

Quando ho programmato la terza edizione di "Diritti e doveri dell'agente", mi sono tornati alla mente, trent'anni trascorsi nel lavoro costante, dedicato quotidianamente agli agenti e rappresentanti di commercio, tanto da darmi una tale carica di vita per farmi sempre ritornare all'origine.

Come in tutte le avventure, anche in questa molti amici hanno collaborato davanti e dietro alle quinte. Invero non sono certo un tipo silenzioso, però quando devo stendere nero su bianco, provo una sorta di sgomento per i sentimenti che provo.

Nessuna gerarchia tra coloro che hanno collaborato e contribuito a questa esperienza, ma un richiamo ad un sempre maggior attivismo per la quarta edizione dei "Diritti e doveri dell'agente" che uscirà a breve, completa di ben cinquecento pagine, che dovrà servire anche a coloro che meritanosonore e innominabili rimostranze.

Ai miei figli Giada e Mario e ad Alda, per il vostro affetto e la vostra forza di crederci sempre. "Belive"!

A te agente di commercio, che ogni giorno, quando ti ritrovi al ristorante o per strada con i colleghi, e continui a dare o ricevere consigli inutili e deleteri che spesso sono enormi cavolate, leggi attentamente i tuoi diritti e doveri; non sentirti Willy Loman, sei tu la forza della tua azienda.

A te agente mantovano, che sei anche un po' agricoltore, e conosci benissimo quando maturano i meloni e le zucche, ma non ti preoccupi di conoscere i tuoi diritti e i tuoi doveri da rappresentante.

A te titolare d'azienda, dirigente, e a tutti i genialissimi ispettori vendite che spesso avete fatto della categoria un squallore e non vi preoccupate della dignità dei rappresentanti che vi mantengono, distruggendo l'uomo imprenditore; per poi cercare con affanno ed enormi costi, di creare nuove reti vendite create da personaggi improvvisati.

A te carissimo amico, perché la rosa dell'amore sfiorisce presto..., mentre il biancospino dell'amicizia... non sfiorisce... mai.

A te agente di commercio, che ti impaurisci della mia irruenza che è mirata solo a farti capire che devi dedicare più tempo a conoscere i tuoi diritti e a far quadrare il tuo bilancio personale.... anche fiscale, aziendale e familiare.

A te rappresentante, che non spendi i maledetti 2 euro in spiccioli, che hai in tasca.... per comprare un piccolo testo per studiare e conoscere e far valere i tuoi diritti, che peraltro sono molto elementari.

A te delegato a rappresentare la categoria, che non ti sei mai preoccupato abbastanza, di dare alla stessa una dignità morale e una credibilità sociale, culturale e storica, curando spesso solo gli interessi economici.

A te Agente di commercio dimissionario, che commetti un gravissimo errore quasi un... crimine nel dimetterti, non conoscendo i tuoi diritti che potrebbero far cessare il rapporto a causa e per iniziativa della ditta mandante.

Per voi che non avete mai accettato l'idea che qualcosa fosse impossibile, per noi che ci siamo ritrovati in questa "grande avventura" e che lungo il cammino siamo cresciuti e diventati migliori, perché siete tutti esempi di forza e virtù.

....Non lo dimenticherò mai.....

e anche per questo avvenimento, sono rimasto affascinato dai magnifici personaggi, gli intermediari di commercio, che soprattutto ricordo per quello che vendono e di cui ricordo raramente il nome.

Eravamo alla fine degli anni 60, l'Associazione Agenti di Commercio Assoagenti era situata davanti alla Stazione Ferroviaria e il mio ufficio era alla fine di un lungo corridoio:

non si sentiva mai il rumore.... della ferrovia.... ma quel mattino all'improvviso lo strano e fortissimo odore di locomotive a vapore.

Camminava lentamente.... e l'odore il profumo aumentava....

Quando lo vidi rimasi meravigliosamente stupito, era un anziano sorridente..... e profumava intensamente....molto intensamente di treno.

Mi affascinò subito; immediatamente gli domandai : Ma lei cosa vende??

Mi rispose che l'avv. Bevini di Milano, con il quale aveva parlato al telefono, gli aveva indicato l'Assoagenti e lui era comodo a Piacenza; mi chiese un parere su non so che cosa....ma lei cosa vende, insistetti, senza neppure rispondere alla sua domanda. L'ufficio era diventato una stazione dell'800 e lui, il piccolo bellissimo uomo, con modi garbati, mi raccontò che viaggiava quotidianamente in treno e vendeva da una vita i cartamodelli per una ditta di Torino e le penne stilografiche per una ditta di Milano.

Arrivava alla stazione e da lì in giornata visitava i clienti delle città di Piacenza, Parma, Bologna, Firenze.

Non andava molto oltre perché la sera preferiva, anche se tardi, tornare a Milano.

Non lo dimenticherò mai.....

Ho voluto dedicare un breve spazio ad una figura di un grande piccolo venditore,.....non l'ultimo dei Moicani,.....che però esiste tutt'oggi; è l'amico Marco un agente di commercio della vecchia guardia, di oltre settant'anni, che ancora nel 2002, viaggiando in treno....solo in treno, visita tutte le principali città d'Europa: Vienna, Berlino, Monaco, Parigi, Londra, Ginevra, Francoforte.... e vende pregiate borse e la rinomata pelletteria italiana.

Una professione per uomini estremamente seri

Succede che un giorno incontri un amico che non vedi da molto tempo. Fra le molte notizie, ti comunica che ha messo in piedi una fabbrichetta di materie plastiche. Fa dei posacenere colorati, dei sopratappi da bottiglia, dei portatovaglioli.

«E', un articolo che si vende - ti dice. - Perché non provi anche tu a piazzarne un po'»? Avrei scoperta la zona della Lombardia. Ti do' il 10% su quello che riesci a vendere ».

Ai tuoi tentennamenti aggiunge: « Prova per sei mesi, intanto ».

Questo discorsetto fatto sul marciapiede di una strada è un completo mandato di agenzia. C'è tutto: il prodotto di cui occuparsi, la zona di competenza, il compenso, il termine.

Per intraprendere la professione dell'agente di commercio non occorre altro. Non sono necessarie lauree, diplomi, tradizioni familiari, vocazioni, tessere di partito.

Tu sei disoccupato o hai del tempo libero, o hai un figlio in quell'età e in quelle condizioni in cui è tempo che si decida a fare qualche cosa che aiuti la famiglia, e accetta. Chiedi delle ultime informazioni per sapere come devi fare nel caso che trovassi qualche negoziante disposto a riempirsi gli scaffali di portacenere di plastica. Il tuo amico ti dirà se devi concludere tu l'affare o se egli si riserva l'ultima decisione.

La mattina successiva il tuo amico ti consegnerà la valigia del campionario, un copia - commissioni. Sono tutte le tue armi del mestiere. Tu, però, dovrai aggiungervi alcune qualità personali: ma ancora non sai di cosa si tratta. Parti pieno di entusiasmo: ti credi ancora un tale che sta dando una mano a un amico che ha messo su una fabbrichetta, oppure ti senti un tale a cui un amico sta dando una mano, ma in realtà sei un « agente di commercio ». Te ne accorgerai quando dopo due settimane che giri a vuoto, vai a trovare l'amico per comunicargli che hai già messo le tue basi e che spero bene e, soprattutto, per chiedergli come devi regolarti con le spese, dato che hai già profuso biglietti da mille in treni, benzina, pasti in trattoria e notti fuori di casa. E' questo il momento in cui fai la prima conoscenza con la clausola del « buon fine ». Niente affare, niente denaro e le spese a carico tuo.

“L'agente ha diritto alla provvigione solo per gli affari che hanno avuto regolare esecuzione. L'agente non ha diritto al rimborso delle spese di agenzia”.

Te ne torni a casa pieno di dubbi. Sei arrivato al primo scoglio dove naufraga la maggior parte degli agenti improvvisati. Ti chiedi: vale la pena di continuare un lavoro in cui non saltano fuori nemmeno le spese?

Dopo altre due settimane una telefonata dell'amico chiederà notizie sulla tua salute e forse ti renderà noto che l'agente che non è in grado di eseguire l'incarico affidatogli deve dare immediato avviso al preponente.

Soltanto allora ti rendi conto di esserti cacciato con molta leggerezza, in un mestiere spietatamente serio e che la facilità con cui si può affrontare è un trabocchetto per chi crede che sia altrettanto facile continuare. Credevi che l'agente di commercio si potesse fare così tanto per fare, e hai sperimentato che non è valido nemmeno il detto popolare: « provare non costa nulla ».

Se, invece di aver accettato l'incarico per te, lo hai accettato per tuo figlio, tieni duro. Pagando le spese per i primi mesi, come sempre accade ai padri che vogliono dare una posizione ai propri discendenti, e se tuo figlio ha tenacia e buona volontà, arriverà il giorno in cui i guadagni potranno pareggiare le spese e poi quello in cui potrà mettere in tasca qualche cosa. Ma non farti illusioni che avvenga tanto presto, e sempre a patto che la fabbrichetta del tuo amico non fallisca nel frattempo.

Su cento che partono, soltanto una ventina resistono

Chi sceglie la professione del rappresentante deve avere la possibilità di resistere almeno un anno. Se uno comincia con gli anticipi e coi debiti, scoppia entro due anni, nonostante in Italia nel 2003 ci siano 270.000 intermediari di commercio.

Meglio avere un conoscente dentro una grossa ditta una di quelle che fanno la pubblicità sui giornali, che riempiono i muri di manifesti, che si sono ormai impadronite del nostro paesaggio stradale con i loro cartelloni multicolori, perché allora le prospettive sulla stabilità del lavoro sono molto più rosee. Ma soltanto se riesci ad ottenere un contratto. Queste ditte hanno una rete di vendita già organizzata con direttori e uffici studi, che elaborano piani come gli stati maggiori elaborano battaglie. Bisogna aspettare che si renda libero un posto; a questo punto, se non hai dalla tua almeno un direttore generale, devi rinunciare alla speranza.

Per ottenere quel posto dovresti scavalcare i diritti acquisiti di coloro che sono già nella ditta o che da anni collaborano con essa. Le promesse già fatte a coloro che sono fuori e che si sono meritati la riconoscenza per ragioni che possono essere infinite e infine, non ultimo, lo stesso interesse della ditta che non ha convenienza ad affidare il mandato a chi non conosce ancora il mestiere. Il tuo effettivo bisogna di guadagnare e la tua buona volontà valgono, in questo caso, assolutamente zero.

Ma tu sei giovane e ti sei messo in testa di entrare nel mondo del commercio. A tutti i costi vuoi ottenere la tua prima rappresentanza. Sai che non occorrono titoli, che bastano buona volontà e spirito d'iniziativa e apri un giornale sulla pagina degli avvisi economici. Cerchi la rubrica delle offerte di rappresentanza e cominci a leggere. Il primo annuncio comincia subito male per te. Dice: « AAA... introdotto cristalleria articoli regalo, Torino Piemonte, fabbrica veneziana offre rappresentanza ».

Tu che devi cominciare e che non sei introdotto, non solo in Piemonte, ma in nessun altro negozio di cristallerie della Penisola, passi al secondo annuncio. Peggio. Questo conclude: « ... richiedesi introduzione referenze documentabili, serietà reciproca ». Il terzo dice: « Distillerie fabbricanti ottimo prodotto facile vendita assume ovunque elementi bene introdotti bar ristoranti, buone condizioni ».

La facile vendita farebbe proprio al tuo caso, se, anche qui, non ci fosse la condizione del « bene introdotto ».

Al quarto annuncio cominci a sospettare che se è vero che nessun titolo è necessario per ottenere una rappresentanza, una condizione è necessaria: quella di essere già un rappresentante. Ma tu hai la testa dura e non ti arrendi così facilmente. Continui a leggere. Finalmente c'è qualche cosa che fa al caso tuo: «Attivi, volenterosi cercasi città e provincia per collocamento dispositivo obbligatorio autoveicoli, facile guadagno provvigionale».

Attivo lo sei, volenteroso anche, e il facile, guadagno sarà un tuo affare. Scrivi la tua brava domanda e la imposti. La tua lettera si troverà in compagnia di un'altra trentina. Una certamente sarà di un colonnello in pensione, altre quattro o cinque di exmarescialli dei carabinieri, della finanza o di pubblica sicurezza che hanno terminato la loro ferma. Una ventina poi dei soliti che rispondono a tutti senza speranza, che è già stata protestata più di una volta da varie ditte e che l'ambiente commerciale locale conosce come degli inetti. Infine c'è la tua e, forse, quelle d'altri due che, come te, vogliono cominciare.

Supponiamo che sia proprio tu il prescelto. Ti presenti pieno di entusiasmo al titolare della ditta e apprendi che il «dispositivo obbligatorio per autoveicoli» è più semplicemente, il « triangolo rosso » del quale tutti gli automobilisti dovrebbero essere da tempo provvisti per legge. «Ma - ti dirà il titolare - il triangolo è oggetto che si può

perdere, si può rompere, può essere rubato. Ci sarà sempre bisogno di triangolo sul mercato». Naturalmente non ti dice che la sua fabbrica produce ora tutt'altro e che lo stock di « dispositivi obbligatori per autoveicoli » proviene da un errato calcolo di previsione. Non ti dice nemmeno che tentare di vendere gli avanzi in questo modo non gli costa niente. La fatica e le spese gliele metti tu e l'eventuale, e non programmato, guadagno è suo. Tu prendi il tuo triangolo e cominci il lavoro.

Capirai subito che cosa significavano, nella realtà, le due parole all'inizio dell'annuncio: « attivi, volenterosi ». Se dopo questa prima esperienza sei ancora deciso a continuare il mestiere certamente sei uno di quelli che avranno successo. Hai una delle doti fondamentali per riuscire: l'ottimismo. Viaggiatore di commercio, rappresentante, piazzista, concessionario, commissionario, procacciatore di affari, sono tutte parole che sono usate a proposito e a sproposito, per indicare quanti, in qualche modo, si occupano dello scambio dei prodotti. Su quello che esattamente significano ci sono molti dubbi. Alcuni termini vengono poi usati con significati che non si sono mai sognati di avere. Così ad esempio « piazzista » che vuol dire « colui che, con rapporto di dipendenza, agisce nel ristretto limite di una piazza », è inteso correntemente come se volesse dire « colui che riesce a piazzare un prodotto ». Così la frase « bravo piazzista » evoca la figura di un abile venditore, di un vivace parlatore, di una persona dotata di una gran capacità di convinzione, di un uomo insomma che sa il fatto suo.

Ciascuno di noi sa la differenza che passa tra un medico e un infermiere, e nessuno di noi è tratto in inganno dal fatto che entrambi stanno accanto al letto del malato. Ma pochi suppongono che tra il « rappresentante » e il « viaggiatore di commercio » vi sia un solco che divide addirittura due mondi: il mondo dei liberi professionisti da quello degli impiegati. E la differenza molto spesso non la conoscono nemmeno coloro che sono poi fonte di una sequela di grane. In effetti, a gettare uno sguardo nel mondo dei venditori del 2003, c'è da sentirsi girare la testa. E' un mondo vario e agitato, fatto di persone che viaggiano, telefonano, hanno frigoriferi, o magazzini pieni di merci, guidano camioncini con scritte multicolori, salgono e scendono dalle auto, si spostano trascinando grosse valige di campionari, dirigono uffici con luci al neon e segretarie, o vanno di porta in porta suonando campanelli. Costoro che sono gli addetti, diciamo così, alla manutenzione dei canali di distribuzione dei prodotti e che sono sempre in movimento per tenerli scorrevoli si possono classificare bene sulla carta. Poi essi stessi nella pratica confondono le cose accentrando molto spesso le caratteristiche di più figure giuridiche. Ma noi vogliamo enucleare la figura dell'agente di commercio perché egli è il perno della distribuzione, il venditore per eccellenza, il collaboratore indispensabile dell'industria e del commercio l'intermediario più economico tra la produzione e il consumo e, fino ad oggi, insostituibile, malgrado l'evoluzione dei mercati, dei sistemi di vendita, malgrado la nascita dei grandi magazzini e lo sviluppo della pubblicità.

Da una parte mettiamo i liberi professionisti e dall'altra gli impiegati. Di là troviamo: agenti di commercio, procacciatori d'affari, commissionari e concessionari. Di qua: viaggiatori di commercio e piazzisti. Escludiamo subito gli ultimi due che, come dipendenti, non hanno una figura autonoma, e tracciamo una seconda linea tra coloro che lavorano in proprio e coloro che agiscono per conto di altri. Tra i primi ci sono: commissionari e concessionari; e tra i secondi: agenti e procacciatori di affari. Tagliamo fuori il procacciatore d'affari, il quale ha soltanto incontri occasionali con le ditte per singoli affari e potremo finalmente definire l'agente di commercio come un libero professionista che agisce per conto di una ditta, con un rapporto di stabile collaborazione. Giuridicamente la figura dell'agente è chiaramente definita e la distinzione fra agente e rappresentate è netta anche se le due attività, viste dal di fuori,

molto spesso si equivalgono. L'agente promuove la conclusione di affari per conto di una ditta. Il rappresentante non solo promuove, ma conclude gli affari, agendo in nome e per conto della ditta.

In pratica, e molto grossolanamente, l'agente si distingue dal rappresentante perché in calce al foglio di commissione appone il timbro che dice: « salvo approvazione da parte della ditta ». Per il resto le difficoltà, i problemi, le possibilità di successo e di guadagno sono gli stessi. Parlando della professione, d'ora in poi, useremo quindi per brevità indifferentemente i termini di rappresentante e di agente intendendo con l'uno comprendere anche l'altro. Ma chi sono questi agenti di commercio? A che servono? Come vivono? A quale ceto sociale appartengono? Vivono in mezzo a noi: li sorpassiamo in automobile per le strade, li incontriamo nei paesi più sperduti. Quando parliamo di loro li chiamiamo impropriamente « commessi viaggiatori », li immaginiamo sempre in moto, assonnati di mattina e stanchi di sera, trascinare la valigia dei campionari, cordiali per abitudine, spiritosi e scherzosi a tutti i costi, invadenti. La loro arma segreta è la barzelletta, e la loro conoscenza specifica le trattorie dove si mangia bene e si spende poco. Questo il ritratto del rappresentante che è diventato ormai un luogo comune. In realtà le situazioni personali in seno alla categoria sono tante e così disparate che tentare una definizione in termini generali è fare della pura astrazione. Scagliati su tutti i gradini della scala sociale, dalla ricca borghesia fino a vere e proprie condizioni di sotto occupazione essi sono dappertutto. Non c'è settore merceologico dove l'agente di commercio non abbia il suo posto. Dall'oro ai latticini, dalle macchine utensili ai piselli in scatola.

Vi sono coloro che hanno avuto successo, che sono richiesti e contesi; al centro la grande massa che cerca di resistere su posizioni di dignità, che fatica, viaggia, si arrabatta; gli altri, i principianti, gli improvvisati, gli inetti che si adattano, strappano magri affari girando con articoli che non vanno e che non riescono a far andare. Questi ultimi non trovano comprensione nemmeno fra i loro colleghi. Coloro che stanno in mezzo, che hanno esercitato della professione l'unico cespite di guadagno e che faticano per difenderla, li disprezzano, li considerano guastamestieri e li gratificano dell'appellativo di « bucanieri ». Gli altri, quelli che svolgono il loro lavoro seduti dietro a una scrivania servendosi di sub-agenti li ignorano.

Tra tutte le categorie sociali può considerarsi la meno sociale di tutte, la più scucita e abulica. Questa mentalità, che potremmo definire anarchica al lume dell'exasperata tendenza associativa imperante nella società moderna, nella quale anche le domestiche si associano per difendere i propri diritti è un vero suicidio sociale. Gli agenti non hanno in comune che un generico interesse a che gli scambi prosperino: per il resto ognuno bada al suo settore. E' indubbio che un rappresentante di profilati metallici se ne infischia se la gente smette di bere vino per dedicarsi alle bibite gassate. La cosa riguarda i rappresentanti dei due prodotti, i quali vengono a trovarsi in posizioni opposte: ciò che nuoce all'uno, torna utile all'altro. Ma quello che soprattutto divide la categoria sono le posizioni personali, che vanno dal datore di lavoro al semimpiegato, passando per il libero professionista.

La categoria non è assolutamente unita

Una percentuale elevata, non è afflitta da problemi di carattere economico, rispetto alle altre categorie di professionisti, vive bene, fa parte della borghesia, è sempre in giro, mangia in ristoranti, vive in albergo. Conduce in altre parole uno standard di vita superiore a quello che offre la vita domestica. L'uso dell'automobile è poi estraniato e isolato ancora di più i rappresentanti, che un tempo aveva molte più occasioni di incontrarsi in treno e negli alberghi. Ora, la sera si torna a casa e ci si isola, anche nel

lavoro, nel dover trasmettere alla ditta gli ordini della giornata.

Abbiamo visto, come non sia agevole entrare nella professione vera e propria, perché se e vero che nessun titolo è necessario, una dote è indispensabile: l'esperienza. Prima di tutto ti devi «fare le ossa » e, a parte il caso di un padre con un'avviata agenzia che istruisca il figlio per lasciargli l'eredità degli affari, tutti gli altri modi di cominciare sono duri.

Questo lavoro dura in genere alcuni anni, dopo di cui si aprono due possibilità: o diventare « viaggiatore di commercio » o affrontare la libera professione. Se non hai molto spirito d'iniziativa o non avverti l'insofferenza di lavorare sotto un padrone scegli per la prima strada, che, se non apre grandi prospettive, dà almeno la sicurezza e la tranquillità. Il « viaggiatore di commercio » non è, infatti, che un piazzista più in grande, che ha allargato gli orizzonti dei suoi spostamenti, senza aver cambiato i rapporti con la ditta, tranne che per un ritocco allo stipendio. Se, invece, non hai paura delle preoccupazioni, hai un carattere sufficientemente aggressivo e ami la libertà, comincia con il cercarti qualche rappresentanza. Ormai hai sufficiente esperienza e una potenziale clientela, conosci « l'articolo » e il modo di venderlo, l'avvenire potrà essere tuo. Non sempre gli andrà bene e, in qualche caso si pentirà della scelta fatta e tenterai di tornare a fare il viaggiatore dipendente senza tante grane. Se avrai avuto fortuna, però, potrai salire molti gradini della scala sociale.

Cominciare come sub-agente significa entrare subito nella professione, accettando il mandato invece che da una ditta da un altro agente. Non è una vita facile. Vuol dire partire alla mattina alle sette con i propri mezzi, girare tutto il giorno, limitarsi nelle spese che nessuno ti rimborserà e tornare alla sera a casa stanchi. Così si comincia soprattutto nell'Italia centro meridionale, dove per la lontananza dalle grandi industrie l'organizzazione di vendita assume aspetti diversi.

La figura centrale è spesso il laureato in economia che apre un'agenzia,, che si è dato al commercio perché non ha tenute paterne da – amministrare, non ha uno studio notarile da rilevare, non è entrato in magistratura e non ha voglia di fare l'avvocato, accentra nelle sue mani rappresentanze di varie ditte che hanno bisogno di un punto di riferimento nel Sud. Per organizzare il suo lavoro di vendita egli non si serve in genere di piazzisti o di viaggiatori, perché li dovrebbe pagare con uno stipendio fisso, che non si adatta all'elasticità del mercato e perché, dovrebbe pretendere da essi una mole di lavoro che lo compensi delle spese.

Si serve di sub-agenti, che si amministrano da soli, e che si pagano da soli, perché non costano che quando producono e in proporzione a quello che producono, e soprattutto si pagano con soldi di affari andati a buon fine, affari che essi stessi hanno cercato trattato e concluso. In queste condizioni il laureato-agente è tentato di badare alla mole complessiva degli affari, piuttosto che ad assicurarsi che ciascuno dei suoi sub-agenti riesca a racimolare provvigioni sufficienti a una vita decorosa.

Anche il rapporto tra agente e sub-agente, che dovrebbe essere di libera collaborazione, assume aspetti di gerarchia, per cui il sub-agente ha tutti i rischi del libero professionista e i doveri del dipendente. Ciò è determinato dalla stessa situazione del Meridione, dove la richiesta di lavoro è sempre sproporzionato rispetto all'offerta e dove, molti si adattano a condizioni minime e addirittura di sotto-occupazione. Anche nell'Italia settentrionale si verificano in casi rapporti simili, ma in generale, proprio nello specifico campo delle rappresentanze, nel Nord la situazione è invertita rispetto al Sud.

Le grosse industrie e i grossi commercianti hanno già le loro organizzazioni di vendita, sia che si servano di propri viaggiatori, sia che ricorrano ai rappresentanti,

mentre le ditte piccole o nuove, quelle che hanno nome e danno sicurezza, stentano, molto spesso, a trovare degli agenti seri.

C'è, infatti, rappresentanza e rappresentanza. Ben lo sanno i vecchi agenti, quelli che hanno passato una vita a vendere un famoso lucido da scarpe e per le quali «l'articolo» è diventato una persona di famiglia, dalla quale, se hanno avuto dei dispiaceri, sono stati ricompensati anche con tante soddisfazioni.

Agente...., viaggiatore di commercio...., fra le grandi avventure degli esploratori, di cui sono pieni i racconti di viaggi, sono dimenticati quelli che animano il giovane Agente di Commercio che si caccia in auto e va in paese ignoto a fare una vera e propria esplorazione commerciale.

In fondo anche Colombo, Pizzarro, Cortez e tutti gli altri grandi scopritori di nuove terre erano dei venditori. Viaggiavano in civiltà per aumentare la clientela dei loro rispettivi sovrani. Chi per la prima volta si vede sbalzato in paesi sconosciuti col suo campionario, sente in sé qualche cosa di Vasco e di Colombo.

Anche tu portesi imbatterti in qualche selvaggio che abusando della tua inesperienza, ti maltratta; anche tu devi lottare con la marea dei concorrenti; anche tu devi soffrire i disagi di un viaggio avventuroso.

E il tuo entusiasmo non passerà alla storia

Oscuro pioniere del commercio, alla fine della tua carriera, non avrai altro conforto che la gastrite cronica, e la cervicale, ti sentirai spesso Willy Loman e solo raramente conserverai orgogliosamente la dignità della professione.

Ci sono delle abilità e delle genialità che passano inosservate a questo mondo. Si magnifica l'industria, si esaltano i grandi organismi commerciali e si dimentica completamente l'organo principale, colui che diffonde in tutti i paesi i prodotti, più o meno genuini, di questa industria tanto acclamata.

Quale intelligenza maliziosa è costretto a spiegare un povero diavolo che debba persuadere gente pratica e diffidente a comperare una merce scadente, che a forza di dialettica diventa superiore!

E' l'avvocato della ditta mandante che deve difenderla ad ogni istante, e contro tutti, contro la stessa sua convinzione, precisamente come il difensore nei Tribunali che sfodera un'eloquenza tanto più calda quanto più è persuaso della colpevolezza del suo cliente. Tu, rappresentante, non indietreggi nemmeno dinanzi a questo patetico trucco del mestiere specialmente se invece di un cliente, si tratta di una cliente...

Che cosa non deve fare tu viaggiatore? Per ogni cliente, si può dire, devi usare una tattica speciale. Devi essere psicologico se vuoi esercitare con fortuna il tuo mestiere.

C'è il cliente ciarliero e giocondo o c'è quello che è felice di poter attaccar lite alla prima parola.

Occorre molto tatto, per trattare con entrambi.

Il primo gode intavolare una conversazione insipida e si compiace dello scherzo letto nell'ultima, edizione delle centomila frottole; mentre l'altro, dietro al suo banco, accigliato come se fosse al banco d'accusa, accoglie l'Agente di Commercio con un sorrisetto verde che sa odore di fallimento e tronca subito all'esordio:

-Abbiamo articoli nuovi...

-Non voglio articoli nuovi o vecchi. Sono fornito.

Se usassi il tuo zelo professionale ed insistessi, faresti un buco nell'acqua.

Invece - istruito dall'esperienza - fai mostra di ritirarti indifferente, e con accento bonario rimettendo i tuoi cataloghi, replica semplicemente:

-Allora, chiudiamo il discorso...

Non è raro il caso, in cui l'iroso cliente, visto l'insuccesso del suo disprezzo,

cambi tono e chieda di vedere qualche cosa, il rappresentante è diventato padrone della situazione, con ostentata noncuranza gli sottopone i campioni e l'affare è concluso. Conosco un agente che, in provincia, sfoggiando una voce tenorile abbastanza educata, ai clienti, come dessert di questo banchetto di chiacchiere sconclusionate, cantava l'aria, della Bohème:

Che gelida manina Se la lasci riscaldar!

E quando la manina era riscaldata la pregava di regolare il conto arretrato. Il giochetto riusciva quasi sempre.

Ciò, che il cliente non avrebbe fatto per il venditore lo faceva volentieri per il tenore. La musica ingentilisce i costumi...

Un altro agente assai reputato per la clientela assolutamente fedele che si era creata in tanti anni di professione, per entrare in maggiore intimità coi clienti, aveva preso l'abitudine ogni qualvolta nasceva loro un figlio, di proporsi padrino al battesimo.

Nel volger di dieci anni, l'agente di commercio era imparentato con quasi tutti i clienti.

Quando qualcuno falliva si rattristava, il brav' uomo, in modo superlativo:

- Sono desolato perché la Ditta mandante perde una discreta somma e poi, capirai siamo parenti!...

Gli ultimi templari della professione

I vecchi Agenti, ormai quasi tutti spariti, che guardavano con occhio inquieto i giovani figli di un commercio, narravano le gesta dei bei tempi in cui la concorrenza era quasi ignota e nei quali quando arrivavano intorno o con le prime auto in paesi di provincia, erano assediati da un gran numero di clienti ansiosi e supplicanti di essere forniti....

Allora non era necessaria né l'astuzia, né la psicologia, bastava mostrarsi.

Ed erano convinti - i buoni vecchi - che il commercio patriarcale primordiale, era sparito in causa dell'invasione dei giovani che con entusiasmo si lanciavano attraverso le province italiane per diffondere i prodotti dell'industria cresciuta improvvisamente, non potevano apprezzare le nuove energie che non comprendevano, non sapevano immaginare quanto spirito di iniziativa si raccoglieva in quei nuovi esploratori in cerca di mercati.

Ai tempi loro solo le grandi ditte varcavano la regione; oggi invece anche i più modesti, i più minuscoli rappresentanti, divorano centinaia di chilometri di strada ed affrontano i rischi a un credito sparso in tutta la penisola, nella fede di aumentare la prosperità della loro azienda.

Dove c'è troppa folla bisogna dar di gomito per farsi innanzi. I buoni padri antichi del commercio non sapevano dar di gomito che alzandolo... alquanto alla sera per concludere un buon affare con la barbera...vecchia...

Nei primi tempi, rotti al mestiere, disdegnavano di associarsi ai nuovi venuti, scesi in campo a contendere loro la vittoria con tutte le armi e tutti gli inganni di cui è capace un nemico affamato.

L'albergo classico della provincia fu invaso, quasi improvvisamente come un granaio dai passeri, da uno stuolo garrulo, chiassoso irrequieto di nuovi venuti, all'inizio della loro carriera, invadenti come tutti i giovani. Un piccolo mondo nuovo si introduceva in quello vecchio, provocando lo scompiglio.

La serietà compassata dei vecchi era sopraffatta dalla fronda composta di elementi più disparati.

Scatenati sulla piazza, smaniosi di arrivare, non avevano alcuna soggezione, alcun

rispetto delle tradizioni. Frugavano in tutti gli angoli della città e nei piccoli centri non esitavano magari a suonare tutti i campanelli pur di poter segnare sul loro taccuino una ordinazione.

E alla sera a pranzo, le discussioni diventano tumultuose. Ciascuno glorificava i suoi successi, la sua Ditta e i suoi articoli speciali.

Si comprendeva facilmente che nulla poteva resistere a questa fiumana di energie loquaci che erano ad un tempo una simpatica manifestazione dell'attività nuova e del risveglio del commercio nazionale.

Era l'avanguardia di un esercito, erano i propagatori del nuovo Verbo industriale che doveva più tardi trionfare nell'Italia settentrionale.

Per questo erano simpatici, anche se troppo rumorosi, anche se sfoggiavano cravatte di colore inverosimile, anche se erano qualche volta troppo bagoloni.

I bougianen hanno fatto l'Italia con la costanza, la fedeltà ed il metodo; i bagoloni hanno suscitato il commercio in regioni asservite alle abitudini ed alla tradizione col frastuono della loro loquela e della loro attività instancabile.

I bagoloni sono dimenticati nella commemorazione dell'Italia risorta.

E' male. Le loro chiacchiere hanno contribuito al benessere economico, mentre quelle dei bagoloni della politica, costano dei quattrini ai contribuenti, e non sono meno noiose. Perciò ad essi dobbiamo un grande attestato di riconoscenza.

L'Agente di commercio: una professione in estinzione??

Cosa è successo alle professioni che stanno lentamente scomparendo? E' accaduto ciò che succede a quegli anziani che la morte ha dimenticato e che si vedono sempre meno spesso per strada, e dimagriscono, spariscono, ricordati solo ogni tanto dai pochi amici che rimangono loro, finché tutti muoiono e il vecchietto resta, dimenticato da tutti. E quando passa il corteo funebre, ognuno guarda l'altro e chiede: "Ma chi era?"

Così è accaduto ai medici condotti di una volta, agli educatori, ai suonatori d'organetto.

E l'agente? Cosa gli è successo? Gli resta qualche spazio? Sopravviverà?

Chi si ricorda del commesso viaggiatore il cui progressivo tramonto è irrimediabile solitudine di Willy Loman che sono stati descritti da Arthur Miller in "La morte del commesso viaggiatore"?

Gli agenti e rappresentanti di commercio sono come i vecchi alberi; ma, una volta tagliata la foresta vergine per i vecchi alberi cambia tutto.

Essi possiedono una faccia, un nome, una "storia da raccontare". Abitano un mondo nel quale ciò che conta è la relazione che li unisce ai clienti dove ognuno è una "identità sui generis", portatore di un nome, anche di una storia.

Oggi gli agenti realizzano il salto da persona a funzione. Con l'evento dell'utilitarismo tutto è stato alterato. Il rappresentante di commercio è passato ad essere definito per ciò che produce; l'identità è ingoiata dalla funzione. Questo è diventato così radicato che, quando qualcuno ci chiede chi siamo rispondiamo inevitabilmente dicendo quello che noi facciamo.

Il viaggiatore di commercio o almeno quello ideale abita un mondo nel quale l'interiorità conta ancora, nel quale le persone si definiscono dalle loro unioni, passioni, speranze e orizzonti utopici. Oggi sembra invece un'entità gestita, amministrata secondo la sua bravura funzionale, che viene sempre giudicata a partire dagli interessi del sistema; rimangono come memorie di un passato che è più vicino al nostro futuro dello stesso ieri.

La bellissima canzone del grande Paolo Conte è dedicata anche a noi agenti, viaggiatori... e intermediari di commercio!!

PESCE VELOCE DEL BALTICO

Vecchi cristalli tintinnano nel trasandato hotel
luci sinistre han le musiche non è il “Guglielmo Tell” la
radio situata nell’angolo di semioscurità sembra una
pagoda mongola dell’infelicità

Da-dam, da-dam, da-dam ...

Viaggiatori di commercio rifugiatosi quassù
piccioni dalle ali bagnate la pioggia tedia e non smette più
guardano a turno il telefono sempre impassibile il loro tempo si
sbriciola sembra passabile

Da-dam, da-dam, da-dam ...

Uno dalla scala a chiocciola scende da basso
e sta fermo sul legno che scricchiola per la sua vetustà sì,
venditori vecchi incantatori, suggestionatori, la strada fatta
là fuori è stata percorsa già

Da-dam, da-dam, da-dam ...

“Pesce veloce del Baltico” dice il menù che contorno han torta
di mais e poi servono polenta e baccalà cucina povera e umile
fatta d’ingenuità caduta nel gorgo perfido della celebrità della
celebrità

ASSOAGENTI

MILANO 20124 VIA VITRUVIO, 43 di fronte Staz. Centrale FS; ang. p.le Duca d’Aosta

PIACENZA 29100 VIA PENNAZZI, 23 Zona vecchia Fiera *angolo Via Colombo*

CREMONA 26100 VIA MASSAROTTI, 4 Zona Porta Po

Tel. 0523.592181 - 0523.579595 - Tel. 0372.23377 – 02.67.38.26.43

FAX 0523.579546 FAX 02.67.38.51.26 FAX 0372. 568446 CELL.348.29.43.95.5

Fax e Segreteria telefonica automatica 178 225 36 32

e- [mail: assomi@assoagenti.it](mailto:assomi@assoagenti.it) e-mail: assopia@assoagenti.it

indirizzo Internet : www.assoagenti.it

LEGGI E REGOLAMENTI DELL'AGENTE E RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO AGGIORNATI AL 2003

NORMATIVA GIURIDICA

CODICE CIVILE

- 1 Del contratto di agenzia (ultima modifica D.Lgs. 15/2/99 n. 65)
- 2 **Legge 128 del 11/2/92 - Competenza INDEROGABILE nelle controversie di lavoro del giudice nella cui circoscrizione si trova il domicilio dell'agente.**

DISCIPLINA DELL'ATTIVITA' DI AGENTE E RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO

- 1 Legge 3 maggio 1985, n. 204; Disciplina dell'attività di agente e rappresentante di commercio
- 2 D.M. 21 agosto 1985; Norme di attuazione della L. 3 maggio 1985, n. 204
- 3 Circ. 10 dicembre 1985 n. 3092/C: Applicazione della legge n. 204/1985 e D.M. 21 agosto 1985
- 4 Circ. 29 aprile 1986, n. 3109: Chiarimenti alla legge n. 204/1985
- 5 Circ. 2 febbraio 1987, n. 3129: Chiarimenti alle leggi n. 204/ 1985 e n. 190/1986
- 6 Circ. 17 maggio 1991, n. 3243/C: Integrazione alla circ. n. 3109/1986
- 7 Circ. 4 marzo 1994, n. 3329/C: Chiarimenti alla legge n. 204/1985
- 8 Legge 526 del 21/12/99 "Disposizioni per l'adempimento di obblighi derivanti all'appartenenza dell'Italia alla C.E. - Legge Comunitaria 1999" -

ACCORDI ECONOMICI COLLETTIVI

INDUSTRIA

- AEC 20 giugno 1956, reso valido << erga omnes >> con D.P.R. 16 gennaio 1961, n. 145
- Regolamento di esecuzione degli artt. 19 e 20 dell'Accordo che precede (approvato con accordo economico 17 luglio 1957 e annesso al [D.P.R. n. 145/1961](#))
- Accordo Economico 16 novembre 1988 per il rinnovo dell'AEC 19 dicembre 1979
- 9 Accordo economico 19 dicembre 1979
- 10 Accordo economico 20 marzo 2002

COMMERCIO

- AEC 13 ottobre 1958, reso valido << erga omnes >> con D.P.R. 26 dicembre 1960, n. 1842
- Disposizioni regolamentari di cui agli artt. 12 e 21 dell'Accordo Economico 19 dicembre 1979 per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale - Accordo (30 ottobre 1992) 26 novembre 1992
- Accordo economico 9 giugno 1988 per il rinnovo dell'AEC 24 giugno 1981 - AEC 24 giugno 1981
- 11 Accordo (19 novembre 1992) 26 novembre 1992
- 12 Accordo Economico 26 febbraio 2002

LEGGI PREVIDENZIALI E INPS ENASARCO E ASSISTENZA INPS

- Legge 22 luglio 1966, n. 613 - Estensione dell'assicurazione obbligatoria per l'invalidità, la vecchiaia ed i superstiti agli esercenti attività commerciali ed ai loro familiari coadiutori e coordinamento degli ordinamenti pensionistici per i lavoratori autonomi
- Titolo I Dei Soggetti - Titolo II Degli Organi - Titolo III Del finanziamento - Titolo IV Pensione sociale - Titolo V Delle Prestazioni
- Titolo VI Coordinamento degli ordinamenti pensionistici dei lavoratori autonomi e norme sull'assicurazione facoltativa - Titolo VII Estensione dell'assistenza di malattia ai titolari di pensione di cui da presente legge - Titolo VIII Disposizioni generali e transitorie

ENASARCO

- Legge 2 febbraio 1973, n. 12: Natura e compiti dell'Ente nazionale di assistenza per 90 Agenti e Rappresentanti di commercio e riordinamento del trattamento pensionistico integrativo a favore degli Agenti e Rappresentanti di commercio

Titolo I Enasarco Titolo II Trattamento pensionistico integrativo Capo I Iscrizione e contributi Capo II Prestazioni Capo III Ricorsi e vigilanza Capo IV Norme transitorie e finali

- D.M. 20 febbraio 1974 - Regolamento per l'esecuzione della L. 2 febbraio 1973, n. 12, concernente natura e compiti Dell'Ente Nazionale di Assistenza per gli Agenti e

Rappresentanti di Commercio e riordinamento del trattamento pensionistico integrativo a favore degli Agenti e dei Rappresentanti di Commercio.

- Legge 24 dicembre 1993, n. 537 - Capo I art. 1, comma 32

- D.Lgs. 30 giugno 1994, n. 509 - Attuazione della delega di cui all'art. 1, comma 32 della L. 24 dicembre 1993, 537, In materia di trasformazione in persone giuridiche private di Enti gestori di forme obbligatorie di previdenza ed assistenza

- Regolamento delle attività istituzionali - Deliberato dal C.d.A il 5/8/98 approvato dal Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale di concerto con il Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica, il 24/9/98.

NORME TRIBUTARIE E FISCALI

- Circ. 10 giugno 1983, n. 24/8/985 - D.L. 30 dicembre 1982, n. 953. convertito con modificazioni dalla L. 28 febbraio 1983, n. 53 - Ritenuta alla fonte sulle provvigioni comunque denominate per le prestazioni anche occasionali inerenti a rapporti di commissione, di agenzia, di mediazione, di rappresentanza di commercio e di procacciamento di affari

- Ris. Min. 7 febbraio 1991, prot. 430047 - Regali di scarso valore e campioni - Definizione ai fini dell'imposizione indiretta

D.M. 17 gennaio 1992 - Criteri per l'individuazione delle attività consistenti nella prestazione di servizi

- Circ. 16 settembre 1996, n. 225/E/V1 -12-2668 - IVA Soppressione della bolla di accompagnamento delle merci D. P.R. 14 agosto 1996, n. 472.

- Circ. 11 ottobre 1996, n. 249/E/V1-12-3309 - IVA - Soppressione della bolla di accompagnamento delle merci - D.P.R. 14 agosto 1996, n. 472.

- Circ. 18 febbraio 1993, n. 6/7/608 - Imposte sui redditi - Determinazione del reddito - Esercizio di attività commerciali - Contributo diretto lavorativo - Determinazione Legge 14 novembre 1992, n. 438.

- Circ. 10 febbraio 1998, n. 48/E-III- 17104. Imposte sui redditi

Limiti di deduzione delle spese e di altri componenti negativi a taluni mezzi di trasporto a motore utilizzati nell'esercizio di imprese, arti e professioni - Trattamento - Istruzioni - Art. 121 bis del D.P.R. n. 917/1986

**IL CODICE CIVILE ITALIANO
RIGUARDANTE RAPPORTO DI AGENZIA
E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE
AGGIORNATO AL 2003**

1742 Nozione

Col contratto di agenzia una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata. Il contratto deve essere provato per iscritto. Ciascuna parte ha diritto di ottenere dall'altra un documento della stessa sottoscritto che riproduca il contenuto del contratto e delle clausole aggiuntive. Tale diritto è irrinunciabile.

1743 Diritto di esclusiva

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

1744 Riscossioni

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

1745 Rappresentanza dell'agente

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

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

1746 Obblighi dell'agente

Nell'esecuzione dell'incarico l'agente deve tutelare gli interessi del preponente e agire con lealtà e buona fede. In particolare, deve adempiere l'incarico affidatogli in conformità delle istruzioni ricevute e fornire al preponente le informazioni riguardanti le condizioni del mercato

nella zona assegnatagli, e ogni altra informazione utile per valutare la convenienza dei singoli affari E' nullo ogni patto contrario. Egli deve altresì osservare gli obblighi che incombono al commissionario, in quanto non siano esclusi dalla natura del contratto di agenzia.

1747 Impedimento dell'agente

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

1748 Diritti dell'agente

Per tutti gli affari conclusi durante il contratto l'agente ha diritto alla provvigione quando l'operazione è stata conclusa per effetto del suo intervento. La provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal preponente con terzi che l'agente aveva in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito. L'agente ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto se la proposta è pervenuta al preponente o all'agente in data antecedente o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività da lui svolta; in tali casi la provvigione è dovuta solo all'agente precedente, salvo che da specifiche circostanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti. Salvo che sia diversamente pattuito, la provvigione spetta all'agente dal momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo. La provvigione spetta all'agente, al più tardi, inderogabilmente dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico. Se il preponente e il terzo si accordano per non dare, in tutto o in parte, esecuzione al contratto, l'agente ha diritto, per la parte ineseguita, ad una provvigione ridotta nella misura determinata dagli usi o, in mancanza, dal giudice secondo equità. L'agente è tenuto a restituire le provvigioni riscosse solo nella ipotesi e nella misura in cui sia certo che il contratto tra il terzo e il preponente non avrà esecuzione per cause non imputabili al preponente. E' nullo ogni patto più sfavorevole all'a-

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

1749 Obblighi del preponente

Il preponente, nei rapporti con l'agente, deve agire con lealtà e buona fede. Egli deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto: in particolare avvertire l'agente, entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi. Il preponente deve inoltre informare l'agente, entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli. Il preponente consegna all'agente un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate. L'estratto conto indica gli elementi essenziali in base ai quali stato effettuato il calcolo delle provvigioni. Entro il medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente. L'agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili. E' nullo ogni patto contrario alle disposizioni del presente articolo.

1750 Durata del contratto o recesso

Il contratto di agenzia a tempo determinato che continui ad essere eseguito dalle parti successivamente alla scadenza del termine si trasforma in contratto a tempo indeterminato. Se il contratto di agenzia è a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere dal contratto stesso dandone preavviso all'altra entro un termine stabilito. Il termine di preavviso non può comunque essere inferiore ad un mese per il primo anno di durata del contratto, a due mesi per il secondo anno iniziato, a tre mesi per il terzo anno iniziato, a quattro mesi per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi. Le parti possono concordare termini di preavviso di maggiore durata, ma il preponente non può osservare un termine inferiore a quello posto a carico dell'agente. Salvo diverso accordo tra le parti, la scadenza del termine di preavviso deve

coincidere con l'ultimo giorno del mese di calendario. 1751

Indennità in caso di cessazione del rapporto

All'atto della cessazione del rapporto, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrono le seguenti condizioni: l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti; il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti.

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

L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione. La concessione dell'indennità non priva comunque l'agente del diritto all'eventuale risarcimento dei danni. L'agente decade dal diritto all'indennità prevista dal presente articolo se, nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto, omette di comunicare al preponente l'intenzione di far valere i propri diritti. Le disposizioni di cui al presente articolo sono inderogabili a svantaggio dell'agente. L'indennità è dovuta anche se il rapporto cessa per morte dell'agente.

1751bis Patto di non concorrenza

Il patto che limita la concorrenza da parte dell'agente dopo lo scioglimento del contratto deve farsi per iscritto. Esso deve riguardare la medesima zona, clientela e genere di beni o servizi per i quali era stato concluso il contratto

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

- 1) alla media dei corrispettivi riscossi dall'agente in
pendenza di contratto ed alla loro incidenza sul volume
d'affari complessivo nello stesso periodo;
- 2) alle cause di cessazione del contratto di agenzia;
- 3) all'ampiezza della zona assegnata all'agente;
- 4) all'esistenza o meno del vincolo di esclusiva per un
solo preponente.

ENASARCO dal 2002

Con l'avvento dell'Euro sono stati arrotondati i versamenti contributivi
AGENTE MONOMANDATARIO

<i>Massimale annuo in provvigioni:</i>	€ 21.691,19
<i> pari alle vecchie £. 42.000.000</i>	
<i>Da versare la ditta mandante (11,50%) Euro</i>	€ 2.494,00
<i>A carico dell'agente massimo ogni anno (5,75%)</i>	€ 1.247,00

AGENTE PLURIMANDATARIO

<i>Massimale annuo in provvigioni:</i>	€ 12.395,00
<i> pari alle vecchie £. 24.000.000</i>	
<i>Da versare per ogni ditta mandante(11,50%):</i>	€ 1.425,00
<i>A carico dell'agente massimo ogni anno (5,75%)</i>	€ 712,50

Contributi Minimali

La ditta, anche in caso di mancato guadagno o di provvigioni minime, dovrà versare annualmente un contributo di € 248,00 per gli agenti monomandatari e € 128,00 per gli agenti plurimandatari.

Collegati al sito www.enasarco.it e registrati

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

L'anno 2002, Il giorno 26 del mese di febbraio tra

- la Confederazione Generale Italiana del Commercio, del Turismo e dei Servizi
(Confcommercio)

- la Confooperative settore Commercio

e

- la F.N.A.A.R.C., Federazione Nazionale Associazioni Agenti e Rappresentanti

- la Federazione Italiana Sindacati addetti ai Servizi Commerciali affini e del Turismo
(F.I.S.A.S.C.A.T. - C.I.S.L.)

- la FILCAMS-CGIL

- l'Unione Italiana Lavoratori Turismo, Commercio e Servizi (U.I.L.Tu.C.S.- U.I.L.)

- la Federazione Italiana Agenti e Rappresentanti di Commercio (F.I.A.R.C. CONFESERCENTI) -

l'Unione Generale del Lavoro (U.G.L.)

- l'Usarci (Unione Sindacati Agenti e Rappresentati di commercio).

Visto

l'Accordo Economico Collettivo 9 giugno 1988

l'Accordo Economico Collettivo 27 novembre 1992

si è stipulato

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

Premessa

Le parti stipulanti, con il presente Accordo Economico Collettivo, intendono realizzare una disciplina normativa corrispondente alle peculiarità del rapporto di agenzia, nonché alle caratteristiche delle imprese commerciali e dei servizi. Sotto questo profilo manifestano il comune interesse a sviluppare corrette relazioni sindacali e contrattuali, consapevoli dell'importanza che il settore commerciale riveste nell'economia del Paese e del ruolo svolto dagli agenti e rappresentanti di commercio, in un mercato distributivo reso ancora più complesso dalla difficile congiuntura economica, quali collaboratori indispensabili per le loro caratteristiche funzionali e professionali.

La Confederazione del commercio, nell'affermare la sua piena autonomia contrattuale, accoglie la richiesta di parte sindacale per incontri annuali a livello nazionale con le OO.SS. degli agenti stipulanti il presente AEC, intesi ad esaminare lo stato del settore, le sue prospettive nonché le situazioni di mercato anche per i riflessi che possono determinarsi sulle condizioni economiche, sociali e professionali degli agenti.

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

Art 1. - Definizioni

Il contratto di agenzia e rappresentanza commerciale tra le case mandanti commerciali (in seguito denominate «ditte») e gli agenti e rappresentanti di commer

cio è disciplinato dalle norme contenute nel presente Accordo Economico Collettivo. Agli effetti del presente Accordo e in conformità agli artt. da 1742 a 1752 del Codice Civile, indipendentemente dalla qualifica o denominazione utilizzata dalle parti:

a) è «agente di commercio» chi è incaricato stabilmente da una o più ditte di promuovere la conclusione di contratti in una determinata zona;
b) è «rappresentante di commercio» chi è incaricato stabilmente da una o più ditte di concludere contratti in nome delle medesime in una determinata zona. L'agente o rappresentante esercita la sua attività in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle istruzioni impartite dal preponente ai sensi dell'art. 1746 del Codice Civile senza obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati. Le istruzioni di cui all'art. 1746 Codice Civile devono tener conto dell'autonomia operativa dell'agente o rappresentante, il quale, tenuto ad informare costantemente la casa mandante sulla situazione del mercato in cui opera, non è tenuto peraltro a relazioni con periodicità prefissata sulla esecuzione della sua attività. Il presente accordo si applica anche alle società aventi per oggetto esclusivo o prevalente l'esercizio delle attività di cui al secondo comma del presente articolo, salvo le eccezioni espressamente previste nell'accordo stesso, nonché a coloro che, in qualità di agenti o rappresentanti, hanno incarico di vendere merci esclusivamente a privati consumatori. Le norme contenute nel presente accordo si applicano anche ai contratti a tempo determinato, in quanto compatibili con la natura del rapporto con esclusione, comunque, delle norme relative al preavviso.

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

Dichiarazione a verbale

Il presente Accordo trova applicazione anche per gli agenti e rappresentanti di commercio operanti in «tentata vendita» a condizione che vengano rispettati i principi di autonomia ed indipendenza nello svolgimento dell'attività e che non siano previsti obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati. **Art. 2 - Zona di attività**

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

Il divieto di cui sopra non si estende, salvo espresso patto di esclusiva per una sola ditta (vale a dire rapporto di monomandatario), all'assunzione da parte dell'agente o rappresentante dell'incarico di trattare gli affari di più ditte non in concorrenza tra loro.

All'atto del conferimento dell'incarico, all'agente o rappresentante debbono essere precisati per iscritto in un unico documento, oltre al nome delle parti, la zona assegnata, i prodotti da trattarsi, la misura delle provvigioni e/o dei compensi e la durata, quando non sia a tempo indeterminato, nonché l'esplicito riferimento alle norme dell'Accordo Economico Collettivo in vigore e successive modificazioni. Le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni esclusi i casi di lieve entità, (intendendo per lieve entità le riduzioni comprese

tra 0 e 5% del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno precedente la variazione, ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero) possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante da darsi almeno 2 mesi prima (ovvero 4 mesi prima per gli agenti e rappresentanti che operano in forma di monornandatari) salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza del preavviso. Qualora le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni siano di entità tale da modificare sensibilmente il contenuto economico del rapporto (intendendo per variazione sensibile le riduzioni superiori al 20% del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno precedente la variazione ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), il preavviso scritto non potrà essere inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto. Qualora l'agente o rappresentante comunichi, entro 30 giorni di non accettare le variazioni che modificano sensibilmente il contenuto economico del rapporto, la comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante. Resta inteso inoltre che l'insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di 12 mesi antecedenti l'ultima variazione, sarà da considerarsi come una unica variazione, per l'applicazione del presente articolo 2, sia ai fini della richiesta di preavviso di 2 o 4 mesi, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della casa mandante.

Chiarimento a verbale

In relazione a quanto previsto dal 1° e 2° comma del presente articolo, le parti si danno atto che è da escludersi la possibilità di concorrenza quando l'incarico conferito all'agente o rappresentante riguardi generi di prodotti che per foggia, destinazione e valore d'uso siano diversi e infungibili tra di loro. **Art. 3 - Diritti e doveri dell'agente**
L'agente o rappresentante deve assolvere gli obblighi inerenti all'incarico affidatogli in conformità alle istruzioni impartite dalla ditta.

Nell'esecuzione dell'incarico l'agente o rappresentante deve tutelare gli interessi del preponente ed agire con lealtà e buona fede. In particolare, deve adempiere l'incarico affidatogli in conformità delle istruzioni ricevute e fornire al preponente le informazioni riguardanti le condizioni del mercato della zona assegnatagli, ed ogni altra informazione utile per valutare la convenienza dei singoli affari. E' nullo ogni patto contrario.

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

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

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

Il preponente è tenuto a fornire all'agente o rappresentante le notizie utili a svol

gere nella maniera più produttiva il proprio mandato, nonché ad avvertirlo senza indugio qualora ritenga di non poter evadere totalmente o parzialmente le proposte d'ordine.

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

Art. 4 - Provvigioni

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

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

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

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

I criteri per il conteggio della provvigione saranno stabiliti negli accordi tra le parti; in ogni caso non potranno essere dedotti dall'importo a cui è ragguagliata la provvigione gli sconti di valuta concordati per condizioni di pagamento. Quando la consegna della merce o la fornitura del servizio venga effettuata in una zona diversa da quella in cui è stato concluso l'affare, la provvigione compete all'agente che abbia effettivamente promosso l'affare, salvo diverso accordo fra le parti.

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

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

avrà diritto alla provvigione sulla quota soluta. La provvigione spetta all'agente o rappresentante anche per gli affari che non hanno avuto esecuzione per cause imputabili al preponente.

In deroga ai principi stabiliti nei commi precedenti, ai soli fini del diritto alle provvigioni, le proposte d'ordine non confermate per iscritto dal preponente entro sessanta giorni dalla data di ricevimento delle proposte stesse si intendono accettate. Salvo diverso accordo tra le parti, in luogo della conferma di cui al comma precedente, il preponente entro lo stesso termine può comunicare per iscritto all'agente o rappresentante il rigetto totale o parziale dell'ordine ovvero la necessità di una proroga del termine.

Art. 5 - Spese

L'agente o rappresentante non ha diritto al rimborso delle spese connesse con l'esercizio dell'attività svolta ai sensi dell'art. 1 del presente accordo, salvo patto contrario. Il patto in contrario non potrà determinare il rimborso di spese o concorso alle spese in forma percentuale.

Art. 6 - Liquidazione delle provvigioni

Le ditte cureranno la liquidazione delle provvigioni alla fine di ogni trimestre. Entro trenta giorni dalla scadenza del trimestre considerato, le ditte invieranno all'agente o rappresentante il conto delle provvigioni, nonché il relativo importo, con l'adempimento delle formalità richieste dalle vigenti norme fiscali. Qualora l'agente o rappresentante non sollevi contestazioni entro trenta giorni dal ricevimento del conto, questo si intenderà definitivamente approvato. In caso di contestazione, la ditta verserà le eventuali ulteriori somme non oltre trenta giorni dalla definizione della controversia. Qualora la ditta mandante ritardi il pagamento delle somme dovute di oltre quindici giorni rispetto ai termini di cui al precedente comma, sarà tenuta a versare su tali somme per tutti i giorni di ritardo un interesse in misura pari al tasso ufficiale di sconto.

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

Qualora all'atto del conferimento del mandato sia stata pattuita la possibilità per l'agente o rappresentante di richiedere anticipi provvigionali gli stessi potranno essere pagati nella misura del 50% della provvigione per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore non oltre 90 giorni, e nella misura del 35% per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore oltre 90 giorni. **Art. 7 -**

Patto di non concorrenza

In attuazione di quanto previsto dall'articolo 1751 bis c.c. compete il pagamento di una indennità non provvigionale a fronte del patto di non concorrenza post contrattuale, quando sia inserito nel singolo incarico di agenzia. Tale indennità è calcolata secondo le modalità di seguito indicate.

- a) La base di calcolo dell'indennità è costituita dalla media delle provvigioni spettanti nei cinque anni antecedenti alla cessazione del rapporto, ovvero dalla media delle provvigioni spettanti nel corso del rapporto, in caso lo stesso abbia avuto durata inferiore a cinque anni.
- b) Il valore di cui alla lettera a) andrà diviso per ventiquattro e corrisposto in ragione di tanti ventiquattresimi quanti sono i mesi di durata del patto di

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

Per gli agenti e rappresentanti operanti in forma di plurimandatario la base di calcolo di cui alla lettera a) del presente articolo è ridotta del 20% (venti per cento). Il valore così ottenuto verrà corrisposto, in tal caso, nelle seguenti misure percentuali:

- 50% (cinquanta per cento) per i rapporti di durata compresa tra 0 e 5 anni;
- 75% (settantacinque per cento) per rapporti di durata compresa tra 5 e 10 anni; -
- 100% (cento per cento) per i rapporti di durata superiore a 10 anni

Ai soli fini del calcolo dell'indennità prevista a fronte del patto di non concorrenza post contrattuale, si considerano come monomandatari anche gli agenti di commercio operanti come plurimandatari, per i quali il mandato cessato valga almeno l'80% (ottanta per cento) del monte provvigionale di spettanza dell'agente o rappresentante da tutte le case mandanti in ciascuno dei due anni antecedenti la chiusura del rapporto. L'agente o rappresentante di commercio che intende avvalersi di quanto previsto al presente comma è tenuto ad esibire, al momento della cessazione del rapporto, le scritture contabili valide ai fini fiscali, dalle quali risulti il totale delle provvigioni complessivamente percepite in ciascuno degli anni di riferimento.

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

Nota a verbale 1

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

Nota a verbale 2

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

Art. 8 - Malattia e infortunio

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

Alla ditta proponente è riconosciuta la facoltà di provvedere direttamente per il periodo predetto ad assicurare l'esercizio del mandato di agenzia o rappresentanza o a dare ad altri l'incarico ad esercitarlo. Il titolare del mandato di agenzia o rappresentanza, ammalato od infortunato, deve consentire, nel corso del predetto periodo, che la ditta, o chi da questa ha ricevuto l'incarico di sostituirlo provvisoriamente, si avvalga della organizzazione dell'agenzia senza che a questa derivino oneri, e non ha diritto a compensi sui proventi degli affari conclusi nel periodo stesso, salvo pattuizioni individuali più favorevoli.

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

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

a) in caso di morte per infortunio: liquidazione di un capitale di L.80.000.000 (ottantamiloni);

b) in caso di invalidità permanente totale per infortunio: liquidazione di un capitale di L.100.000.000 (centomiloni). Tale importo sarà proporzionalmente ridotto, in caso di invalidità inferiore all'80% (ottanta per cento), in relazione alla percentuale riconosciuta secondo la tabella INAIL ed a partire dal 6% (sei per cento); c) in caso di ricovero ospedaliero per malattia, infortunio, accertamenti diagnostici, ovvero di degenza domiciliare successiva a ricovero per intervento chirurgico o a ricovero per infortunio: corresponsione di una diaria giornaliera di L. 25.000 (venticinquemila) dal primo giorno di degenza e fino a un massimo di 60 giorni per anno assicurativo, fatta salva la decorrenza iniziale della copertura assicurativa per la diaria stessa.

Gli oneri per la stipulazione e la gestione della presente polizza da parte della Fondazione ENASARCO restano a carico delle ditte mandanti e sono coperti con l'utilizzo di una quota parte dell'interesse del 4 per cento di spettanza delle case mandanti di cui all'art. 13 del presente accordo.

Art. 9 Gravidanza e Puerperio

In caso di gravidanza e puerperio dell'agente o rappresentante, il rapporto resterà sospeso ad ogni effetto, su richiesta dell'agente o rappresentante, per un periodo massimo di 8 (otto) mesi, all'interno dei quali deve considerarsi la data del parto, intendendosi che durante tale periodo la casa mandante si asterrà dal procedere alla risoluzione del rapporto. Alla ditta preponente è riconosciuta la facoltà di provvedere direttamente per il periodo predetto ad assicurare l'esercizio del mandato di agenzia o rappresentanza ovvero a darne ad altri l'incarico di esercitarlo. Resta inteso che per gli affari prodotti durante tale periodo l'agente o rappresentante non avrà diritto alla provvigione, tranne che per quegli ordini pervenuti durante tale periodo grazie all'attività in precedenza svolta dall'agente o rappresentante di commercio.

Art. 10 – Preavviso

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

- a) Agente o rappresentante operante in forma di plurimandatario - 3 mesi
 - per i contratti di durata da 0 a 3 anni
 - 4 mesi per i contratti di durata da 0 a 4 anni iniziati - 5
 - mesi per i contratti di durata da 0 a 5 anni iniziati - 6 mesi
 - per i contratti di durata superiore a 6 anni .

b) Agente o rappresentante operante in forma di monomandatario:

- 5 mesi per i contratti di durata da 0 a 5 anni iniziati
- 6 mesi per i contratti di durata compresa fra 6 e 8 anni iniziati
- 8 mesi per i contratti di durata superiore a 8 anni.

In caso di risoluzione del rapporto da parte dell'agente o rappresentante il preavviso sarà pari a cinque mesi, per agenti operanti in forma di monomandatario ed a tre mesi per agenti operanti in forma di plurimandatario.

Ai fini del computo della misura del preavviso dovuto, si farà riferimento alla durata complessiva del contratto intendendosi il periodo intercorso dalla stipula dello stesso sino al momento di ricevimento della comunicazione di recesso. Le parti convengono che la scadenza del periodo di preavviso possa coincidere con uno qualsiasi dei giorni di calendario, in rapporto alla data di effettiva ricezione della comunicazione di recesso e comunque nel rispetto della durata del preavviso di cui ai commi che precedono.

Ove la parte recedente, in qualsiasi momento, intenda porre fine, con effetto immediato al rapporto, essa dovrà corrispondere all'altra parte, in sostituzione del preavviso, una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni di competenza dell'anno solare (1° gennaio - 31 dicembre) precedente quanti sono i mesi di preavviso dovuti. In caso di esonero da una parte di preavviso la parte recedente corrisponderà all'altra una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni di competenza dell'anno solare precedente (1° gennaio - 31 dicembre) quanti sono i mesi di preavviso non effettuati. Qualora il rapporto abbia avuto inizio nel corso dell'anno solare precedente saranno conteggiati i successivi mesi dell'anno in corso per raggiungere i dodici mesi di riferimento.

Ove più favorevole, la media retributiva per la determinazione dell'indennità sostitutiva di preavviso, sarà calcolata sui dodici mesi immediatamente precedenti la comunicazione di recesso.

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

La parte che ha ricevuto la comunicazione di recesso può rinunciare in tutto o in parte al preavviso, senza obbligo di corrispondere l'indennità sostitutiva, entro trenta giorni dal ricevimento della predetta comunicazione. L'indennità sostitutiva del preavviso va computata su tutte le somme corrisposte indipendentemente del contratto di agenzia, anche a titolo di rimborso o concorso spese o di premio.

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

Art. 11 - Indennità di fine rapporto

All'atto della risoluzione del contratto a tempo indeterminato sarà corrisposta dalla ditta all'agente o rappresentante una indennità secondo le disposizioni dei seguenti artt. 12 - 13

Le parti si danno atto che con i versamenti di cui ai successivi articoli è assolto ogni obbligo gravante sulle case mandanti in virtù dell'art. 1751 c.c. **Art. 12 - Indennità di fine rapporto**

Con la presente normativa le parti intendono dare piena ed esaustiva applicazione all'art. 1751 Codice Civile, anche in riferimento alle previsioni dell'art. 17 della

Direttiva CEE 861653, individuando modalità e criteri applicativi, particolarmente per quanto attiene alla determinazione in concreto della misura dell'indennità in caso di cessazione del rapporto.

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

- **il primo, denominato Indennità di risoluzione del rapporto, viene riconosciuto all'agente o rappresentante anche se non ci sia stato da parte sua alcun incremento della clientela e/o del fatturato, e risponde principalmente al criterio dell'equità;**
- **il secondo, denominato Indennità suppletiva di clientela, sarà riconosciuto ed erogato all'agente o rappresentante secondo le modalità di cui al successivo capo II. Anche tale emolumento risponde al principio di equità, e non necessita per la sua erogazione della sussistenza della prima condizione indicata nell'art. 1751, I comma, Codice Civile;**
- **il terzo, denominato «Indennità meritocratica» risponde ai criteri indicati dall'art. 1751 del Codice Civile, relativamente alla sola parte in cui prevede come presupposto per l'erogazione l'aumento del fatturato con la clientela esistente e/o l'acquisizione di nuovi clienti.**

L'indennità in caso di cessazione del rapporto, di cui ai successivi capi II e III sarà computata sulle provvigioni e le altre somme, comunque denominate, per le quali è sorto il diritto al pagamento in favore dell'agente o rappresentante, anche se le stesse somme non sono state interamente corrisposte al momento della chiusura del rapporto.

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

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

I) Indennità di risoluzione del rapporto (FIRR).

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

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

a) non oltre L. 50.000 (cinquantamila) di provvigioni liquidate per ciascun anno fino al 30 settembre 1947; qualora l'agente o rappresentante sia impegnato ad esercitare in esclusiva la sua attività per una sola ditta il limite di L. 50.000 (cinquantamila) è elevato a L. 70.000 (settantamila) di provvigioni annue;

b) non oltre L. 500.000 (cinquecentomila) di provvigioni liquidate per ciascun anno per il periodo dal 1° ottobre 1947 al 30 giugno 1951; qualora l'agente o rappresentante sia impegnato ad esercitare in esclusiva la sua attività per una sola ditta, il limite di L. 500.000 (cinquecentomila) è elevato a L. 600.000 (seicentomila) di provvigioni annue;

c) non oltre L. 2.000.000 (duemilioni) di provvigioni liquidate per ciascun anno per il periodo dal 1° luglio 1951 al 31 dicembre 1958; qualora l'agente o rappresentante sia impegnato ad esercitare in esclusiva la sua attività per una sola ditta, il limite di L. 2.000.000 (duemilioni) è elevato a L. 2.500.000 (duemilionicinquecentomila).

A decorrere dal 1° gennaio 1959 l'indennità per scioglimento del contratto a tempo indeterminato è stabilita nella misura dell' 1 % dell'intero ammontare delle provvigioni liquidate all'agente o rap

presentante, e integrata nelle misure e nei limiti sotto indicati:

a) per il periodo dal 1° gennaio 1959 al 31 dicembre 1968 l'integrazione è del 3% (tre per cento) fino a lire 2.000.000 (duemilioni) di provvigioni liquidate per ciascun anno, e dell'1% (uno per cento) per la parte di provvigioni liquidate per ciascun anno fra L. 2.000.000 (duemilioni) e L. 3.000.000 (tremilioni); per gli agenti e rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva, i limiti di L. 2.000.000 e di L. 3.000.000 sono elevati rispettivamente a L. 2.500.000 (duemilionicinquecentomila) e L. 3.500.000 (tremilionicinquecentomila);

b) per il periodo dal 1° gennaio 1969 al 31 dicembre 1976 l'integrazione è del 3% (tre per cento) fino al limite di L. 2.500.000 (duemilionicinquecentomila) di provvigioni liquidate per ciascun anno, e dell'1% (uno per cento) per la parte di provvigioni liquidate per ciascun anno fra L. 2.500.000 (duemilionicinquecentomila) e L. 4.000.000 (quattromilioni); per gli agenti e/o rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva i limiti di L. 2.500.000 e di L. 4.000.000 sono elevati rispettivamente a L. 3.000.000 (tremilioni) e L. 4.500.000 (quattromilionicinquecentomila);

c) per il periodo dal 1° gennaio 1977 al 31 dicembre 1980 l'integrazione è del 3% (tre per cento) fino al limite di L. 4.500.000 (quattromilionicinquecentomila) di provvigioni liquidate per ciascun anno, e dell'1% (uno per cento) per la parte di provvigioni liquidate per ciascun anno fra L. 4.500.000 (quattromilionicinquecentomila) e L. 6.000.000 (seimilioni) per gli agenti e/o rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva, i limiti di L. 4.500.000 (quattromilionicinquecentomila) e L. 6.000.000 (seimilioni) sono elevati rispettivamente a L. 6.000.000 (seimilioni) e L. 8.000.000 (ottomilioni)

d) per il periodo dal 1° gennaio 1981 al 31 dicembre 1988 l'integrazione è del 3% (tre per cento) fino al limite di L. 6.000.000 (seimilioni) di provvigioni liquidate per ciascun anno e dell'1% (uno per cento) per la parte di provvigioni liquidate per ciascun anno fra L. 6.000.000 (seimilioni) e L. 9.000.000 (novemilioni); per gli agenti e/o rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva, i limiti di L. 6.000.000 (seimilioni) e di L. 9.000.000 (novemilioni) sono elevati rispettivamente a L. 12.000.000 (dodicimilioni) e L. 18.000.000 (diciottomilioni);

e) per il periodo dal 1° gennaio 1989 in poi, 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 fra L. 12.000.000 (dodicimilioni) e L. 18.000.000 (diciottomilioni). Per gli agenti e/o rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva, i limiti di L. 12.000.000 e L. 18.000.000 sono elevati, rispettivamente a L. 24.000.000 (ventiquattromilioni) e L. 36.000.000 (trentaseimilioni).

Agli effetti dell'accantonamento obbligatorio del F.I.R.R. presso la Fondazione ENASARCO saranno computate anche le somme corrisposte espressamente e specificamente a titolo di rimborso, concorso spese o di premio.

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

Da tale indennità deve detrarsi quanto l'agente o rappresentante abbia diritto di ottenere per effetto di atti di previdenza volontariamente compiuti dal preponente in aggiunta al trattamento di previdenza previsto dal presente accordo. L'indennità di cui al presente capo I non sarà riconosciuta nelle ipotesi di scioglimento del rapporto ad iniziativa della casa mandante motivata da una delle fattispecie sotto elencate:

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

Le somme di cui sopra verranno obbligatoriamente accantonate anno per anno nell'apposito fondo costituito presso la Fondazione Enasarco, secondo quanto previsto dalle norme regolamentari allegate al presente accordo; nel medesimo regolamento saranno altresì dettate le procedure per il riaccredito in favore della casa

mandante degli importi eventualmente già accantonati al Fondo stesso, ma non più spettanti all'agente per il verificarsi di una delle ipotesi di decadenza come sopra riportate.

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

Nell'ipotesi di cessione a terzi - operata dall'agente ai sensi di un accordo con il preponente del contratto di agenzia o rappresentanza e dei diritti ed obblighi dallo stesso derivanti, le somme di cui al presente punto non saranno dovute all'agente o rappresentante cedente. Qualora l'accordo di cessione preveda il subentro di un altro agente o rappresentante, gli importi in parola per il periodo pregresso - fatti oggetto di apposita quantificazione e dichiarazione - saranno accreditati sul conto individuale dell'agente o rappresentante subentrante ed a questi riconosciuti, se del caso, all'atto della cessazione definitiva del rapporto. Le norme regolamentari allegate al presente accordo dovranno tenere conto dell'ipotesi di cessione in rapporto ai meccanismi di accantonamento all'Enasarco.

(tale ultima previsione deve essere scritta negli Accordi regolamentari).

Dichiarazione a verbale

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

II) Indennità suppletiva di clientela

Se il contratto a tempo indeterminato si scioglie ad iniziativa della casa mandante per fatto non imputabile all'Agente o Rappresentante, sarà corrisposta direttamente dalla ditta preponente all'Agente o Rappresentante, in aggiunta all'indennità di risoluzione del rapporto di cui al precedente capo I, una indennità suppletiva di clientela, da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni per le quali è sorto il diritto al pagamento per tutta la durata del rapporto in favore dell'agente o rappresentante, anche se le stesse somme non sono state interamente corrisposte al momento della cessazione del rapporto.

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

a) 3% (tre per cento) sulle provvigioni maturate nei primi tre anni di durata del rapporto di agenzia;

b) 3,50% (tre e cinquanta per cento) sulle provvigioni maturate dal quarto al sesto anno compiuto;

c) 4% (quattro per cento) sulle provvigioni maturate negli anni successivi.

L'indennità suppletiva di clientela sarà altresì corrisposta - sempre che il rapporto sia in atto da almeno un anno - in caso di dimissioni dell'agente dovute a sua invalidità permanente e totale o per conseguimento della pensione di vecchiaia ENASARCO, nonché in caso di decesso. In quest'ultimo caso, l'indennità predetta verrà corrisposta agli eredi legittimi o testamentari.

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

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

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

Dichiarazione a verbale ai capi e II

In relazione a quanto previsto dal 3° comma dell'articolo 1751 c.c. e alle disposizioni pattuite nell'AEC 27 novembre 1992 le parti si danno atto che gli importi maturati a titolo di indennità di risoluzione del rapporto e di indennità suppletiva di clientela sono riconosciuti all'agente o rappresentante anche nel caso in cui eccedano complessivamente il valore massimo previsto dal 3° comma dell'articolo 1751 c.c., citato

Per il periodo 1° gennaio 1977 - 31 dicembre 1988 il calcolo dell'Indennità suppletiva di clientela viene effettuato sulla base del seguente articolo 14, primo comma dell'AEC 24 giugno 1981: "Se il contratto a tempo indeterminato si scioglie ad iniziativa della casa mandante per fatto non imputabile all'agente o rappresentante, sarà corrisposta direttamente dalla ditta proponente all'agente o rappresentante, in aggiunta all'indennità di deduzione del rapporto di cui al precedente art. 10, una indennità suppletiva di clientela da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni liquidate per tutta la durata del rapporto di agenzia e relative comunque ad affari conclusi successivamente al primo gennaio 1977 nel modo seguente

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

III) Indennità «meritocratica» aggiuntiva all'indennità di risoluzione del rapporto (F.I.R.R.) e all'indennità suppletiva di clientela

In aggiunta a quanto disposto al capo I (indennità di risoluzione del rapporto) ed al capo II (indennità suppletiva di clientela) le parti stipulanti il presente accordo prevedono la corresponsione di una indennità meritocratica nel solo caso in cui l'importo complessivo di indennità di risoluzione del rapporto ed indennità suppletiva di clientela sia inferiore al valore massimo previsto dal terzo comma dell'articolo 1751 cod. civ., e ricorrano le condizioni per cui l'agente al momento della cessazione del rapporto abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti. L'indennità «meritocratica» aggiuntiva spetta, in tal caso, in misura non superiore alla differenza tra la somma di Indennità di risoluzione del rapporto ed indennità suppletiva di clientela ed il valore massimo previsto dal terzo comma dell'articolo 1751 cod. civ., secondo il seguente criterio:

- a) Rapporti di agenzia o rappresentanza di durata superiore a dieci anni
 - Verrà determinato il valore iniziale calcolando la media delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi 3 (tre) anni di durata del rapporto.
 - Verrà determinato il valore finale calcolando la media delle provvigioni nei 3 (tre) anni antecedenti la chiusura del rapporto (intendendo il valore delle provvigioni nei 36 mesi antecedenti la chiusura del rapporto).
- b) Rapporti di agenzia o rappresentanza di durata da tre a dieci anni
 - Verrà determinato il valore iniziale calcolando la media delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi 2 (due) anni di durata del rapporto.
 - Verrà determinato il valore finale calcolando la media delle provvigioni nei

2 (due) anni antecedenti la chiusura del rapporto (intendendo il valore delle provvigioni nei 24 mesi antecedenti la chiusura del rapporto).

c) Rapporti di agenzia o rappresentanza di durata fino a tre anni:

- Verrà determinato il valore iniziale calcolando il valore delle provvigioni del primo trimestre di operatività del mandato, moltiplicato per quattro.
- Verrà determinato il valore finale calcolando il valore delle provvigioni dei 12 mesi antecedenti la chiusura del rapporto.

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

1 % in caso di incremento fino al 33%

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

3% in caso di incremento superiore al 66%

Dichiarazione a verbale

Le parti confermano che le presenti disposizioni in materia di trattamento di cessazione del rapporto di agenzia sono applicative della Direttiva CEE 861653 e dell'art. 1751 c.c., ne rispettano la lettera e lo spirito così come perseguito dal legislatore comunitario e nazionale.

Art. 13 - Accantonamenti presso l'ENASARCO

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

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

Per gli Importi maturati a decorrere dal 1° gennaio 1965 l'accantonamento dell'indennità di scioglimento del contratto sarà effettuato presso l'ENASARCO, sempreché detto Ente corrisponda alle ditte un interesse annuo non inferiore al 4% (quattro per cento e devolva gli utili di esercizio della gestione «Fondo Indennità Risoluzione Rapporto (FIRR)» al Fondo di Assistenza a favore degli iscritti dell'Ente.

I versamenti di cui al precedente comma saranno effettuati obbligatoriamente presso la Fondazione ENASARCO sulle provvigioni liquidate nel corso di ogni anno solare (1° gennaio - 31 dicembre) entro il 31 marzo successivo.

Le ditte sono tenute a segnalare all'ENASARCO l'inizio e la cessazione dei rapporti e ogni altra eventuale variazione intervenuta; per le relative modalità si rinvia alle norme regolamentari e alle delibere del Consiglio di Amministrazione dell'Ente.

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

Art 14 - Previdenza ENASARCO www.enasarco.it

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

dazione delle provvigioni stesse.

I contributi di cui sopra sono dovuti sulle provvigioni liquidate nell'anno nel limite di 24 milioni di lire per ciascuna delle case mandanti per gli agenti e rappresentanti operanti in forma di plurimandatario ovvero nel limite di 42 milioni di lire, per gli agenti e rappresentanti operanti in forma di monomandatario.

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

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

Fino alla data del 31 dicembre 1958 gli obblighi delle aziende per la previdenza si intendono integralmente soddisfatti, unitamente a quelli per l'indennità per lo scioglimento del contratto, come previsto dall'art. 11, dalle competenze spettanti agli agenti o rappresentanti, in dipendenza del trattamento ENASARCO, ai sensi dell'art. 12 dell'accordo 30 giugno 1938 e successivi aggiornamenti.

Art. 15 - Iscrizione all'ENASARCO

Le ditte hanno l'obbligo di iscrivere i propri agenti o rappresentanti alla Fondazione ENASARCO, entro trenta giorni dall'inizio del rapporto di agenzia o di rappresentanza, indicando per ogni agente o rappresentante il numero di iscrizione al ruolo di cui alla legge n. 204 del 3 maggio 1985. Nel caso che l'agente o rappresentante inizi la sua attività, la comunicazione del numero di iscrizione sarà fatta dalla ditta non appena l'interessato abbia ottenuto l'iscrizione. I contributi di cui all'articolo precedente saranno versati all'Ente di cui sopra con periodicità trimestrale, non oltre sessanta giorni dalla scadenza di ciascun trimestre solare. Entro il 30 aprile di ciascun anno la ditta mandante invierà all'agente o rappresentante un riepilogo delle somme versate al fondo di previdenza dell'ENASARCO e di quelle accantonate presso il FIRR, di competenza dell'anno precedente.

Art. 16 - Pattuizioni più favorevoli

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

Art. 17 - Controversie

Le controversie circa l'interpretazione e l'applicazione del presente accordo dovranno essere sottoposte, per il tentativo di conciliazione, all'esame delle Organizzazioni Sindacali stipulanti. **Art. 18 - Composizione delle controversie - Procedure**

Ai sensi di quanto previsto dagli artt. 410 e seguenti del codice di procedura civile, come modificati dal Decreto Legislativo 31/3/1998 n. 80 e dal Decreto Legislativo 29/10/1998 n. 387, per tutte le controversie individuali singole o plurime relative all'applicazione del presente Accordo Economico Collettivo e accordi comunque riguardanti rapporti di lavoro nelle aziende comprese nella sfera di applicazione del presente Accordo Economico Collettivo, è previsto il tentativo obbligatorio di conciliazione in sede sindacale secondo le norme e le modalità di cui al presente articolo da esperirsi nella Commissione Paritetica Territoriale di conciliazione costituita presso l'Ente Bilaterale Territoriale del Terziario.

La Commissione di conciliazione territoriale è composta:

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

b) per gli agenti o rappresentanti di commercio, da un rappresentante dell'Organizzazione sindacale locale firmataria del presente Accordo Economico Collettivo della F.N.A.A.R.C., della F.I.A.R.C., della FISASCATCISL, della UILTUCS - UIL, della FILCAMS-CGIL, della U.G.L., o della USARCI, cui l'agente o rappresentante sia iscritto o abbia conferito mandato. La parte interessata alla definizione della controversia è tenuta a richiedere il tentativo di conciliazione tramite l'Organizzazione sindacale alla quale sia iscritta e/o abbia conferito mandato. L'Associazione imprenditoriale ovvero l'Organizzazione sindacale degli agenti o rappresentanti di commercio che rappresenta la parte interessata deve a sua volta denunciare la controversia alla Commissione Paritetica Territoriale di conciliazione per mezzo di: lettera raccomandata AR, trasmissione a mezzo fax, o consegna a mano in duplice copia, o altro mezzo idoneo a certificare la data di ricevimento.

Ricevuta la comunicazione la Commissione Paritetica Territoriale provvederà entro 20 giorni alla

convocazione delle parti fissando il giorno e l'ora in cui sarà esperito il tentativo di conciliazione. Il tentativo di conciliazione deve essere espletato entro il termine previsto dall'art.37 del Decreto Legislativo n. 80198.

Il termine previsto dall'art. 37 del Decreto Legislativo n. 80198 decorre dalla data di ricevimento o di presentazione della richiesta da parte dell'Associazione imprenditoriale o della Organizzazione Sindacale a cui l'agente o rappresentante di commercio conferisce mandato. La Commissione Paritetica Territoriale esperisce il tentativo di conciliazione ai sensi degli artt. 410, 411 e 412 c.p.c. come modificati dalla Legge 533173 e dai Decreti Legislativi n. 80198 e n. 387198. Il processo verbale di conciliazione o di mancato accordo viene depositato a cura della Commissione di conciliazione presso la Direzione Provinciale del Lavoro competente per territorio e a tal fine deve contenere:

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

Qualora le parti abbiano già trovato la soluzione della controversia tra loro insorta, possono richiedere, attraverso spontanea comparizione, di conciliare la stessa ai fini e per gli effetti del combinato disposto degli artt. 2113, comma 4, c.c., 410 e 411 c.p.c. come modificati dalla legge n. 533173 e dal D. Lgs. 80198, e dal Decreto Legislativo n. 387198 in sede di Commissione Paritetica Territoriale di conciliazione.

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

Dichiarazione a verbale

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

Art. 18 bis - Collegio arbitrale

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

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

3. L'istanza della parte, avente medesimo oggetto e contenuto dell'eventuale precedente tentativo di conciliazione e contenente tutti gli elementi utili a definire le richieste, sarà presentata, attraverso l'organizzazione cui la parte stessa aderisce e/o conferisce mandato, alla Segreteria del Collegio di arbitrato e contemporaneamente all'altra parte. L'istanza sottoscritta dalla parte promotrice sarà inoltrata, a mezzo raccomandata A/R o raccomandata a mano, entro 30 giorni successivi alla conclusione del tentativo obbligatorio di conciliazione.

L'altra parte è tenuta a manifestare la propria eventuale adesione al Collegio arbitrale entro il termine di 15 giorni dal ricevimento dell'istanza, con facoltà di presentare contestualmente o fino alla prima udienza uno scritto difensivo.

Entrambe le parti possono manifestare la propria volontà di rinunciare alla procedura arbitrale con dichiarazione scritta da recapitare alla segreteria del Collegio fino al giorno antecedente alla prima udienza.

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

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

6. In caso di mancato accordo sulla designazione del Presidente del Collegio, quest'ultimo verrà sorteggiato tra i nominativi compresi in una apposita lista di nomi non superiori a sei, preventivamente concordata o, in mancanza di ciò, sarà designato, su richiesta di una o di entrambe le organizzazioni predette, dal Presidente del tribunale competente per territorio. 7 Il Presidente del Collegio nominato di comune accordo dura in carica un anno ed è rinnovabile. 8 Il Presidente del Collegio, ricevuta l'istanza provvede a fissare entro 15 giorni la data di convocazione del Collegio il quale ha facoltà di procedere ad una fase istruttoria secondo modalità che potranno prevedere:

a) l'interrogatorio libero delle parti e di eventuali testi;

b) l'autorizzazione al deposito di documenti, memorie e repliche a cura delle parti o dei procuratori di queste;

c) eventuali ulteriori elementi istruttori.

9. Il Collegio emetterà il proprio lodo entro 45 giorni dalla data della prima riunione, dandone tempestiva comunicazione alle parti interessate, salva la facoltà del Presidente di disporre una proroga fino ad un massimo di ulteriori 15 giorni, in relazione a necessità inerenti lo svolgimento della procedura.

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

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

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

Dichiarazione a verbale

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

Art. 19 - Inscindibilità dei trattamenti.

Le disposizioni del presente accordo relative alla indennità di scioglimento del contratto ed alla previdenza sono correlative ed inscindibili tra di loro e non sono cumulabili con altro trattamento. **Art.**

20 - Durata dell'Accordo Economico Collettivo

Il presente accordo entra in vigore, salvo le diverse decorrenze previste per i singoli istituti, il 1 aprile 2002 e scadrà il 31 marzo 2006; ove non venga disdetto da una delle parti con un preavviso di quattro mesi, si intenderà rinnovato per un anno e così di anno in anno. In caso di regolare disdetta esso resterà in vigore fino a che non sia sostituito da un successivo accordo.

Dichiarazione a verbale

Le organizzazioni stipulanti degli agenti e rappresentanti di commercio danno atto all'altra parte contraente che l'accordo economico sottoscritto in pari data rappresenta una disciplina normativa e previdenziale del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale, che tempera le attuali possibilità della economia nazionale con le esigenze della categoria rappresentata. Esse assumono pertanto impegno, in caso di presentazione di progetti di legge sulla materia, di portare a conoscenza dei presentatori stessi questo loro apprezzamento sugli accordi raggiunti in campo sindacate, che esso considerano lo strumento più idoneo per la regolamentazione dei rapporti dei propri associati con le case mandanti.

Le parti stipulanti assumono altresì l'impegno di incontrarsi, su richiesta di una di esse, durante il periodo di vigenza del presente accordo, per esaminare lo stato del settore, le sue prospettive nonché le situazioni di mercato, anche per i riflessi che possano determinarsi sulle condizioni economiche, sociali e professionali della categoria degli agenti e rappresentanti di commercio. **Dichiarazione a verbale**

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

Nota a verbale

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

Dichiarazione a verbale

Le parti firmatarie del presente accordo economico collettivo si impegnano a costituire una commissione cui affidare l'incarico di elaborare una progetto per la formazione e l'aggiornamento professionale degli agenti e rappresentanti di commercio, individuando alle modalità, le relative fonti di finanziamento utilizzabili, sia a carico delle parti sottoscriventi il presente accordo, sia a carico di fondi istituzionali, a livello nazionale e/o comunitario, a ciò preposti. **Articolo 21**
Qualora l'agente o rappresentante ne faccia richiesta con delega scritta l'impresa mandante verserà in apposito conto corrente indicato nella delega la trattenuta dell'importo ivi determinato alle Organizzazioni sindacali degli agenti stipulanti il presente accordo. La delega avrà valore fino a disdetta avanzata dall'agente o rappresentante mediante raccomandata da inviare alla organizzazione sindacale di appartenenza e alla impresa commerciale mandante.

II NUOVO REGOLAMENTO ENASARCO IN VIGORE DAGENNAIO 2004 APPROVATO DAL MINISTERO IN DATA 23.12.2003

TUTTE LE PROVVIGIONI MATURATE RELATIVE AL 2003 PER LE QUALI E' PREVISTO IL VERSAMENTO ENTRO IL

20.02.2004 (PROVVIGIONI 4° TRIMESTRE O PROVVIGIONI ANNO 2003) SI APPLICA LA VECCHIA ALIQUOTA DEL 5.75%. A

CARICO DELL'AGENTE, E IL 5.75% A CARICO DELLA DITTA MANDANTE

DAL 1° GENNAIO 2004 ALLE PROVVIGIONI DEL 2004 I NUOVI VERSAMENTI AL 12.50%:6.25% A CARICO DELLA DITTA MANDANTE E 6.25% A CARICO DELL'AGENTE

I NUOVI MASSIMALI PROVVIGIONALI SONO: EURO 14.027,00 PER L'AGENTE PLURIMANDATARIO, CHE RAGGIUNGE IL MASSIMALE CON IL VERSAMENTO DI EURO 1.753,37 DI CUI 876,70 PER LA DITTA E 876,70 PER L'AGENTE DI VERSAMENTO ANNUALE

ED EURO 24.548,00 DI MASSIMALE PROVVIGIONALE PER L'AGENTE MONOMANDATARIO, CHE RAGGIUNGE IL MASSIMALE CON IL VERSAMENTO DI EURO 3.068,50 DI CUI 1.534,25 PER LA DITTA E 1.534,25 PER L'AGENTE DI VERSAMENTO ANNUALE.

- **I minimali contributivi** (versamenti annui minimi). A partire dal 1° gennaio 2005 il minimale contributivo annuo viene elevato dagli attuali 123,95 a **350 Euro** per ciascuna azienda (per agenti plurimandatari) e dagli attuali 247,90 a **700 Euro** per gli agenti monomandatari.

(VERSAMENTI 2002)

Con l'avvento dell'Euro sono stati arrotondati i versamenti contributivi AGENTE MONOMANDATARIO

Massimale annuo in provvigioni:

€ 21.691,19

pari alle vecchie £. 42.000.000

Da versare la ditta mandante (11,50%) Euro € 2.494,00
A carico dell'agente massimo ogni anno (5,75%) € 1.247,00

AGENTE PLURIMANDATARIO

Massimale annuo in provvigioni: € 12.395,00

pari alle vecchie £. 24.000.000

Da versare per ogni ditta mandante(11,50%): € 1.425,00

A carico dell'agente massimo ogni anno (5,75%) € 712,50

Contributi Minimali

La ditta, anche in caso di mancato guadagno o di provvigioni minime, dovrà versare annualmente un contributo di € 248,00 per gli agenti monomandatari e

€ 128,00 per gli agenti plurimandatari. **Collegati al sito www.enasarco.it e registrati nel tuo interesse... fallo subito !**

ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO 20 MARZO 2002

DISCIPLINA DEI RAPPORTI DI AGENZIA E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE NEL SETTORE INDUSTRIALE E DELLE COOP

Art. 1 (Definizione dell'agente - Sfera di applicazione)

Il presente accordo regola i rapporti fra gli agenti e i rappresentanti di commercio, rappresentati

- dalle Associazioni sindacali contraenti e le aziende industriali rappresentate dalle Associazioni aderenti alla Confederazione Generale dell'Industria Italiana (Confindustria), nonché
- gli Enti cooperativi rappresentati dalla Confederazione Cooperative Italiane (Confcooperative).

e

- le Associazioni di categoria degli agenti e rappresentanti di commercio.

Agli effetti di esso ed in conformità agli artt. 1742 e 1752 del codice civile, indipendentemente dalla qualifica o denominazione usata dalle parti: a) è agente di commercio il soggetto incaricato stabilmente da una o più ditte di

promuovere la conclusione di contratti in una determinata zona;

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

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

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

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

Chiarimento a verbale

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

Art. 2 (Zona ed esclusiva - Variazioni)

Ferma restando la possibilità di diverse intese tra le parti, di norma la ditta non può valersi contemporaneamente nella stessa zona e per lo stesso ramo di commercio di più agenti o rappresentanti, nè l'agente o rappresentante può assu

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

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

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

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

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

Chiarimento a verbale all'articolo 2

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

Art. 3 (Documenti - Campionario)

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

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

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

Art. 4 (Tempo determinato)

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

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

Art. 5 (Diritti e doveri delle parti)

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

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

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

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

Egli deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria, relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente o rappresentante le notizie utili a svolgere nella maniera più produttiva il proprio mandato. Il preponente informerà altresì l'agente o rappresentante sul lancio di nuovi prodotti e sulle nuove politiche di vendita e avvertirà l'agente, allorché preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi.

Nei contratti individuali potrà essere stabilito un termine per l'accettazione o il rifiuto, totale o parziale, da parte del preponente delle proposte d'ordine trasmesse dall'agente. In assenza nel contratto individuale di espressa previsione del termine di cui sopra, le proposte d'ordine si intenderanno accettate, ai soli fini del diritto alla provvigione, se non rifiutate dal preponente entro sessanta giorni dalla data di ricevimento delle proposte stesse.

Art. 6 (Provvigioni)

Ai sensi dell'art. 1748 cod. civ., l'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione, determinata di norma in misura percentuale, su tutti gli affari conclusi durante il rapporto, quando l'operazione sia stata conclusa per effetto del suo intervento.

I criteri per il conteggio della provvigione saranno stabiliti negli accordi tra le parti; in ogni caso non potranno essere dedotti dall'importo a cui è ragguagliata la provvigione gli sconti di valuta accordati per condizioni di pagamento. **Nel caso in cui sia affidato all'agente o rappresentante l'incarico continuativo di riscuotere per conto della casa, con responsabilità dell'agente per errore contabile, dovrà essere stabilita una provvigione separata, in relazione agli affari per i quali sussista l'obbligo della riscossione.** L'obbligo di stabilire la provvigione separata di cui trattasi non sussiste per il caso in cui l'agente o rappresentante svolga presso i clienti della sua zona la sola attività di recupero di

somme per le quali dai clienti medesimi non siano state rispettate le scadenze di pagamento..

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

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

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

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

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

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

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

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

Art. 7 (Liquidazione delle provvigioni)

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

Entro 30 giorni dalla scadenza del trimestre considerato, le ditte invieranno

all'agente o rappresentante il conto delle provvigioni, nonché il relativo importo, con l'adempimento delle formalità richieste dalle vigenti norme fiscali. In caso di contestazione, la ditta verserà le eventuali ulteriori somme non oltre 30 giorni dalla definizione della controversia.

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

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

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

Art. 8 (Rimborso spese)

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

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

Art. 9 (Termini di preavviso)

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

A- Agente o rappresentante non impegnato in esclusiva per una sola ditta - tre mesi per i primi tre anni di durata del rapporto; - quattro mesi nel quarto anno di durata del rapporto; - cinque mesi nel quinto anno di durata del rapporto; - sei mesi di preavviso, dal sesto anno in poi.

B- Agente o rappresentante impegnato in esclusiva per una sola ditta - cinque mesi per i primi cinque anni di durata del rapporto; - sei mesi per gli anni dal sesto all'ottavo anno;

- otto mesi dal nono anno di durata del rapporto in poi.

In caso di recesso da parte dell'agente o rappresentante, la durata del preavviso sarà di cinque o di tre mesi, a seconda che l'agente sia impegnato o meno

ad esercitare la sua attività in esclusiva per una sola ditta, indipendentemente dalla durata complessiva del rapporto.

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

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

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

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

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

Art. 10 (Indennità per lo scioglimento del contratto)

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

A tal fine si conviene che l'indennità in caso di scioglimento del contratto sarà composta da due emolumenti: l'uno, denominato indennità di risoluzione del rapporto, viene riconosciuto all'agente o rappresentante anche se non ci sia stato da

parte sua alcun incremento della clientela e/o del fatturato, e risponde principalmente al criterio dell'equità; l'altro, denominato indennità suppletiva di clientela, è invece collegato all'incremento della clientela e/o del fatturato e intende premiare essenzialmente la professionalità dell'agente o rappresentante.

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

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

I) Indennità di risoluzione del rapporto: (FIRR)

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

- AGENTE O RAPPRESENTANTE CON OBBLIGO DI ESCLUSIVA PER UNA SOLA DITTA

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

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

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

- AGENTE O RAPPRESENTANTE SENZA OBBLIGO DI ESCLUSIVA PER UNA SOLA DITTA:

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

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

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

L'indennità di cui al presente capo I) sarà riconosciuta in tutte le ipotesi di cessazione del rapporto, ad eccezione dello scioglimento dello stesso ad iniziativa della casa mandante giustificata da una delle fattispecie di sotto elencate: - ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente; - concorrenza sleale o violazione del vincolo di esclusiva per una sola ditta.

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

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

II) Indennità suppletiva di clientela:

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

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

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

Detto importo aggiuntivo sarà calcolato nelle seguenti misure:

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

L'importo in questione non può comunque essere superiore alla differenza tra l'ammontare massimo previsto dal terzo comma dell'articolo 1751 cod. civ. e la somma degli emolumenti del capo I e del capo II, lett. A). Per gli agenti e rappresentanti incaricati da case editrici di vendere esclusivamente a privati consumatori, l'ammontare annuo delle provvigioni eccedenti la misura del 12% viene preso in considerazione ai fini del calcolo dell'indennità suppletiva di clientela, nel limite del 65%.

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

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

Dichiarazione a verbale

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

Le parti confermano che le presenti disposizioni collettive in materia di indennità per la cessa

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

Art. 11 (Individuazione del valore dell'incremento e del relativo tasso).

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

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

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

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

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

(dodici liquidazioni trimestrali) ovvero del relativo fatturato.

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

Norma transitoria agli articoli 10 e 11

I nuovi valori massimi annui di cui al capo I e al capo II, lettera A), dell'articolo 10, si applicano sulle provvigioni e le altre somme di competenza dell'agente dalla data del 1° gennaio 2002 in poi. Per i contratti di agenzia e di rappresentanza commerciale in corso alla data di sottoscrizione del presente accordo economico collettivo e stipulati prima del gennaio 2001, come dato iniziale di raffronto ai fini dell'individuazione del monte provvigionale differenziale su cui applicare le aliquote percentuali di cui al capo II, lett. B), dell'art. 10, ed ai fini della determinazione del tasso reale finale di incremento della clientela e/o del fatturato, di cui alla medesima disposizione, si prenderanno in considerazione le provvigioni e gli altri proventi risultanti dalle quattro liquidazioni trimestrali di competenza dell'anno 2001 (o le otto liquidazioni trimestrali di competenza degli anni 2000 e 2001, nell'ipotesi del quinto comma dell'art. 11, o le dodici liquidazioni trimestrali di competenza degli anni 1999, 2000 e 2001, nell'ipotesi del sesto comma dell'art. 11) ovvero i relativi fatturati, nel caso di opzione secondo quanto previsto dal quarto comma dell'articolo 11.

Art. 12 (Malattia ed infortunio)

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

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

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

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

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

a) in caso di morte per infortunio:

liquidazione di un capitale di Euro 40.000,00;

b) in caso di invalidità permanente totale per infortunio:

liquidazione di un capitale di Euro 50.000,00.

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

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

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

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

Norma transitoria

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

Art. 13 (Gravidanza e puerperio)

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

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

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

Art. 14 (Patto di non concorrenza postcontrattuale)

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

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

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

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

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

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

Ammontare totale dell'indennità

Anni di durata del rapporto	Monomandatario (esclusiva per una sola ditta)	Plurimandatario (non esclusiva per una sola ditta)
Oltre 10 anni 12 mensilità	Oltre 5 e fino a 10 10 mensilità	Oltre 5 e fino a 10 10 mensilità
Fino a 5 anni 8 mensilità	8 mensilità	6 mensilità

Chiarimento a verbale

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

Art. 15 (Trattamento di previdenza) www.enasarco.it

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

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

Il trattamento previdenziale di cui sopra non ha applicazione, a tutti gli effetti, nei casi in cui le attività di agenzia o rappresentanza commerciale siano esercitate da società per azioni o da società a responsabilità limitata. Nell'ipotesi predetta le ditte mandanti sono però tenute al versamento di un contributo del 2% su tutte le provvigioni corrisposte, allo scopo di finanziare un Fondo di assistenza in favore degli agenti e rappresentanti.

Fino alla data del 30 giugno 1956 gli obblighi delle aziende per la previdenza si intendono inte

gralmente soddisfatti, unitamente a quelli per l'indennità, per lo scioglimento del contratto, come previsto dall'art. 10, dalle competenze spettanti agli agenti e rappresentanti, in dipendenza del trattamento Enasarco, ai sensi dell'art. 12 dell'accordo 30 giugno 1938 e successivi aggiornamenti.

Art. 16 (Iscrizione ENASARCO)

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

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

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

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

Art. 17 (Pattuzioni individuali)

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

Art. 18 (Controversie)

Le parti stipulanti si riservano di istituire una commissione nazionale paritetica per l'esame e la definizione delle controversie circa l'interpretazione e l'applicazione del presente accordo.

Art. 19 (Procedure di conciliazione ed arbitrato)

Le parti stipulanti si riservano di definire procedure di conciliazione e arbitrato in sede di stesura completa dell'accordo economico collettivo e delle relative disposizioni regolamentari.

Fino al momento in cui non entreranno in vigore le nuove disposizioni, restano valide le disposizioni contenute nell'art. 17 dell'accordo economico collettivo del 16 novembre 1988.

Art. 20 (Decorrenza e durata)

Il presente accordo entra in vigore il 1° aprile 2002, ferme restando le diverse decorrenze specificamente previste per determinati istituti, e scadrà il 31 marzo 2005, salvo quanto disposto dall'art. 21. Ove non venga disdetto in forma scritta da una delle parti con un preavviso di sei mesi, si intenderà rinnovato di anno in anno. In caso di regolare disdetta, esso resterà in vigore fino a che non sia sostituito da un successivo accordo.

Art. 21 (Emanazione di norme di legge)

Qualora, in qualunque momento della durata del presente accordo, venisse intrapresa un'azione legislativa tendente a modificare le clausole dell'accordo stesso, o che comunque comporti oneri nuovi per le ditte preponenti, le parti si impegnano - su invito di una di esse - a riunirsi immediatamente per concertarsi sui provvedimenti da adottare perchè la sostanza e lo spirito del presente accordo, ed in particolare il complesso degli oneri da esso derivanti, non subiscano modificazioni. Ove non si possibile raggiungere un accordo prima della data della eventuale entrata in vigore della nuova norma, da tale ultima data il presente accordo si intenderà decaduto.

Art. 22 (Inscindibilità e incumulabilità)

Fermo restando quanto disposto dall'articolo precedente, le disposizioni del presente accordo relative alla indennità di scioglimento del contratto ed alla previdenza sono correlative ed inscindibili tra di loro e non sono cumulabili con alcun altro trattamento.

Art. 23 (Regolamento indennità risoluzione fine rapporto)

Le parti si riservano di provvedere alla redazione di un apposito regolamento per l'accantonamento ed il versamento agli aventi diritto dell'indennità per la risoluzione del rapporto, di cui al capo I dell'art. 10.

Esempi di calcolo dell'elemento meritocratico art. 10 B/1

Esempi provvisori, attualmente in fase di studio e approfondimento

1. Rapporto di agenzia di durata di 4 anni = dal 1.4.2001 al
31.3.2005

Guadagni risultanti dalle ultime 4 liquidazioni
trimestrali =

€ 65.000,00

Guadagni risultanti dalle prime 4 liquidazioni
trimestrali, rivalutati =

€ 30.000,00

Differenza =

€ 35.000,00

Tasso d'incremento =

117%

Aliquota applicata =

2%

Indennità spettante =

€ 700,00

2. Rapporto di agenzia di durata di 12 anni, dal 1.7.2000 al
30.6.2013

Media annua dei guadagni risultanti dalle ultime
12 liquidazioni trimestrali =

€ 139.000,00

Media annua dei guadagni risultanti dalle prime
12 liquidazioni trimestrali, rivalutati =

€ 38.000,00

Differenza =

€ 101.000,00

Tasso d'incremento =

265%

Aliquota =

5%

Indennità spettante =

€ 5.500,00

L'Associazione degli Agenti e Rappresentanti di Commercio ASSOAGENTI Via Vitruvio, 43 20124 Milano, Via Pennazzi, 23 29100 Piacenza, Via Massarotti, 4 26100 Cremona dal mese di marzo '99 è operativa la nuova sede di Milano, che va ad aggiungersi alle già esistenti, da 30 anni, sedi di Piacenza e Cremona.

Nell'ottica di espansione voluta dagli associati e dagli agenti e rappresentanti di commercio tutti, non poteva mancare una sede prestigiosa e funzionale a Milano. Nel centro dei grandi uffici, in Piazzale Duca d'Aosta, di fronte alla Regione (Grat. Pirelli) e alla Stazione Centrale F.F.S.S. con ampie possibilità di parcheggi e accesso con mezzi pubblici, metrò e altro. Ciò sia per fini strategici che per venire incontro alle necessità logistiche di coloro i quali, pur operando e vivendo nel Nord Italia, si avvalevano sino a ieri delle strutture già esistenti di Piacenza e Cremona.

I principali servizi offerti sono

Consulenza sindacale (conteggi delle nuove indennità, clientela europea 1751 c.c. e maneggio denaro, indennità meritocratica, esami dei contratti), controversie con le mandanti con legali dell'ASSOAGENTI specializzati in materia;

Consulenza gratuita previdenziale (INPS – FONDAZIONE ENA-SARCO ente di previdenza ed assistenza degli agenti e rappresentanti di commercio);

OFFERTE – RICERCHE mandati di agenzia, numerosissime Ditte Mandanti ci interpellano alla ricerca di agenti di commercio qualificati

Assistenza fiscale, consulenza specifica delle entrate e spese degli agenti;

Convenzioni agevolative varie con Assicurazioni, Banche, Enti, Concessionarie Auto ed altre per agenti e rappresentanti;

Partecipazione e organizzazione di Convegni, Congressi appositamente organizzati di utilità comune, su leggi in materia e uso del computer.

Tutto questo sempre con l'esclusiva formula ASSOAGENTI della massima libertà di partecipazione individuale. Per TE AGENTE RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO, una attivissima e unica realtà associativa in continua crescita, collegati anche alla teleconferenza - internet assoagenti, un ottimo motivo in più per conoscerci meglio, alla ricerca di sempre migliori soluzioni a tutela della nostra attività professionale.

Contratto tipo a tempo Indeterminato

La Ditta mandante

L' Agente

OGGETTO: Lettera di incarico di Agente di Commercio

A seguito degli accordi intercorsi, con la presente La nominiamo nostro Agente di Commercio - senza deposito - per la zona di

Qui di seguito Le elenchiamo le condizioni che regoleranno i nostri rapporti. Eventuali modifiche a tali condizioni, non potranno essere pattuite se non per iscritto.

OGGETTO DELL'INCARICO - L'oggetto dell'incarico è di promuovere la conclusione di contratti per la vendita, nella zona a Lei affidata, dei prodotti da noi posti in vendita.

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO - Le modalità di svolgimento dell'incarico debbono essere orientate in modo tale che nella zona affidata venga svolto un lavoro in profondità tale da interessare il più ampio numero di clienti possibili.

ESCLUSIVA - Resta inteso che Ella non potrà, anche indirettamente, trattare affari con o per conto di altre case mandanti che siano in concorrenza con la nostra Ditta, mentre potrà invece assumere incarichi per altre aziende, non concorrenti.

PREZZI E CONDIZIONI DI VENDITA - Tutte le vendite dovranno essere effettuate secondo le condizioni ed i prezzi da noi stabiliti nel nostro listino le cui variazioni saranno da noi tempestivamente comunicate.

Eventuali modifiche non potranno essere concesse se non dopo la nostra approvazione ed il nostro insindacabile giudizio.

PROVVIGIONI - Sugli affari diretti ed indiretti della sua Zona andati a buon fine, Le sarà corrisposta una provvigione del _____ % da calcolare sulle somme fatturate al netto dell'IVA. La liquidazione delle provvigioni avverrà alla fine di ogni mese come da estratto conto, allegato al pagamento.

TRATTAMENTO DI PREVIDENZA - Ella avrà diritto all'iscrizione all'ENASARCO secondo le vigenti disposizioni.

DURATA DELL'INCARICO - Il mandato s'intende conferito a tempo indeterminato. In caso di risoluzione del rapporto si farà riferimento all'A.E.C. ed alle norme di legge in vigore.

La Ditta mandante

L' Agente

CONTRATTO TIPO A TEMPO DETERMINATO

La Ditta mandante

L'Agente

Vi confermiamo che Vi è affidato l'incarico di Agente di Commercio senza vincolo di dipendenza o rappresentanza, per la vendita dei nostri prodotti alle seguenti condizioni: Art. 1- Accettazione e data inizio rapporto: l'incarico si intende decorrente dalla data di apposizione della Vostra accettazione alla presente lettera di incarico. Art. 2- Zona e prodotti dell'incarico: introduzione e vendita dei nostri prodotti... limitatamente alla seguente zona...

Art.3- clientela: si intendono clienti della Vostra zona le ditte e le società che hanno il loro domicilio o la loro sede nella zona stessa. In caso di acquisizioni di ordini da parte di un cliente avente pluralità di sedi, siete tenuti a darne comunicazione. Art. 4- Provvigioni: su tutti gli affari da Voi conclusi e da Noi accettati Vi corrisponderemo nella misura percentuale del% Per i prodotti speciali o per i prezzi diversi da quelli del listino la provvigione verrà stabilita per iscritto di comune accordo. Le provvigioni Vi saranno liquidate entro 30 gg. dalla scadenza di ogni trimestre. Al termine di ogni mese Vi sarà riconosciuta una provvigione pari al % degli importi relativi al venduto con riferimento alle copie commissioni ricevute. Art. 5- Compiti di agente: dovrete curare la vendita dei nostri prodotti visitando la clientela nella zona affidata e procurandoci la migliore introduzione e diffusione. Non siete autorizzati all'incasso dei nostri crediti.

Art. 6- Esclusive il presente mandato Vi viene concesso in esclusiva di zona dichiarando da parte nostra di conoscere le altre case da Voi attualmente rappresentate e di non considerarle in concorrenza con la nostra. Da parte Vostra è ci comunicate ogni nuova azienda che andrete a rappresentare in seguito.

Art. 7- Spese: tutte le spese inerenti al presente incarico di Agente di Commercio, nessuna esclusa, saranno a Vostro completo carico.

Art. 8- Limiti dell'incarico: il presente incarico si intende limitato a procacciare vendite per nostro conto ed a trasmetterci le relative proposte prestandovi per tutto quanto necessario al buon fine dell'affare. Le commissioni verranno da noi assunte alle condizioni riprodotte nei nostri stampati d'ordine, che saranno aggiornate secondo le esigenze di mercato.

Art. 9- Durata dell'incarico a tempo determinato: dalla data da Voi apposta in calce al presente incarico decorrerà un periodo di prova di tre mesi. Durante gli stessi le parti potranno risolvere il presente contratto con un preavviso di giorni 15 a mezzo raccomandata A. R. decorso tale periodo di prova, il presente contratto dovrà ritenersi a tempo determinato in anni tre, e potrà essere disdetta da una delle parti, a mezzo lettera raccomandata A.R. con preavviso di mesi 6 rispetto la scadenza naturale del contratto.

Per quanto non previsto dal presente contratto valgono gli AEC di categoria e di legge. Eventuali controversie o contestazioni circa l'interpretazione od esecuzione del presente mandato verranno sottoposte all'Associazione di Categoria per il tentativo di conciliazione.

La Ditta mandante

L'Agente

**LETTERE TIPO , DA VALUTARE E INVIARE TEMPESTIVAMENTE
ALLE DITTE MANDANTI**

DIMISSIONI DA AGENTE... DA NON INVIARE MAI...!

Raccomandata anticipata via fax

Spett.le Ditta

Io sottoscritto Cod. Fisc
Vs agente daldò preavviso ai sensi dell'art. 1750
del C.C., iniziando con il ricevimento da parte Vs della presente raccomandata,
il regolare periodo di preavviso.
Nel confermarmi la ricezione della presente, mi comunicherete entro 30 gg., la
Vs. volontà di esonerarmi eventualmente dal preavviso.

In fede, il Vs. Agente
G.T.

DA NON INVIARE MAI !!

Spett.le Ditta

MESSA IN MORA, DELLA DITTA MANDANTE

Il sottoscritto Cod. fisc **Raccomandata anticipata via fax**

.....

Vs. agente dal sono costretto a richiedervi e contestarvi quanto segue:

- Sono venuto a conoscenza dell'esecuzione degli affarigià da me trasmessi in data..... per i quali non mi è giunta alcuna conferma d'ordine e pertanto mi spetta la dovuta provvigione e gli interessi.
- Chiedo l'invio immediato del campionario, che mi metterà in condizioni di promuovere la vendita dei Vs prodotti.
- Chiedo l'invio dell'estratto conto, relativo al trimestre da voi **mai** speditomi, nonostante il termine sia scaduto da diverso tempo.

In fede, il Vs. Agente
G.T.

SOLLECITO DI PAGAMENTO DELLE PROVVIGIONI

Spett. Ditta

Raccomandata anticipata via fax

Il sottoscritto Vs. Agente _____ con la presente intende sollecitare il pagamento delle provvigioni relative al trimestre _____.

Vi ricordo che, per ogni giorno di ritardo, sarete tenuti a pagare sulla somma di mia spettanza gli interessi pari al tasso legale, oltre alla svalutazione monetaria calcolata secondo gli indici Istat.

In fede, il Vs. Agente

A DIFFIDA AD ADEMPIERE(EX ART..1454)DELLA DITTA

Raccomandata anticipata via fax

Spett. Ditta

Il sottoscritto Vs. Agente _____ viste le gravi inadempienze da Voi commesse nel corso del rapporto, Vi invito a regolarizzare la Vs. posizione entro 8 giorni dalla presente, in difetto mi vedrò costretto mio malgrado, a risolvere il contratto di agenzia, con voi stipulato in data.....per fatto e colpa a Voi imputabile.

In fede, il Vs. Agente

RISOLUZIONE RAPPORTO PER COLPA DELLA DITTA MANDANTE

ι Raccomandata anticipata via fax

Spett. Ditta

Il sottoscritto _____ Vs. Agente dal _____ facendo seguito alla mia del _____ non avendo voi a tutt'oggi adempiuto a quanto richiestoVi, confermo la mia intenzione a risolvere il Ns rapporto con effetto immediato per giusta causa.

*In fede, il Vs. Agente
T.G.*

DOCUMENTI DA PREPARARE

CON LA MASSIMA CURA

- Mandato e/o contratto di agenzia
- Relazione dettagliata delle angherie subite e sopprusi vari durante il corso del contratto di Agenzia
- Relazione personale dettagliata dello svolgimento del rapporto, e di ogni minimo particolare
- Tutte le somme percepite, divise anno per anno
- Tutte le somme da percepire, provvigioni post fine rapporto
- Lettere e ordini, anche se non evasi
- Incassi effettuati anno per anno
- Raccomandate e disdetta della ditta mandante
- Estratti conto provvigioni percepite e da percepire
- Estratti versamenti Enasarco Previdenza e Firr
- Elenco testimoni e colleghi, con indirizzi
- Varie ed eventuali appunti personali

Per poter calcolare le spettanze di fine rapporto, bisogna programmare con attenzione e pignoleria i dati personali, e le spettanze percepite, le somme non percepite durante il corso del rapporto, non rassegnare mai le dimissioni e conoscere a fondo i propri diritti.

SPETTANZE DI FINE RAPPORTO

- L'INDENNITA' SOSTITUTIVA DEL PREAVVISO
- IL COMPENSO PER IL MANEGGIO DENARO ET ATTIVITA' ACCESSORIE E DI INCASSO
- L'INDENNITA' «CLIENTELA» (ex Art. 1751 c.c.)
- LE PROVVIGIONI MATURATE E NON PAGATE
- LE PROVVIGIONI NON LIQUIDATE SU ORDINATO NON EVASO E RESI E NON ANADATO A BUON FINE PER FATTO IMPUTABILE ALLA DITTA MANDANTE
- SPETTANO LE PROVVIGIONI POST FINE RAPPORTO DIRETTE E INDIRETTE PER L'ATTIVITA' SVOLTA DALL'AGENTE (Art. 1748 C.C.)
- SPETTA IL F.I.R.R. IND. RISOLUZIONE RAPPORTO
- SPETTA IL DANNO PER L'OMESSO VERSAMENTO DEL CONTRIBUTO PREVIDENZA ENSARCO
- SPETTANO I DANNI, OLTRE A INTERESSI E RIVALUTAZIONE MONETARIA (Art. 1751 C.C.)
- SPETTA L'INDENNITA' PER IL PATTO DI NON CONCORRENZA POST FINE RAPPORTO (ART. 1751 BIS)

**Alla Commissione di CONCILIAZIONE del Ministero
DEL LAVORO, UFFICIO CONTROVERSIE
INDIVIDUALI PRESSO L'UFFICIO PROVINCIALE LAVORO**

**Il sottoscritto AGENTE DI COMMERCIO
Residente a**

**Propone, denuncia di Controversia di Lavoro, tramite l'associazione professionale
ASSOAGENTI ~a ~truvio, 43 20124 Milano**

**nei confronti della Ditta Mandante
sita in
alle cui dipendenze è stato con la qualifica di agente di commercio, per le seguenti
gravi Inadempienze, ed i crediti sottoelencati**

- SPETTA L'INDENNITA' SOSTITUTIVA DEL PREAVVISO €**
- SPETTA IL COMPENSO PER IL MANEGGIO DENARO
ET ATTIVITA' ACCESSORIE E DI INCASSO €**
- SPETTA L'INDENNITA' «CLIENTELA» (ex Art. 1751 c.c.) €**
- SPETTANO LE PROVVIGIONI MATURATE E NON PAGATE €**
- SPETTANO LE PROVVIGIONI NON LIQUIDATE SU
ORDINATO NON EVASO E RESI E NON ANADATO A
BUON FINE PER FATTO IMPUTABILE ALLA
DITTA MANDANTE €**
- SPETTANO LE PROVVIGIONI POST FINE RAPPORTO
DIRETTE E INDIRETTE PER L'ATTIVITA' SVOLTA
DALL'AGENTE (Art. 1748 C.C.) €**
- SPETTA IL F LR.R. IND. RISOLUZIONE RAPPORTO €**
- SPETTA IL DANNO PER L'OMESSO VERSAMENTO
DEL CONTRIBUTO PREVIDENZA ENSARCO €**
- SPETTANO I DANNI, OLTRE A INTERESSI E
RIVALUTAZIONE MONETARIA (Art. 1751 C.C.) €**
- SPETTA L'INDENNITA' PER IL PATTO DI NON
CONCORRENZA POST FINE RAPPORTO (ART. 1751 BIS) €**

**CODE pertanto che venga esperita presso codesta Commissione,
tentativo obbligatorio di Conciliazione ai sensi dell'art. 410 cpc.**

L'Agente di commercio

Modello tipo, da preparare con cura e depositare presso la commissione di conciliazione dell'Ufficio del lavoro della tua città.

ASSOAGENTI

ASSOCIAZIONE PROFESSIONALE RAPPRESENTANTI
MILANO 20124 VIA VITRUVIO, 43 fronte Stazione Centrale
PIACENZA 29100 VIA PENNAZZI, 23 Zona Fiera
CREMONA 26100 VIA MASSAROTTI, 4 Zona Porta Po
Tel. 0523.592181 - 0523.579595 - 0372.23377 – 02.67.38.26.43 FAX
0523.579546 CELL.348.29.43.95.5 – 02.67.38.51.26

RACCOMANDATA

Milano, li

SPETT.LE DITTA

Spett.le Direzione

La presente a nome e per conto del nostro Associato Agente Rappresentante
sig.

Vi comunichiamo che lo stesso **ci ha delegato** e, con tale delega ci
 presenteremo per il **tentativo obbligatorio di Conciliazione** presso la Commissione
 del Ministero del Lavoro ai sensi dell' Art.410 CPC nei prossimi giorni.

Nello spirito conciliativo, che reciprocamente sarà oggetto della presente
 Vertenza, siamo a disposizione certi che vi attiverete al più presto. In attesa di una
 Vostra comunicazione urgente in merito prima di tale data.

Confermando la stima porgiamo i più distinti saluti.

In fede T.G.
Assoagenti

In fede
L'Agente

*Lettera tipo che l'ASSOAGENTI invia alla dittamandante in corso di controversia per comunicarli le varie richieste di
spettanze, e del tentativo di conciliazione obbligatorio unitamente al modulo depositato presso il Ministero del Lavoro.*

Il giorno del mese di dell'anno
Presso l'Ufficio dell'ASSOAGENTI di Milano, Via Vitruvio, 43

SONO CONVENUTI

Il lavoratore Agente e rappresentante di commercio, sig.
assistito dal Sig. Giuseppe Rag. Tinelli dell'Ufficio dell'ASSOAGENTI

Il datore di lavoro Ditta ,, rappresentata dal Sig.

Per esperire il tentativo di conciliazione di cui all'art. 411 c.p.c. nella vertenza promossa dal lavoratore di cui sopra ed avente come oggetto:

differenza provvigioni, indennità di clientela, indennità preavviso, fondo indennità risoluzione rapporto e altre spettanze varie.

Dopo un approfondito dibattito ed esame della controversia le parti hanno raggiunto una conciliazione nei seguenti termini:

la Ditta premesso che contesta in fatto e in diritto le rivendicazioni del lavoratore agente tuttavia a solo scopo transattivo, si dichiara disponibile a corrispondere
omnicomprensivamente la somma netta di €
_____ c
omprensiva degli interessi, concordata a saldo e stralcio di ogni spettanza da
corrispondersi inderogabilmente in data

Le parti si danno atto dell'awenuta Conciliazione ad ogni effetto e mentre dichiarano di aver composto in via definitiva ogni pendenza, tra di loro insorta, inerente il rapporto di lavoro in questione, si impegnano a non intentare Giudizio e si attribuiscono reciprocamente la facoltà di depositare copia del presente Verbale di Conciliazione presso l'Ufficio Provinciale del Lavoro ai sensi di quanto stabilito dall'art. 411 c.p.c.

Letto, confermato, sottoscritto.

IL LAVORATORE L' UFFICIO ASSOAGENTI IL DATORE DI LAVORO

***RICEVUTA TIPO DA INVIARE ALLA DITTA MANDANTE A QUIETANZA
DI TUTTE LE SPETTANZE DI FINE RAPPORTO***

AGENZIA DI COMMERCIO

Cod. Fisc.

***SPETT.LE DITTA
MANDANTE***

C.F.

***Ricevuta di Quietanza
Lì,***

Indennità €

Indennità €

Totale indennità €

Ritenuta alla Fonte 20 % €

Totale mio avere €

***Fuori campo IVA DPR 633/72 Art. 2 3° comma.
Tassazione separata D.P.R. 597/73 Art. 12 comma R
Ritenuta alla Fonte 20% D.L. 688/82***

PER ISCRIVERSI E SVOLGERE L'ATTIVITÀ DI AGENTE E RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO E QUANDO SI VARIA LA CITTÀ DI RESIDENZA

4 COSE DA FARE DOPO AVER CONSIDERATO CON LA MASSIMA ATTENZIONE la REDDITIVITA' DELLA propria ATTIVITA':

PORTARSI SEMPRE UN DOCUMENTO DI IDENTITÀ VALIDO necessario per la sottoscrizione delle allegate domande ed il codice fiscale

1. Iscrizione al Ruolo o Albo agenti e rappresentanti presso la Camera di Commercio, attenzione alla nuova legge che abolisce il ruolo professionale (vedi pag. 62)

DIPLOMA di ragioniere oppure 2 anni di attività di addetto alle vendite, oppure frequentare apposito corso
Compilare il MODULO D'ISCRIZIONE al Ruolo Versare le relative TASSE GOVERNATIVE

2. ISCRIZIONE ALL'UFFICIO IVA dopo aver iniziato il rapporto di agenzia o variato la residenza

MODULO (ROSSO) compilare e farsi rilasciare l'attestato d'iscrizione all'IVA e il numero di Partita IVA Presso Cartoleria specializzata comprare 3 registri:
Reg. FATTURE – Reg. ACQUISTI – Reg. BENI STRUMENTALI

3. ISCRIZIONE CAMERA DI COMMERCIO REGISTRO DITTE

(Una volta ricevuta l'iscrizione al ruolo agenti, con l'attestato del Ruolo Professionale, il codice fiscale ed un documento di riconoscimento, tornare in CCIAA), **Con il contratto di Agenzia della ditta mandante, iscrizione al REGISTRO DITTE come DITTA INDIVIDUALE, Agente Rappresentante, farsi rilasciare ricevuta e la visura Camerale della propria Ditta**

4. INPS attività commerciale Agenti e Rappresentanti

Per iscrizione o variazione dalla città di residenza

Fotocopia iscrizione al registro ditte
Fotocopie iscrizione all'IVA e tesserino codice fiscale
Compilare la relativa modulistica e iscriversi all'INPS sede territoriale più vicina di competenza e farsi rilasciare il codice azienda, per poter effettuare i pagamenti trimestrali dell'Inps, bollettini quota fissa

**A ME AGENTE GHE INCASSO QUARANTOTTOMILA EURO DI
PROVVIGIONI LORDE ALL'ANNO QUANTO RIMANE DI NETTO?**

Mi sarà senz'altro capitato numerose volte, di sentirMi dire, dall'esimio Direttore Commerciale o da altri Ispettori e Dirigenti di una Ditta Mandante: "Certo che se la passa bene, con tutti i soldi che le facciamo guadagnare". Ritengo utile fornirMi un prospetto che Mi servirà a farMi riflettere, e, gli potrei presentare, quando Me lo ripeterà la prossima volta. Ben sapendo che la media delle provvigioni riscalate annualmente dagli agenti di commercio italiani è molto inferiore. Nella compilazione di questo ipotetico bilancino, ho tenuto in considerazione un agente rappresentante che incassa 48.000,00 EURO lordi, di provvigioni lorde annue ovvero 4.000,00 EURO al mese, e percorre circa 50mila chilometri l'anno.

ENTRATE PROVVIGIONI LORDE 4.000,00 € AL MESE !! Tot. € 48.000,00

1 Carburanti, lubrificanti, pedaggio autostrade e varie € 5.000,00 2 Meccanico, gomme, carrozzeria, tagliandi auto €1.500,00 3 Bollo circol. Assicurazioni RC. Furto, incendio €1.500,00 4 Ammortamento, svalutazione Auto da 40 miL di Valore € 5.100,00 5 Garage, parcheggi, e altre piccole spese auto € 700,00 6 Commercialista e altre consulenze varie €1.400,00 7 Telefoni: (linea Telecom - commercianti) e cellulari € 1.900,00 8 Iscrizione CCIAA, aggiornamenti, computer e varie € 1.000,00 9 Ristoranti, alberghi, caffè (circa 20 pernott. +90pasti) € 3.000,00 10 ENASARCO 5,75% media (per due mandati) € 3.000,00

Totale spese salvo imprevisti € 24.100,00

REDDITO IIVIPONIBILE salvo imprevisti € 23.900,00

Ritenuta D'acconto 9, % pagata su 48.000,00 € 4.320,00

IOEF a saldo ALIQ. MEDIE 18% - 33% € 1.600,00

IRPEF totale pagato € 5.920,00

IRAP ALIQUOTA 4,25% su imponibile € 1.000,00

OS su imponibile Fissi e percentuale 18,5% € 4.200,00

TOTALE IMPOSTE (INPS - IRAP - IRPEF) € 11.120,00

REDDITO ANNUO QUASI NETTO DA IMPOSTE E RISCHI € 12.980,00

SALVO IMPREVISTI, per la cronaca, € 998,00 mensili per 13 mensilità... lo ritengo un assurdo...

Ciò con tutti i numerosissimi rischi, propri di un agente di commercio, premesso che a livello individuale non tutti gli agenti raggiungono i 96 milioni annui lordi, la presente deve servirMi per riflettere con la Mia famiglia, per discuterne con i colleghi e i Miei consulenti e quel Generosissimo ed Esimio Direttore commerciale, ed i Geniali Ispettori.

**ACQUISTI E SPESE TOTALMENTE DEDUCIBILI CON FATTURA O
RICEVUTA DA CONTABILIZZARE E RICERCARE CON LA MASSIMA
CURA E ATTENZIONE NEL TUO INTERESSE**

**AUTOVETTURE: AMMORTAMENTO AUTO, ANCHE USO
TRASPORTO COSE E USO UFFICIO (PREFERIBILMENTE NON IN LEA-
SING)**

**CARBURANTE: SCHEDE (meglio se trimestrali) COMPILATE
(in media con i consumi chilometrici e le tue entrate provvigionali)**

**AUTO: ASSICURAZIONI RC – FURTO – INCENDIO / BOLLO / AUTOSTRADA
E ASSICURAZIONI VITA ED INFORTUNI LAVAGGI AUTO – GARAGE –
PARCHEGGI E LUBRIFICANTI CARROZZERIE / MECCANICO /
GOMMISTA**

**- CANCELLERIA E MATERIALE D'USO PER IL TUO UFFICIO, TELEFONO: TIM
E ALTRI contratti con CANONI MAGGIORATI, MOBILI PER UFFICIO –
COMPUTER – LIBRI TECNICI, RIVISTE. ACQUISTO VALORI BOLLATI E
FRANCOBOLLI (dal Tabaccaio una semplice ricevuta timbrata e datata)**

RISTORANTI E ALBERGHI (FT e ricevute intestate alla tua agenzia)

**SPESE VARIE DI RAPPRESENTANZA QUOTIDIANE E CAFFE' TIPOGRAFIE,
RIVISTE E CONSULENZE PROFESSIONALI ADDEBITI VARI, REGALIE ED
OMAGGI, COMPENSI A TERZI, PROVVIGIONI A SUB AGENTI ENASARCO
QUOTA AGENTE 5,75% E COSTO ANNUALE DI ISCRIZIONE CAMERA
DI COMMERCIO ED ENTI OBBLIGATORI.**

**NUOVE NORME “ FORSE... TRANSITORIE 2002-2003”
PER SVOLGERE L'ATTIVITA' DELL'AGENTE DI COMMERCIO**

Dal giugno 2002, anche chi non è iscritto al Ruolo Professionale degli agenti di commercio, può esercitare l'attività, con la semplice presentazione del Mandato di Agenzia, al Registro Ditte della Camera di Commercio della propria città.
A seguito della nota sentenza della Corte di Giustizia Europea del 2000, che prevede sinteticamente che gli agenti di commercio possono, per avviare l'attività, essere in possesso unicamente del contratto o Mandato di agenzia, indipendentemente all'iscrizione al Ruolo Professionale, previsto dalla Legge 204/85.
Quasi tutte le Camere di Commercio italiane, si stanno adeguando a tale decisione, e il relativo Registro delle imprese, “ Registro Ditte”, accetta dal secondo semestre 2003 l'iscrizione, indipendentemente dall'iscrizione al Ruolo, presentando unicamente il Mandato di Agenzia.

**LE F.A.Q. OVVERO I QUESITI TIPICI DI UN AGENTE
RAPPRESENTANTE DEL COMMERCIO DAL 2003
DAL SITO INTERNET WWW.ASSOAGENTI.IT
VERRÀ RISPOSTO IN DIRETTA
AI TUOI QUESITI IN TELECONFERENZA**

- **HAI AVUTO TUTTE LE LIQUIDAZIONI DALLE TUE DITTE MANDANTI, INDENNITA' CLIENTELA EUROPEA, INDENNITA' MANEGGIO DENARO, INDENNITA' PREAVVISO, PROVVIGIONI MATURATE ANCHE NELL'ANNO SUCCESSIVO DOPO LA FINE RAPPORTO ???**
HAI CHIESTO IL FIRR DELLE DITTE PER CUI HAI CESSATO L'ATTIVITA' DI AGENZIA, ALL'ENASARCO ???
- **HAI RITIRATO PRESSO LE NOSTRE SEDI LE NUOVE SCHEDE GRATUITE CARBURANTI TRIMESTRALI ??? HAI RITIRATO IL LIBRO GRATUITO SU TUTTE LE LEGGI DEGLI AGENTI DI COMMERCIO??? IL BELLISSIMO CALENDARIO DA NOI PREDISPOSTO CON TUTTE LE SCADENZE FISCALI E CONTRATTUALI???**
- **HAI CHIESTO IL RIMBORSO LA DIARIA OSPEDALIERA, INFORTUNI, E L'ASSEGNO NASCITA ALL'ENASARCO ???**
HAI CHIESTO IL TABULATO STORICO ANCHE VIA INTERNET DI TUTTI I TUOI VERSAMENTI CONTRIBUTIVI ALL'ENASARCO ???
- **TI SEI ISCRITTO AI CORSI DI MOTIVAZIONE PROFESSIONALE E SPECIALIZZAZIONE SULLE NUOVE TECNICHE DI VENDITA ??? TI SEI ISCRITTO O TI VUOI ISCRIVERE A CORSI PER L'USO DEL COMPUTER, WORD E PER L'UTILIZZO DI INTERNET ???**
- **CI HAI CONSEGNATO I TUOI DATI AGGIORNATI - TELEFONO - CELLULARE - FAX - E-MAIL PER POTERTI INVIARE LE INFORMAZIONI PIU' ATTUALI SULLE NUOVE LEGGI E COMUNICAZIONI DI DITTE CHE CERCANO AGENTI**
- **VUOI INVIARE IL TUO CURRICULUM A DIVERSE SOCIETA' DI RICERCA DI PERSONALE LAVORO/AGENZIA PER TROVARE NUOVE DITTE MANDANTI???**

ALCUNE DELLE PIÙ FREQUENTI FAQ CONTRATTUALI

Domanda: TAGLIO ZONA

In modo costante la mia preponente mi sta letteralmente erodendo la zona. Sei mesi fa hanno cominciato a togliermi alcuni clienti, il mese scorso tutta una Provincia, e oggi mi hanno comunicato l'intenzione di togliermi un'altra Provincia. E' possibile che io debba rimanere inerme dinanzi a tutto questo?

Risposta:

L'accordo economico prevede che per le riduzioni di zona e/o clienti e/o prodotti la preponente sia tenuta al mero preavviso di due mesi (se la riduzione è di lieve entità, ovvero inferiore al 5% delle provvigioni); diversamente, ovvero nel caso in cui la riduzione sia superiore al 5%, la preponente è tenuta a un preavviso pari al periodo di preavviso in caso di recesso. In tale ultimo caso, l'agente potrà - entro 30 giorni dalla comunicazione - risolvere il rapporto e tale risoluzione si intenderà imputabile alla Casa Mandante. Per ritornare al suo caso: occorre verificare se si tratta di una riduzione rilevante o meno. Mentre, deve sapere che il nuovo accordo economico collettivo considera che le variazioni apportate negli ultimi 12 mesi si considerano come unica variazione. Pertanto, proprio per evitare facili erosioni (come dice Lei) di zona si dovranno considerare tutte le singole variazioni apportate negli ultimi 12 mesi per determinare la rilevanza della riduzione.

Domanda: PROVVIGIONI POST FINE RAPPORTO

Nel comunicarmi la cessazione del rapporto, la ditta mandante mi ha concesso sei mesi di preavviso, ma già dopo alcuni giorni ha bloccato la consegna della merce dei miei ordini perché sembra si trovi in difficoltà e non sia in grado di ultimare le consegne. Cosa posso fare per non perdere le mie provvigioni?

Risposta:

Trattandosi di ordini già accettati e non consegnati per causa imputabile all'azienda, vanno pretese integralmente.

E' comunque opportuno comunicare alla mandante la risoluzione per inadempimento.

La mancata consegna delle merci consente all'agente di interrompere immediatamente il rapporto, richiedendo il risarcimento danni per il periodo di preavviso non goduto.

Domanda: DISDETTA DEL RAPPORTO

La mia preponente (una concessionaria) ha avuto la risoluzione del contratto di concessione. Pertanto, la preponente ci ha a sua volta comunicato la risoluzione del rapporto agenziale con effetto immediato. Ho chiesto alla preponente il pagamento dell'indennità sostitutiva del preavviso. Il legale rappresentante mi ha detto che non mi spetta dal momento che non c'erano più prodotti da vendere e, soprattutto, perché ho iniziato poco tempo dopo a svolgere il medesimo lavoro per altro concessionario (e quindi non avevo subito alcun danno). E' vero?

Risposta:

No!!!! L'indennità sostitutiva del preavviso le spetta dal momento che, così come disciplinata dall'accordo economico collettivo, rappresenta una sorta di penale, e quindi dovuta indipendentemente dalla dimostrazione di un effettivo danno.

ASSOAGENTI

Associazione Agenti e Rappresentanti di commercio

FAX e Segreteria telefonica automatica 178 225 36 32

MILANO 20124 VIA VITRUVIO, 43 di fronte Staz. Centrale FS; ang. p.le Duca d'Aosta

PIACENZA 29100 VIA PENNAZZI, 23 Zona vecchia Fiera angolo Via Colombo

CREMONA 26100 VIA MASSAROTTI, 4 Zona Porta Po

**Tel. 0523.592181 - 0523.579595 - Tel. 0372.23377 - 02.67.38.26.43
FAX 0523.579546 FAX 02.67.38.51.26 FAX 0372. 568446 CELL.348.29.43.95.5**

e- [mail: assomi@assoagenti.it](mailto:assomi@assoagenti.it) e-mail: assopia@assoagenti.it

indirizzo Internet : www.assoagenti.it

COLLEGATI VIA INTERNET ALLA TELECONFERENZA ASSOAGENTI