

a cura di:



NOVITÀ PER GLI ACCORDI ECONOMICI COLLETTIVI DEL SETTORE COMMERCIO

SOMMARIO

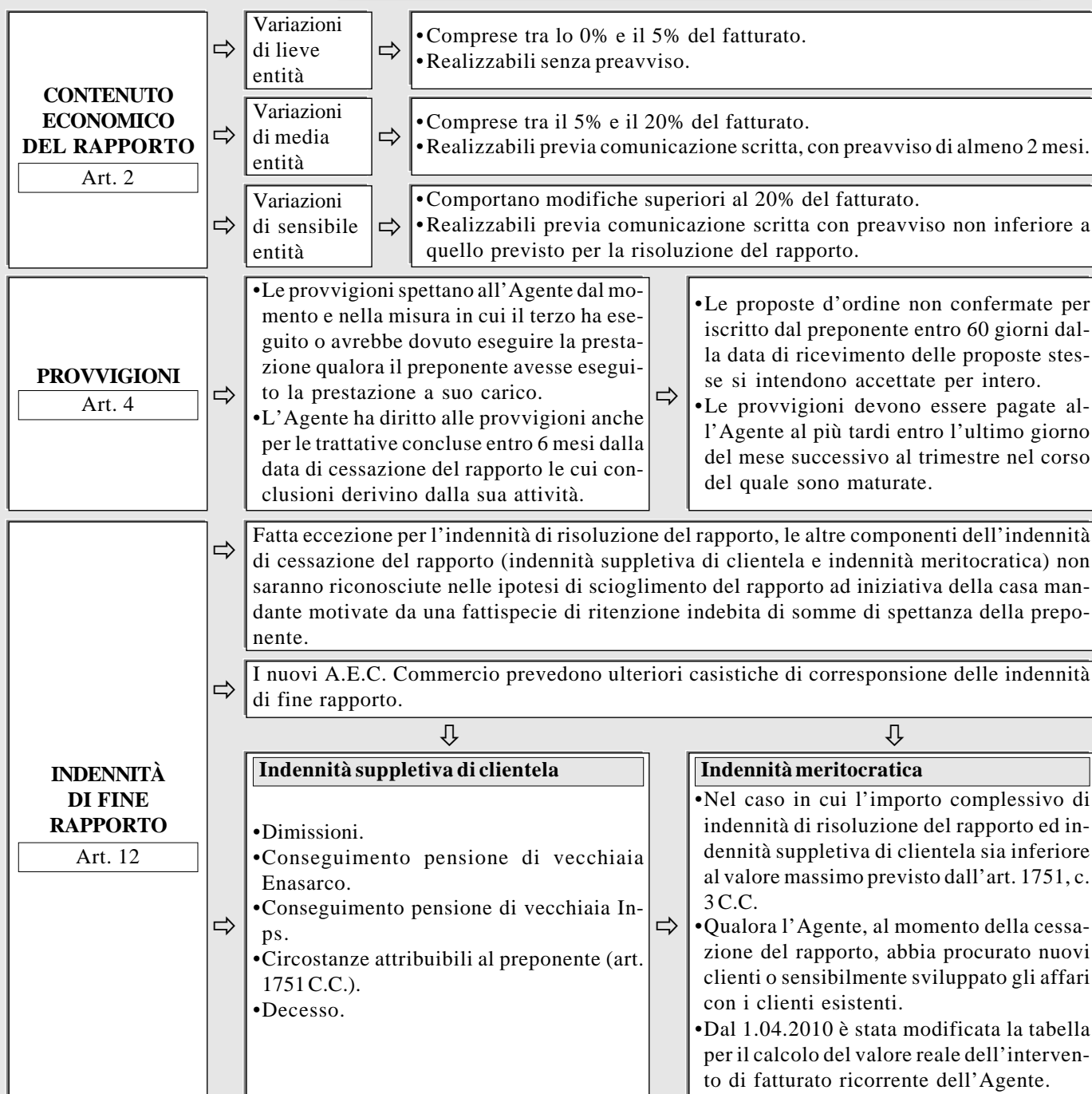
- SCHEMA DI SINTESI
- PRINCIPALI NOVITÀ

A.E.C. Commercio 16.02.2009 - Stesura A.E.C. Commercio 10.03.2010

Il 16.02.2009 sono stati sottoscritti i nuovi Accordi Economici Collettivi per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale nel settore del commercio: tali nuovi accordi sono entrati in vigore il 1.03.2009. In data 10.03.2010 le parti contraenti l'Accordo si sono incontrate al fine di procedere alla stesura del nuovo testo unico, approntando alcune modifiche alla disciplina vigente, che sono entrate in vigore il 1.04.2010.

SCHEMA DI SINTESI

S



PRINCIPALI NOVITÀ



VARIAZIONE DEL CONTENUTO ECONOMICO DEL RAPPORTO

Art. 2

PROVVIGIONI

<p>• Di lieve entità</p>	<p>• Comportano modifiche comprese tra lo 0 % e il 5% delle provvigioni di competenza dell'Agente nell'anno solare precedente la variazione.</p>	<p>• Potranno essere realizzate senza preavviso e saranno efficaci sin dal momento della ricezione della comunicazione della casa mandante.</p>
<p>• Di media entità</p>	<p>• Comportano modifiche comprese tra il 5% e il 20% delle provvigioni di competenza dell'Agente nell'anno solare precedente la variazione.</p>	<p>• Potranno essere realizzate previa comunicazione scritta all'Agente o rappresentante con un preavviso di almeno 2 mesi (plurimandatari) o 4 mesi (monomandatari).</p>
<p>• Di sensibile entità</p>	<p>• Comportano modifiche superiori al 20% delle provvigioni di competenza dell'Agente nell'anno solare precedente la variazione, ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione.</p>	<p>• Potranno essere realizzate previa comunicazione scritta all'Agente o rappresentante con un preavviso non inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto. • Qualora l'Agente o rappresentante comunichi, entro 30 giorni, di non accettare le variazioni, la comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza ad iniziativa della casa mandante.</p>
<p>• Indennità sostitutiva</p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">Stesura 10.03.2010</p>	<p>• In luogo del citato preavviso, è dovuta all'Agente un'indennità sostitutiva calcolata sulla base della media delle provvigioni di competenza nell'anno solare precedente (ovvero nei 12 mesi precedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero) sui clienti e/o zona e/o prodotti e/o misura delle provvigioni che sono stati oggetto della riduzione (Stesura 10.03.2010).</p>	
<p>• Momento di spettanza</p>	<p>• Ai sensi dell'art. 1748, c. 4 C.C. le parti concordano che la provvigione spetti, 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.</p>	<p>• La provvigione spetta all'Agente o rappresentante anche per gli affari che non hanno avuto esecuzione per cause imputabili al preponente.</p>
<p>• Deroghe</p>	<p>• In deroga alla regola generale, ai soli fini del diritto alla provvigione, le proposte d'ordine non confermate per iscritto dal preponente entro 60 giorni dalla data di ricevimento delle proposte stesse si intendono accettate per intero.</p>	<p>• Salvo diverso accordo tra le parti, in luogo di tale conferma, il preponente può comunicare per iscritto all'Agente o rappresentante: .. il rigetto totale dell'ordine; .. il rigetto parziale dell'ordine; .. la necessità di una proroga del termine.</p>
<p>• Trattative successive</p>	<p>Entro 6 mesi dalla cessazione del rapporto</p>	
	<p>• Per le trattative concluse nell'arco di 6 mesi dalla data di cessazione del rapporto (o eventualmente nell'arco del più lungo termine pattuito nel contratto individuale), fermo restando che la conclusione delle trattative stesse sia riconducibile all'attività prevalentemente svolta dall'Agente prima dello scioglimento o della sospensione del contratto di agenzia, l'Agente avrà diritto alle relative provvigioni.</p>	
	<p>Dopo oltre 6 mesi dalla cessazione del rapporto</p>	
	<p>• Decorsi i 6 mesi, la conclusione di ogni eventuale ordine non potrà più essere considerata conseguenza dell'attività da lui svolta, e non sarà quindi riconosciuta alcuna provvigione.</p>	<p>• Sono fatti comunque salvi gli accordi tra le parti, che prevedano: .. un termine temporale diverso; .. la ripartizione della provvigione fra gli agenti succedutisi nella zona ed intervenuti per la conclusione dell'affare.</p>
<p>• Liquidazione</p>	<p>• A norma dell'art. 1749 C.C., il preponente è tenuto a consegnare all'Agente un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre di competenza.</p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">È nullo ogni patto contrario.</p>	

• Entro lo stesso termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'Agente.

• Qualora la ditta mandante ritardi il pagamento delle somme dovute all'Agente di oltre 15 giorni rispetto al termine, sarà tenuta a versare per i giorni di ritardo un interesse pari al tasso determinato in applicazione del D. Lgs. 231/2002.

**INDENNITÀ
DI FINE RAPPORTO**

Art. 12

**• Indennità
suppletiva
di clientela**

- La nuova formulazione degli A.E.C. Commercio prevede che l'indennità suppletiva di clientela venga corrisposta anche nei seguenti casi:
 - .. dimissioni dell'Agente dovute a sua invalidità permanente e totale;
 - .. per conseguimento della pensione di vecchiaia Enasarco;
 - .. dimissioni dell'Agente dovute ad infermità e/o malattia per le quali non possa essergli ragionevolmente richiesta la prosecuzione del rapporto;
 - .. per conseguimento di pensione di vecchiaia Inps;
 - .. per circostanze attribuibili al preponente (art. 1751 C.C.);
 - .. in caso di decesso.

In quest'ipotesi l'indennità 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 saranno computate anche le somme corrisposte espressamente e specificatamente a titolo di:
 - .. rimborso;
 - .. concorso spese;
 - .. premio.

**• Indennità
meritocratica**

- Oltre che nei casi disposti dai capi I e II dell'art. 12, l'indennità meritocratica sarà corrisposta:
 - .. 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 dall'art. 1751, c. 3 C.C.;
 - .. e qualora 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 clienti esistenti, ed il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

- Come termini di valutazione numerica per la determinazione del pagamento verrà determinato un "valore iniziale", secondo i criteri indicati nelle tabelle riportate nella pagina seguente.

- Per la determinazione percentuale dell'incremento procurato dall'Agente si porranno a confronto:
 - .. "valore iniziale", pari al fatturato della casa mandante, nella zona o per la clientela affidata all'Agente, all'inizio del rapporto;
 - .. "valore finale", pari al fatturato della casa mandante, nella zona o per la clientela affidata all'Agente, al termine del rapporto.

**Stesura
10.03.2010**

- Fermo restando quanto previsto dall'art. 12, c. 3 degli A.E.C., ai sensi dell'art. 1751 C.C. l'indennità meritocratica non è altresì dovuta nei seguenti casi:
 - .. quando l'Agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili alla preponente o da circostanze attribuibili all'Agente, quali età, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente richiesta 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 di agenzia.

**• Indennità
di risoluzione
rapporto
(FIRR)**

- Viene riconosciuta all'Agente anche in mancanza di un incremento della clientela o del fatturato.
- Tale indennità non sarà riconosciuta nell'ipotesi di scioglimento del rapporto ad iniziativa della mandante a seguito di ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente da parte dell'Agente.

Art. 12 - capo III

Nuova formulazione - Tabella di calcolo della indennità meritocratica, in applicazione di quanto definito al capo dell'art. 12-A.E.C. Commercio

Durata del rapporto	% di incremento del fatturato	Percentuale di indennità rispetto al valore massimo determinato in applicazione dell'art. 1751 Codice Civile (da cui sottrarre indennità risoluzione rapporto e indennità clientela)	Durata del rapporto	% di incremento del fatturato	Percentuale di indennità rispetto al valore massimo determinato in applicazione dell'art. 1751 Codice Civile (da cui sottrarre indennità risoluzione rapporto e indennità clientela)
Fino a 12 mesi	Da 0 a 5%	-	Da 36 a 48 mesi	Fino a 30%	40%
	Da 5% a 30%	25%		Da 30 a 60%	45%
	Da 30 a 60%	30%		Da 60 a 150%	50%
	Da 60 a 150%	40%		Oltre 150%	100%
	Oltre il 150%	100%		Da 48 a 60 mesi	Fino a 30%
Da 12 a 24 mesi	Fino a 30%	30%	Da 30 a 60%		50%
	Da 30 a 60%	35%	Da 60 a 150%		55%
	Da 60 a 150%	40%	Oltre 150%		100%
	Oltre il 150%	100%	Da 60 mesi in avanti	Fino a 30%	50%
Da 24 a 36 mesi	Fino a 30%	35%		Da 30 a 60%	55%
	Da 30 a 60%	40%		Da 60 a 150%	60%
	Da 60 a 150%	45%		Oltre 150%	100%
	Oltre 150%	100%			

Art. 12 bis

Individuazione dell'incremento reale del fatturato - Art. 12 A.E.C. Commercio

Durata del rapporto	Valore iniziale	Valore finale
Per il 1° anno di durata del rapporto	Media del fatturato dei primi 3 mesi	Media del fatturato degli ultimi 3 mesi
Per il 2° anno di durata del rapporto	Media annua del volume del fatturato dei primi 2 trimestri	Media annua del volume del fatturato degli ultimi 2 trimestri
Per il 3° anno di durata del rapporto	Media annua del volume di fatturato dei primi 3 trimestri	Media annua del volume del fatturato degli ultimi 3 trimestri
Dall'inizio del 4° anno al compimento del 6° anno di durata del rapporto	Media annua del volume del fatturato dei primi 8 trimestri	Media annua del volume del fatturato degli ultimi 8 trimestri
Dall'inizio del 7° anno al compimento del 9° anno di durata del rapporto	Media annua del volume del fatturato dei primi 12 trimestri	Media annua del volume del fatturato degli ultimi 12 trimestri
Dall'inizio del 10° al compimento del 12° anno di durata del rapporto	Media annua del volume del fatturato dei primi 16 trimestri	Media annua del volume del fatturato degli ultimi 16 trimestri
Oltre il 12° anno di durata del rapporto	Media annua del volume del fatturato dei primi 20 trimestri	Media annua del volume del fatturato degli ultimi 20 trimestri

ASSISTENZA SANITARIA INTEGRATIVA

Nuovo art. 24

•Finanziamento

Le parti stipulanti l'Accordo Economico Collettivo convengono che il Fondo di Assistenza Sanitaria Integrativa del Servizio Sanitario Nazionale, previsto dall'art. 23, nonché l'Ente Bilaterale previsto dall'art. 22 del presente Accordo Economico Collettivo vengano finanziati da tutte le case mandanti e da tutti gli agenti e rappresentanti avvalendosi del sistema di riscossione previsto dall'Accordo stesso e agganciate al sistema dell'accantonamento del FIRR e della contribuzione assistenziale ENASARCO.

•Accordi

Ai fini della costituzione dell'Ente Bilaterale Nazionale e del Fondo di Assistenza Sanitaria Integrativa le parti si impegnano ad incontrarsi **entro il 30.06.2010** per la definizione dei rispettivi Statuti, Regolamenti e modalità di finanziamento.