

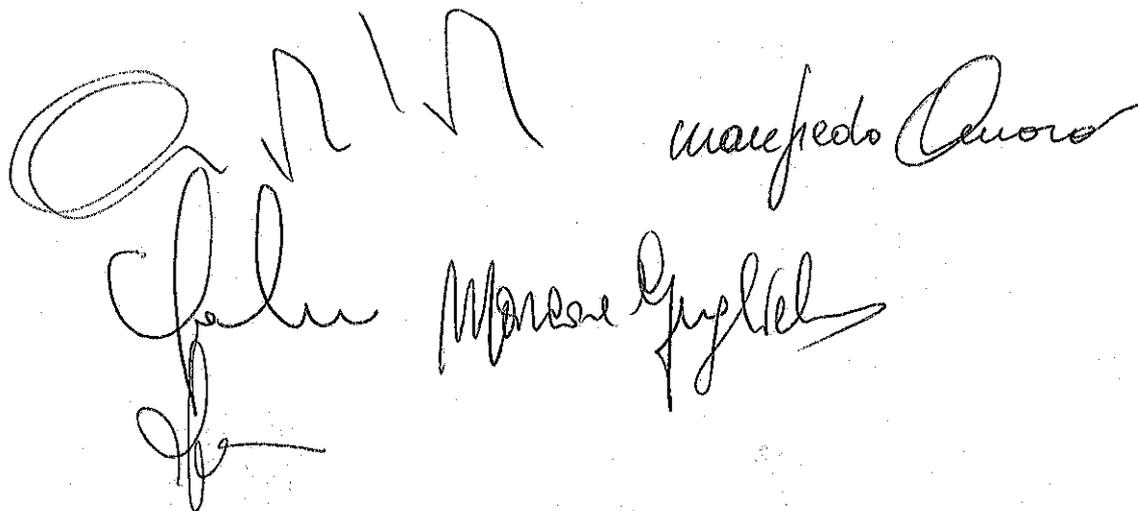
<b>C.N.A.I.</b> <b>Coordinamento Nazionale</b> <b>Associazioni Imprenditori</b>	<b>C.I.S.A.L.</b> <b>Confederazione Italiana Sindacati</b> <b>Autonomi Lavoratori</b>
<b>U.C.I.C.T.</b> <b>Unione Cristiana Italiana</b> <b>Commercio Turismo</b>	<b>FEDERAGENTI CISAL</b> <b>Federazione Nazionale</b> <b>Commercio</b>

## CONTRATTO COLLETTIVO NAZIONALE DI LAVORO

per la disciplina del rapporto di  
**Agenzia e Rappresentanza Commerciale nei settori**  
**Commercio - Servizi - Terziario - Turismo**

## AGENZIA E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE

(validità 01 aprile 2009 – 31 marzo 2012)



Handwritten signatures of the signatories, including names like 'Manfredo Cuoro' and 'Monsieur Gyzh'.

*Proprietà Privata*

*Le Organizzazioni stipulanti intendono salvaguardare la piena e completa proprietà del testo contrattuale e ne inibiscono la riproduzione totale o parziale ad enti, organizzazioni, imprese e privati, riservandosi ogni azione a salvaguardia dei loro diritti.*

<b>C.N.A.I.</b> Coordinamento Nazionale Associazioni Imprenditori	<b>C.I.S.A.L.</b> Confederazione Italiana Sindacati Autonomi Lavoratori
<b>U.C.I.C.T.</b> Unione Cristiana Italiana Commercio Turismo	<b>FEDERAGENTI CISAL</b> Federazione Nazionale Commercio

**CONTRATTO COLLETTIVO NAZIONALE DI LAVORO**  
per la disciplina del rapporto  
di Agenzia e Rappresentanza Commerciale nei settori  
Commercio - Servizi - Terziario - Turismo, di

**AGENZIA E RAPPRESENTANZA  
COMMERCIALE**

*(validità 01 aprile 2009 – 31 marzo 2012)*

L'anno 2009 (duemilanove) il giorno 25 (venticinque) del mese di marzo in Roma.

Tra

1. **CNAI – Coordinamento Nazionale Associazioni Imprenditori** rappresentata dal Presidente Nazionale Orazio Renzo Di Renzo assistito da Guglielmo Marcone
2. **U.C.I.C.T. – Unione Cristiana Italiana Commercio Turismo** rappresentata dal Presidente Nazionale Orazio Renzo Di Renzo

E

1. **C.I.S.A.L. – Confederazione Italiana Sindacati Autonomi Lavoratori** rappresentata dal Segretario Confederale Fulvio De Gregorio
2. **FEDERAGENTI – CISAL Federazione Nazionale Commercio** rappresentata dal Presidente Manfredò Cornaro ed assistito dal Vice Presidente Luca Gaburro

**SI STIPULA**

il rinnovo del CCNL per la disciplina del rapporto di **AGENZIA E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE** nei settori del Commercio, dei Servizi, del Terziario e del Turismo, con validità 01 Aprile 2009 – 31 marzo 2012 esso si compone:

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

<b>C.N.A.I.</b>	<b>C.I.S.A.L.</b>
<b>U.C.I.C.T.</b>	<b>FEDERAGENTI CISAL</b>

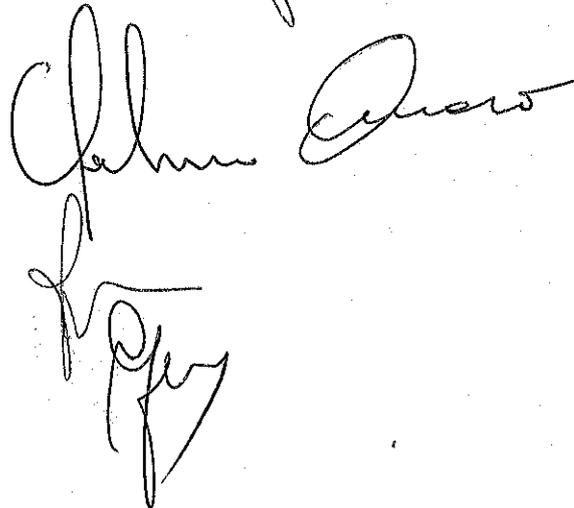
*(The table contains handwritten signatures for each of the four organizations listed above.)*

## INDICE

Artic.	Descrizione	Pagina
	<b>Indice</b>	<b>3</b>
	Premessa	4
1	Definizioni	5
2	Esclusiva e variazioni di zona e clientela	5
3	Forma del contratto	6
4	Contratto a tempo determinato	6
5	Diritti e Doveri delle Parti	6
6	Maturazione delle provvigioni	7
7	Liquidazione delle provvigioni	7
8	Spese	8
9	Prestazioni e compensi accessori	8
10	Preavviso	8
11	Indennità di fine rapporto	9
12	Patto di non concorrenza	12
13	Casi di sospensione del rapporto	13
14	Norma di salvaguardia	13
15	Data di entrata in vigore	14
16	Commissione nazionale di garanzia e conciliazione	14
17	Procedure di conciliazione sindacale delle controversie – Commissione territoriale di conciliazione	14
18	Ente Bilaterale	15
19	Assistenza sanitaria integrativa	15
20	Rinvio	15



*John C. ...*



## PREMESSA

Visto l'Accordo Quadro di riforma degli assetti istituzionali del 22 gennaio 2009 sulle procedure di negoziazione e gestione della contrattazione collettiva le Organizzazioni Sindacali e Datoriali firmatarie ritengono di aver dato con il presente contratto, una prima importante risposta alle esigenze, da più Parti rappresentate, anche in considerazione del forte momento di contrazione dei mercati e di crisi economica globale, per un cambiamento della contrattualistica nazionale in un'ottica di predisposizione di maggiori salvaguardie previdenziali ed assistenziali nonché di rilancio reale dell'occupazione e della produttività, fattori indispensabili per una espansione strutturale dell'economia e della produttività del Paese.

Il Contratto si muove nelle logiche dettate dalla Unione Europea finalizzate al miglioramento dei rapporti individuali e collettivi di lavoro, alla crescita dei livelli occupazionali, alla protezione e sicurezza sociale, per concorrere a formulare e rafforzare le regole di garanzia e di tutela dei processi lavorativi.

Infatti, con il Protocollo aggiuntivo al trattato di Maastricht del 1991, relativo alla politica sociale, i Governi dell'Unione Europea hanno indicato le materie su cui inciderà la politica sociale comunitaria per il conseguimento degli obiettivi delle loro azioni comuni: la sicurezza e la salute del lavoratore, le migliori condizioni di lavoro, l'informazione e la consultazione dei lavoratori, le pari opportunità, la rappresentanza e la difesa collettiva degli interessi dei lavoratori e dei datori di lavoro ivi compresa la cogestione, gli aiuti finanziari alla promozione dell'occupazione ed alla creazione dei posti di lavoro, la contrattazione collettiva europea.

Per questi obiettivi, le Organizzazioni Sindacali e Datoriali svolgono una specifica funzione che esercitano nei confronti del legislatore comunitario, nonché una essenziale funzione negoziale nell'ambito del dialogo sociale.

Le Parti concordano, altresì, sulla necessità di affermare la paritaria funzione delle Organizzazioni Sindacali e Datoriali, sul piano del diritto al lavoro ed all'esercizio dell'impresa privata in un contesto di riconosciute libertà associative.

Sulla base di tali principi le Organizzazioni Sindacali e Datoriali firmatarie affermano il loro ruolo di stimolo e di controllo sulle politiche sociali e del lavoro, nonché la loro essenziale funzione negoziale nell'ambito del confronto con gli organismi istituzionali, governativi e legislativi del nostro Paese e della Comunità Europea.

Con spirito improntato alla massima solidarietà tra lavoro e capitale, la stipula di questo contratto, tra le ulteriori ed originali soluzioni introdotte, ha opportunamente esplicitato innovazioni anche sulla metodologia contrattuale.

Le Parti stipulanti hanno ritenuto opportuno inserire nel contratto un impianto normativo rivolto a migliorare il rapporto di lavoro. Sono previsti, infatti, istituti di garanzia contrattuale, una più efficace azione di tutela dei lavoratori e di salvaguardia dei loro diritti, ferma restando la facoltà delle aziende di esercitare liberamente e con profitto il diritto di impresa e di associazione.

Riconfermando gli impegni già precedentemente assunti e nel rispetto della coerenza dichiarata in tema di politica dei redditi, gli istituti contrattuali di contenuto economico saranno periodicamente e sistematicamente sottoposti a verifica da parte delle Organizzazioni stipulanti, essendo strettamente correlati alla dinamica del costo del lavoro, e formando comunque uno degli elementi capaci di creare meccanismi di bilanciamento sulla evoluzione del costo della vita.

Accordo Economico Collettivo Nazionale per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale nei del Commercio, dei Servizi, del Terziario e del Turismo.

Si è convenuto, a chiusura delle trattative intercorse, di stipulare il presente Accordo Economico Collettivo per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale in considerazione ed attuazione di quanto previsto dalla direttiva CEE /86/653 e dal codice civile, così come innovato dal decreto legislativo n. 303/91 e successive modificazioni ed integrazioni, nonché dalle decisioni adottate dalla Corte di Giustizia europea in merito all'istituto contrattuale dell'indennità di fine rapporto.



## ART. 1 DEFINIZIONI

Il presente Accordo Economico Collettivo Nazionale per la disciplina del rapporto di Agenzia e Rappresentanza Commerciale nei settori del commercio, dei servizi, del terziario e del turismo, regola i rapporti fra gli Agenti ed i Rappresentanti di Commercio rappresentati dalla CISAL e dalla Federagenti/CISAL e le ditte e/o le società mandanti (preponenti) rappresentate dal CNAI - UCICT. Agli effetti di esso e in conformità agli articoli 1742 e 1752 c.c., indipendentemente dalla qualifica e denominazione usata dalle Parti:

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

L'Agente od il Rappresentante esercita la sua attività in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle istituzioni impartite dal preponente ai sensi dal primo comma dell'articolo 1746 del Codice Civile, senza obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati.

Le istruzioni di cui all'art. 1746 del c.c. devono tenere conto dell'autonomia operativa dell'Agente od del 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 sull'esecuzione della sua attività.

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

## ART. 2 ESCLUSIVA E VARIAZIONI DI ZONA E CLIENTELA

Ferma restando la possibilità di 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 di più Rappresentanti, né l'Agente o il Rappresentante può assumere l'incarico di trattarvi gli affari di più ditte che siano in concorrenza fra di loro.

Il divieto di cui sopra non si estende, salvo l'assunzione dell'incarico come Agente monomandatario, all'incarico di trattare gli affari di più ditte non in concorrenza fra di loro. Nel caso che l'agente o rappresentante non sia vincolato dal monomandato egli resta libero di assumere altri mandati per ditte non in concorrenza.

Le variazioni di zona e di clientela che comportino, rispetto all'anno solare precedente, una diminuzione dell'importo provvigionale fino al 10% possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante da darsi almeno 2 mesi prima.

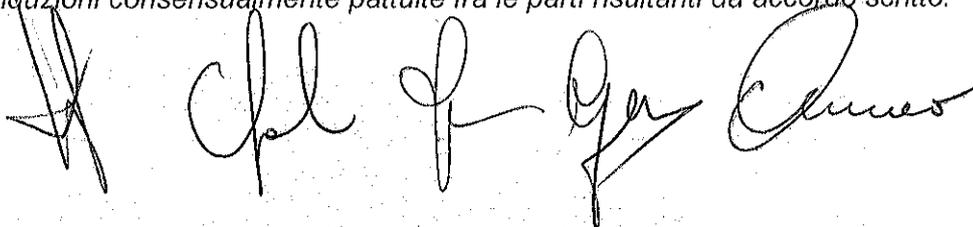
Qualora queste variazioni siano di entità superiore al 10% o se, sommate ad altre già effettuate nel corso del rapporto, comportino comunque una riduzione superiore al 10% dell'importo provvigionale dell'anno precedente, il preavviso scritto - fermi restando i suddetti termini minimi - non potrà essere inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto.

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

### **Chiarimento a verbale all'Art. 2**

*In relazione a quanto previsto dal 1° e 2° comma del presente articolo, le Parti si danno atto che è da escludersi la possibilità di concorrenza quando l'incarico conferito all'Agente od al Rappresentante riguardi genere di prodotti che per foggia, destinazione e valore d'uso siano diversi e infungibili fra di loro o quando i prodotti siano solo in minima parte comuni.*

*Le Parti si danno altresì atto che restano escluse dalla regolamentazione di cui all'articolo tutte le riduzioni consensualmente pattuite fra le parti risultanti da accordo scritto.*



**ART. 3**  
**FORMA DEL CONTRATTO**

All'atto del conferimento dell'incarico, all'Agente od al Rappresentante debbono essere precisati per iscritto, in un unico documento, oltre al nome delle Parti, la zona assegnata (confini e clientela), i prodotti da trattarsi, la misura delle provvigioni e compensi, la durata quando questa non sia a tempo indeterminato.

L'Agente od il Rappresentante ha diritto di ottenere dal preponente, entro e non oltre 30 giorni dalla richiesta, un documento che riproduca il contenuto del contratto e delle clausole aggiuntive. Qualora tale termine decorra inutilmente, l'Agente potrà inviare alla mandante, tramite lettera raccomandata, con espresso richiamo alla presente disposizione dell'AEC, una comunicazione riassuntiva delle principali obbligazioni contrattuali concordate tra le Parti (zona, prodotti, clientela, durata).

La mandante avrà 30 giorni per spedire il contratto definitivo, in difetto si considereranno vincolanti le condizioni descritte nella comunicazione inviata dall'Agente.

**ART. 4**  
**CONTRATTO A TEMPO DETERMINATO**

Le norme previste nel presente Accordo ivi comprese quelle relative alla regolamentazione dell'indennità di fine rapporto, si applicano anche nel contratto a tempo determinato in quanto compatibili, mentre risultano comunque escluse le norme relative al preavviso di cui all'art. 9 del presente Accordo.

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

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

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

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

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

L'Agente od il Rappresentante che non è in grado di eseguire l'incarico affidatogli deve darne immediato avviso al preponente, comunque entro 15 giorni dal verificarsi dell'evento.

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

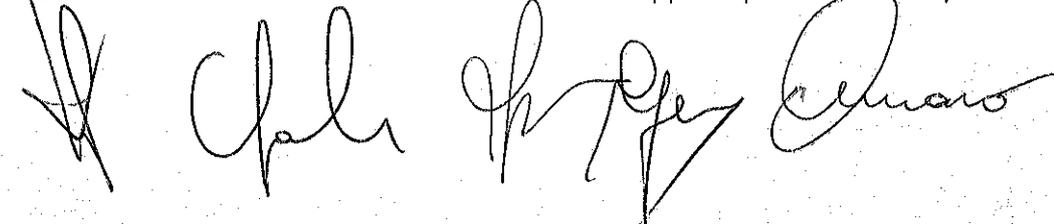
Il contratto potrà prevedere l'addebito totale o parziale del valore del campionario all'Agente od al Rappresentante, in caso di mancata o parziale restituzione o di danneggiamento non derivante dal normale utilizzo. In questo caso l'addebito non potrà essere superiore al 50% del prezzo di listino.

Il preponente è tenuto a fornire all'agente o rappresentante le notizie utili a svolgere nella maniera più produttiva il proprio mandato.

Il preponente informerà altresì l'Agente od il Rappresentante sul lancio dei nuovi prodotti e sulle nuove politiche di vendita e avvertirà l'agente per iscritto - con un preavviso di almeno 60 gg. - qualora preveda che il volume delle operazioni commerciali possa subire una notevole flessione rispetto alle attese o se ritenga di non poter far fronte alle consegne.

Tali informazioni e precisazioni hanno comunque efficacia per il lavoro ancora da svolgere, fatti salvi gli ordini già acquisiti dall'agente o rappresentante che fanno maturare il diritto alla provvigione.

Il mancato rispetto dei termini sia da parte dell'Agente o del Rappresentante che dal preponente, costituisce causa di risoluzione immediata del rapporto per colpa della parte inadempiente.



## **ART. 6 MATURAZIONE DELLE PROVVISORIE**

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

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

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

La provvigione matura in favore dell'Agente o del Rappresentante dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico.

Ai soli fini del diritto alla provvigione, le proposte d'ordine non confermate per iscritto dal proponente entro 60 giorni dalla data di ricevimento delle proposte stesse si intendono accettate per intero.

Salvo diverso accordo fra le Parti, in luogo della conferma di cui al comma precedente, il preponente entro lo stesso termine può comunicare per iscritto all'Agente od al Rappresentante il rigetto totale o parziale dell'ordine, ovvero la necessità di una proroga del termine.

Se comunque, anche successivamente si siano verificati eventi, che facciano dubitare della solvibilità del cliente (es. elevazione protesti), il preponente può rifiutarsi di evadere l'ordine ed all'Agente non spetta alcuna provvigione.

## **ART. 7 LIQUIDAZIONE DELLE PROVVISORIE**

Le provvisorie maturate vanno liquidate all'agente o rappresentante entro la fine di ogni trimestre.

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

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

Qualora la ditta mandante ritardi il pagamento delle somme dovute di oltre quindici giorni rispetto ai termini sopra stabiliti, sarà tenuta a versare su tali somme per tutti i giorni di ritardo un interesse in misura pari al tasso determinato in applicazione del D. Lgs. n. 231/2002.

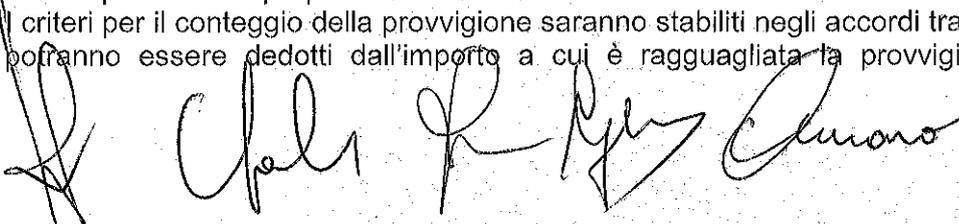
Qualora il ritardo nel pagamento delle provvisorie - ove il preponente non vanti crediti liquidi ed esigibili ad altro titolo - si protragga oltre i 60 giorni successivi al sollecito scritto dell'Agente o del Rappresentante, quest'ultimo ha diritto di richiedere la risoluzione del contratto per grave inadempimento del proponente.

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

La ditta ha altresì l'obbligo di fornire tutte le informazioni e, in particolare, l'estratto dei libri contabili per la verifica sulla liquidazione entro e non oltre 30 gg. dalla richiesta dell'Agente o del Rappresentante.

Qualora le informazioni richieste non vengano fornite dalla ditta entro 60 gg. dalla reiterazione della richiesta, l'agente o rappresentante ha diritto di richiedere risoluzione del contratto per grave inadempimento del preponente.

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 raggugliata la provvigione, gli sconti di valuta



accordati per condizioni di pagamento, né altre spese di qualsiasi natura non addebitate in fattura al cliente.

Le provvigioni per affari conclusi con clienti della zona dell'Agente, in fiere o mostre, può essere ridotta fino ad un massimo del 50%.

In tal caso la riduzione deve risultare da apposita clausola contrattuale.

Salvo quanto disposto dal comma successivo nel caso che l'esecuzione dell'affare si effettui su accordo tra fornitore ed acquirente per consegne ripartite, la provvigione sarà corrisposta alla scadenza dei relativi termini.

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

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

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

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

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

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

## **ART. 8 SPESE**

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

## **ART. 9 PRESTAZIONI E COMPENSI ACCESSORI**

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

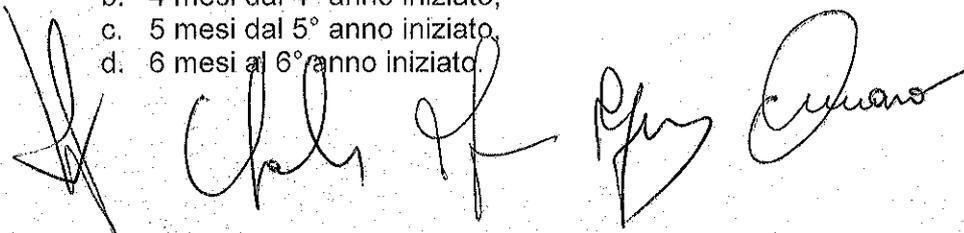
Qualora l'Agente od il Rppresentante svolga altre attività complementari od accessorie (quali a titolo esemplificativo e non esaustivo il coordinamento e/o la formazione di Agenti, attività di merchandising etc.), indicate specificamente in un accordo scritto, le stesse daranno titolo ad un separato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

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

## **ART. 10 PREAVVISO**

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

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



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

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

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

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

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

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

Qualora il rapporto abbia avuto inizio nel corso dell'anno solare precedente, saranno conteggiati i successivi mesi dell'anno in corso per raggiungere i dodici mesi di riferimento.

Se più favorevole, la media provvigionale per la determinazione dell'indennità sarà calcolata sui dodici mesi immediatamente precedenti la data del recesso.

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

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

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

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

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

### **Dichiarazione a verbale dell'art. 10**

*Le Parti si danno atto che nel contratto di agenzia il patto di prova non può essere superiore a tre mesi, applicandosi per rapporti di maggiore durata la disciplina prevista dall'art. 1750 del codice civile, così come attuata dal sopra citato art. 10.*

## **ART. 11**

### **INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO**

1) In caso di cessazione del rapporto di agenzia, sia a tempo determinato che indeterminato, sarà corrisposta dalla ditta preponente all'Agente od al Rappresentante un'indennità che non potrà essere superiore ad una indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle provvigioni maturate dall'agente negli ultimi cinque anni, oppure, se il contratto risale a meno di 5 anni, nella media del periodo in questione.

L'Agente ha diritto all'indennità laddove:

- 1) ricorrano i presupposti di cui all'art. 1751 relativi all'incremento di fatturato e clientela e, più in generale, al principio di equità previsti dal sopra citato articolo del codice civile e della direttiva europea richiamata nella premessa;
- 2) il rapporto si scioglia per i seguenti motivi:
  - a. la preponente receda per cause non attribuibili all'Agente;
  - b. l'Agente receda per grave inadempimento della mandante;

- c. l'Agente raggiunga l'età pensionabile (anzianità o vecchiaia INPS – vecchiaia Enasarco);
- d. l'Agente sia colpito da infermità permanente tale da non consentire la prosecuzione del rapporto;
- e. l'Agente e la mandante decidano di comune accordo di risolvere il rapporto.

II) In tutti i casi in cui non ricorrano i presupposti di cui all'art. 1751 c.c. o sorgano, per qualsiasi causa, difficoltà sull'individuazione e/o esatta quantificazione dei criteri previsti dal summenzionato articolo, (incremento fatturato e/ o clientela) in base al sopra citato principio di equità (in ciò considerandosi i tagli avvenuti nella zona e nella clientela o le crisi di produzione o del settore che hanno depotenziato l'attività dell'Agente/Rappresentante) l'Agente avrà diritto ad un'indennità composta da due distinte voci: A) Indennità di Risoluzione Rapporto; B) Indennità Suppletiva di Clientela.

**A)** L'Indennità di Risoluzione del rapporto è dovuta in ogni caso, indipendentemente dalle cause che hanno portato allo scioglimento del rapporto.

L'indennità di risoluzione del contratto è determinata sull'ammontare delle provvigioni liquidate all'Agente od al Rappresentante nel corso del contratto, nei seguenti limiti:

1. dal 1° gennaio 2002 l'indennità di risoluzione del contratto è pari al 4% (quattro per cento) delle provvigioni liquidate all'agente o rappresentante nel corso del contratto, nei seguenti limiti:

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

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

2. Per i periodi precedenti l'indennità è pari al <sup>13%</sup> dell'ammontare delle provvigioni <sup>oltre all'integrazione</sup> nei limiti sotto citati:

- a. - per il periodo dal 1° gennaio 1969 al 31 dicembre 1976, per ciascun anno :
  - 3% (tre per cento) fino al limite di L. 2.500.000 (duemilionicinquecentomila)
  - 1% (uno per cento) fra L. 2.500.000 (duemilionicinquecentomila) e L. 4.000.000 (quattromilioni); per gli agenti e/o rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva i limiti di L. 2.500.000 e di L. 4.000.000 sono elevati rispettivamente a L. 3.000.000 (tremilioni) e L. 4.500.000 (quattromilionicinquecentomila);
- b. - per il periodo dal 1° gennaio 1977 al 31 dicembre 1980, per ciascun anno:
  - 3% (tre per cento) fino al limite di L. 4.500.000 (quattromilionicinquecentomila)
  - 1% (uno per cento) tra L. 4.500.000 (quattromilionicinquecentomila) e L. 6.000.000 (seimilioni); per gli agenti e/o rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva, i limiti di L. 4.500.000 (quattromilionicinquecentomila) e L. 6.000.000 (seimilioni) sono elevati rispettivamente a L. 6.000.000 (seimilioni) e L. 8.000.000 (ottomilioni);
- c. - per il periodo dal 1° gennaio 1981 al 31 dicembre 1988, per ciascun anno:
  - 3% (tre per cento) fino al limite di L. 6.000.000 (seimilioni)
  - 1% (uno per cento) tra L. 6.000.000 (seimilioni) e L. 9.000.000 (novemilioni); per gli agenti e/o rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva, i limiti di L. 6.000.000 (seimilioni) e di L. 9.000.000 (novemilioni) sono elevati rispettivamente a L. 12.000.000 (dodicimilioni) e L. 18.000.000 (diciottomilioni);
- d. - per il periodo dal 1° gennaio 1989 al 31 dicembre 2001, per ciascun anno:
  - 3% (tre per cento) fino al limite di L. 12.000.000 (dodicimilioni)
  - 1% (uno per cento) tra L. 12.000.000 (dodicimilioni) e L. 18.000.000 (diciottomilioni).

Per gli Agenti e/o Rappresentanti impegnati ad esercitare in esclusiva, i limiti di L. 12.000.000 e L. 18.000.000 sono elevati, rispettivamente a L. 24.000.000 (ventiquattromilioni) e L. 36.000.000 (trentaseimilioni).

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

Qualora l'accantonamento non avvenga - non essendovi obbligo alcuno nella normativa europea e italiana - gli importi saranno corrisposti dalla preponente direttamente all'Agente/Rappresentante entro e non oltre 30 giorni dalla cessazione effettiva del rapporto con un interesse pari al 3%.

**B)** L'indennità suppletiva di clientela è dovuta solo nei casi in cui maturerebbe in capo all'Agente il diritto all'indennità in relazione alle modalità di scioglimento del rapporto di cui al punto I). L'indennità Suppletiva di Clientela è pari:

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

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

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

La disciplina di cui ai capi I e II a) si applica agli agenti che operano in forma individuale o sotto forma di società di persone.

L'indennità di cui ai capi I e II a) non è inoltre dovuta quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'Agente cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto di agenzia.

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

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

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

La richiesta dell'Agente e del Rappresentante di corresponsione dell'indennità prevista dal presente articolo deve essere inoltrata, a pena di decadenza, entro un anno dallo scioglimento del rapporto.

Il pagamento dell'indennità va effettuato entro e non oltre 90 giorni dalla effettiva cessazione del rapporto, o, al più tardi, entro 30 giorni dalla richiesta dell'agente se successiva, purché inoltrata nel rispetto del termine di cui al comma precedente.

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

### **Chiarimento a verbale all'Art. 11**

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

## Dichiarazione a verbale all'Art. 11

Le parti nel rispetto di quanto previsto dal successivo art. 16 lett. c) stabiliscono sin d'ora che sarà affidato alla Commissione nazionale di garanzia e conciliazione il compito di individuare all'interno dei presupposti stabiliti dall'art. 1751 i criteri di quantificazione concreta dell'indennità stessa.

La Commissione dovrà fissare tali criteri entro e non oltre 90 gg. dal momento in cui sarà costituita nel rispetto di quanto previsto dall'ult. comma dell'art. 16.

Sino ad allora le Parti concordemente stabiliscono che l'indennità di cui al punto l) dell'art. 11 sarà così determinata:

media fra l'indennità prevista dall'art. 1751 c.c. da una parte e somma del Firr e dell'Indennità suppletiva di clientela dall'altra (Es. calcolo Indennità ex art. 1751 = € 39.000; Firr € 8.000, Suppletiva 18.000 = € 65.000 / 2 = € 32.500) per rapporti di almeno 5 anni compiuti. In caso di rapporti più brevi l'indennità europea viene ridotta in modo decrescente del 40% per il primo anno, del 30% per il secondo, del 20 % per il terzo e del 10% per il quarto. L'importo risultante verrà sommato al Firr e alla clientela e poi diviso per due

## ART. 12

### PATTO DI NON CONCORRENZA

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

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

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

Il patto inizia a produrre effetti solo successivamente al primo anno di durata del rapporto.

Sia in caso di rapporto a tempo determinato che indeterminato i periodi cui fare riferimento ai fini della durata dei rapporti stessi sono quelli relativi ad attività comunque prestate in favore della mandante per la promozione degli affari e l'acquisizione di nuovi clienti.

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

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

Nel caso di disdetta da parte della mandante, dovuta ad una inadempienza dell'Agente o del Rappresentante di gravità tale da non consentire neanche la durata temporanea del rapporto (così come chiariti nel precedente art. 11, sub B), l'Agente od il Rappresentante non ha diritto all'indennità come sopra determinata.

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

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

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

corrisposta esclusivamente quale compenso provvigionale a fronte dell'attività prestata dall'Agente.

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

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

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

## ART. 13

### CASI DI SOSPENSIONE DEL RAPPORTO

- I. **Malattia ed infortunio:** In caso di malattia od infortunio dell'Agente o del Rappresentante, da comunicarsi ai sensi del precedente art. 5 (entro 15 giorni dall'evento), che gli impedisca di svolgere il mandato affidatogli, il rapporto di agenzia o rappresentanza, a richiesta della ditta preponente o dell'Agente o del Rappresentante interessato, resterà sospeso ad ogni effetto per la durata massima di otto mesi dall'inizio della malattia o dalla data dell'infortunio, intendendosi che per tale periodo la ditta si asterrà dal procedere alla risoluzione del rapporto.
- II. **Servizio volontario a favore dello Stato (VFP1 o Servizio Civile Nazionale Volontario):** nel caso in cui l'Agente intenda prestare servizio volontario a favore dello Stato, potrà richiedere alla mandante la sospensione del rapporto per il periodo del servizio stesso e comunque per non più di 12 mesi.  
La mandante che non aderisce alla richiesta dovrà corrispondere l'indennità di fine rapporto prevista dal precedente art. 11 solo nel caso in cui l'Agente od il Rappresentante venga effettivamente ammesso a svolgere tale servizio.  
È onere dell'Agente a fornire la prova del diritto al pagamento dell'indennità.
- III. **Tutele a favore della famiglia:** In caso di gravidanza dell'agente o rappresentante, il rapporto resterà sospeso ad ogni effetto, su richiesta dell'agente o rappresentante, per un periodo massimo di 12 mesi, all'interno dei quali deve considerarsi la data del parto, intendendosi che durante tale periodo la casa mandante non potrà procedere alla risoluzione del rapporto.

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

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

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

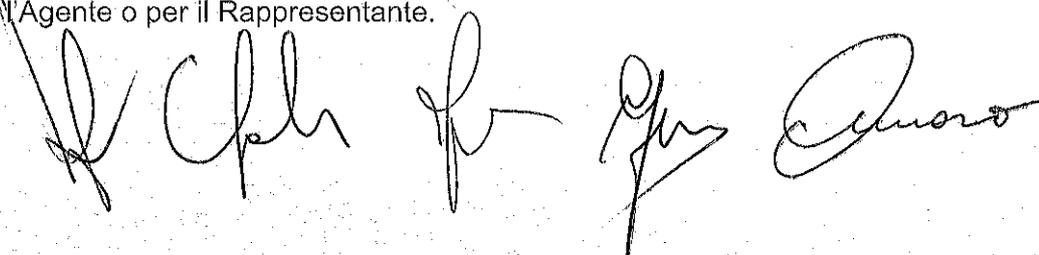
Il titolare del mandato, che si trova in una delle condizioni di cui ai punti I), II) o III) del presente articolo, deve permettere, per tutta la durata del periodo di impossibilità lavorativa, che la ditta, o chi da questa ha ricevuto l'incarico di sostituirlo provvisoriamente, si avvalga dell'organizzazione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

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

## ART. 14

### NORMA DI SALVAGUARDIA

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



**ART. 15**  
**DATA DI ENTRATA IN VIGORE**

Il presente Accordo entra in vigore il 01 aprile 2009 e scade il 31 marzo 2012 e si applica a tutti i contratti in corso alla data di entrata in vigore dell'Accordo stesso.

**ART. 16**  
**COMMISSIONE NAZIONALE DI GARANZIA E CONCILIAZIONE**

E' costituita una Commissione Nazionale di Garanzia e Conciliazione, composta da 7 (sette) membri di cui 3 (tre) nominati dalla Organizzazione datoriale e 3 (tre) nominati dalla Organizzazione sindacale firmatarie del presente Accordo ed uno di comune accordo che presiederà la Commissione stessa.

La Commissione ha i seguenti compiti:

- a. esame ed interpretazione autentica della normativa del presente Accordo in caso di dubbio o incertezza, su segnalazione di una delle Parti stipulanti;
- b. esame e soluzione di ogni eventuale problema che dovesse presentarsi in ordine alle esigenze rappresentate dalle Parti contrattuali e in sede di conciliazione sindacale così come regolamentata in base al successivo art. 17;
- c. definizione di tutte le problematiche rinviate alla Commissione stessa dagli articoli del presente Accordo Economico Collettivo Nazionale;
- d. sviluppo di un progetto per la formazione e l'aggiornamento professionale degli Agenti e dei Rappresentanti di Commercio, individuando modalità, tempi e fondi utilizzabili, sia a carico delle Parti sottoscriventi il presente accordo, sia a carico di enti istituzionali, a livello nazionale e/o comunitario, a ciò preposti;
- e. individuazione di un modello di assistenza sanitaria ed integrativa diretta a favore degli Agenti e dei Rappresentanti di Commercio;
- f. individuazione di un modello di previdenza integrativo che in quanto tale non può che essere volontario e avere la caratteristica della portabilità.

La Commissione Nazionale di Garanzia e Conciliazione si impegna inoltre a definire entro 12 mesi dalla sua costituzione i problemi connessi al pagamento delle provvigioni derivanti da vendite effettuate attraverso il commercio elettronico

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

**ART. 17**  
**PROCEDURE DI CONCILIAZIONE SINDACALE DELLE CONTROVERSIE**  
**COMMISSIONE TERRITORIALE DI CONCILIAZIONE**

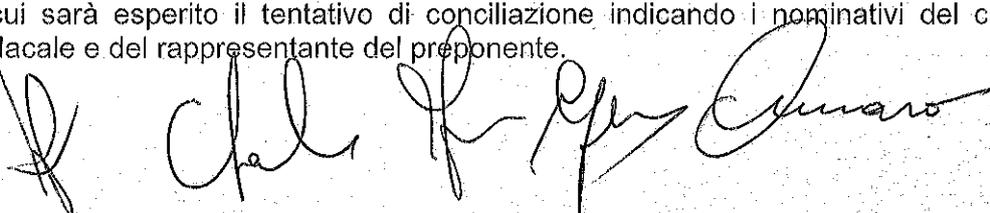
Ai sensi di quanto previsto dagli artt. 410 e seguenti del codice di procedura civile per tutte le controversie individuali relative a rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale è prevista la possibilità di conciliazione in sede sindacale secondo le norme e le modalità di cui al presente articolo da esperirsi nella Commissione territoriale di conciliazione costituita presso la sede dell'associazione degli Agenti e dei Rappresentanti di Commercio stipulante il presente accordo territorialmente competente o, in mancanza, presso le rispettive associazioni imprenditoriali

La Commissione territoriale di conciliazione è composta:

- a. per le case mandanti, da un rappresentante dell'Associazione alla quale aderisce la casa mandante;
- b. per gli Agenti od i Rappresentanti di Commercio, da un rappresentante dell'Organizzazione sindacale locale firmataria del presente Accordo Economico Collettivo cui l'Agente o il Rappresentante sia iscritto o abbia conferito mandato.

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

La Commissione, ricevuta la richiesta di conciliazione, è tenuta a comunicare nei modi e nei termini di legge, alla parte contrapposta, oltre al motivo della controversia il luogo, il giorno e l'ora in cui sarà esperito il tentativo di conciliazione indicando i nominativi del conciliatore di parte sindacale e del rappresentante del proponente.



L'incontro tra le Parti deve avvenire entro e non oltre 15 (quindici) giorni dalla data di ricevimento della comunicazione dalla parte contrapposta.

Il tentativo di conciliazione deve essere espletato entro il termine previsto dall'art. 37 del Decreto Legislativo n. 80/98 che decorre dalla data di ricevimento o di presentazione della richiesta da parte dell'Associazione imprenditoriale o della Organizzazione Sindacale a cui l'Agente od il Rappresentante di Commercio conferisce mandato.

La Commissione territoriale di conciliazione esperisce il tentativo di conciliazione ai sensi degli artt. 410, 411 e 412 c.p.c. come modificati dalla Legge 533/73 e dai Decreti Legislativi n. 80/98 e n. 387/98.

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

Laddove le Parti abbiano già composto bonariamente la controversia insorta, potranno spontaneamente comparire dinanzi alla Commissione per formalizzare, ai fini e per gli effetti del combinato disposto degli artt. 2113, comma 4, c.c., 410 e 411 c.p.c. come modificati dalla legge n. 533/73 e dal D.Lgs. 80/98, e dal Decreto Legislativo n. 387/98, in sede conciliativa l'accordo raggiunto. Il procedimento in questo caso non sarà soggetto al rispetto delle formalità di convocazione precedentemente stabilite.

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

### **Dichiarazione a verbale**

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

## **ART. 18**

### **ENTE BILATERALE**

Con la firma del presente Accordo, le Parti si riservano di valutare attraverso l'istituzione di una Commissione Bilaterale Paritetica, l'adesione agli Enti Bilaterali già costituito tra CISAL e CNAI.

## **ART. 19**

### **ASSISTENZA SANITARIA INTEGRATIVA**

Le Parti stipulanti il presente Accordo si riservano di istituire un fondo di assistenza sanitaria integrativa al Servizio Sanitario Nazionale per gli Agenti e per i Rappresentanti di Commercio.

A tale scopo le Parti convengono di istituire una Commissione Bilaterale Paritetica per definire la contribuzione e le relative prestazioni.

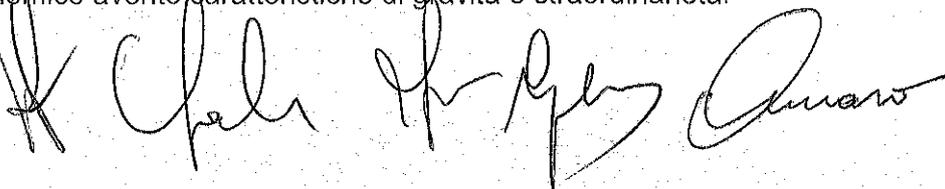
## **ART. 20**

### **RINVIO**

Per quanto non espressamente previsto dalle norme che regolano il Presente Accordo Economico Collettivo Nazionale per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale nei settori del commercio, dei servizi, del terziario e del turismo valgono le disposizioni di leggi vigenti.

### **Dichiarazione Finale**

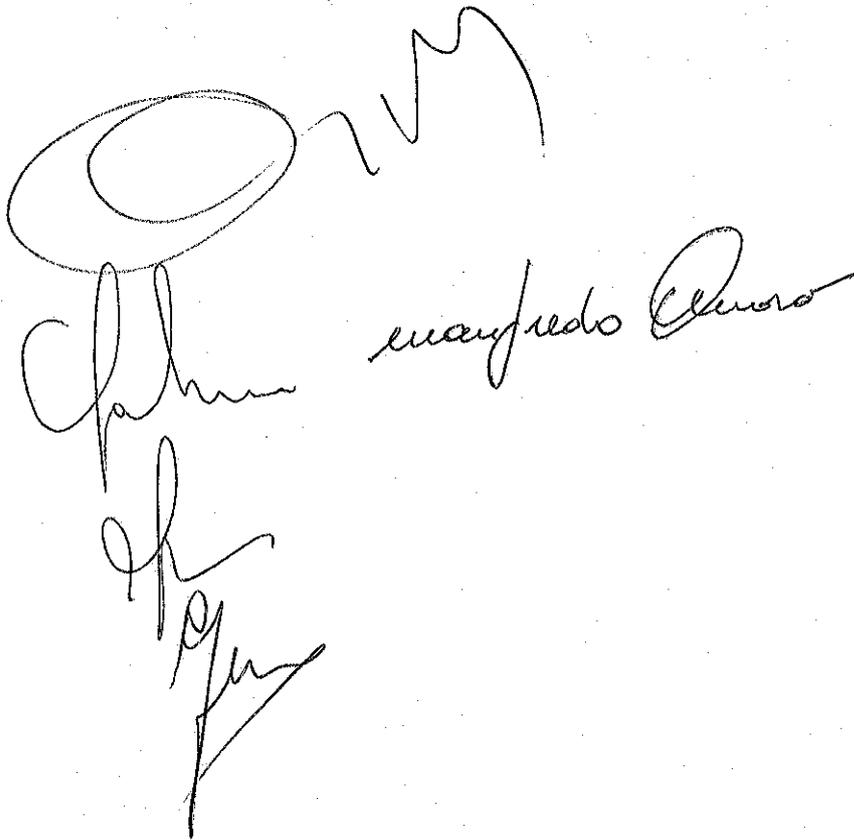
Le Parti, in presenza di un quadro generale e locale di difficoltà dovuto alle dimensioni ed alla gravità della crisi economica in essere che si ripercuote inevitabilmente su tutti i comparti produttivi e commerciali che risentono pesantemente delle complicazioni sopravvenute ad ogni livello (locale, comunitario e globale), ritengono indispensabile un impegno straordinario di tutte le componenti sociali, economiche, istituzionali, per iniziative coordinate e solidali che mettano al centro dell'attenzione la tutela dei redditi e comunque la salvaguardia dei soggetti che operano nei settori della mediazione ed intermediazione commerciale esposti alle conseguenze di un evento economico avente caratteristiche di gravità e straordinarietà.



L'Organizzazione datoriale e l'Organizzazione sindacale firmatarie del presente Accordo richiedono quindi con voce unanime che vengano reperite risorse da destinare ad ammortizzatori sociali per le sopra citate categorie di soggetti.

A tal fine indicano come possibile via da seguire quella già prevista dall'art. 43 comma 2 del Regolamento delle Attività Istituzionali della Fondazione Enasarco che prevede la possibilità di definire "particolari forme di prestazioni integrative di previdenza al verificarsi di eventi di carattere eccezionale". Sempre nel rispetto di quanto previsto dal regolamento le erogazioni sarebbero finanziate con gli avanzi di bilancio generati dalle entrate di cui all'art. 4 comma 8 nel corso degli esercizi 2008, 2009 e 2010.

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



Handwritten signatures of the signatories, including a large signature at the top left and several smaller ones below it, and the name "Maurizio Curo" written in cursive to the right.