

Parte normativa:
1 marzo 2009
29 febbraio 2012

Sintesi Accordo Economico Collettivo
AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO
(Confesercenti, Confcommercio)

Parte economica
Non prevista

SINTESI NORMATIVA

Parti contraenti: Confesercenti, Confcommercio

FILCAMS-CGIL-FISASCAT-CISL-UILTUCS-UIL-FNAARC-USARCI-FIARC-UGL.

Campo applicazione: Agenti e rappresentanti che stipulano contratti di agenzia e rappresentanza commerciale con case mandanti.

Compensi a provvigione e spetta per tutti gli affari conclusi con l'intervento dell'agente, indipendentemente dall'avvenuto pagamento del corrispettivo da parte del cliente.

Spetta 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, viene confermato il diritto alla provvigione anche per gli affari conclusi direttamente dal preponente nella zona o con la categoria di clienti riservati all'agente. La provvigione spetta anche sugli affari conclusi nell'arco dei sei mesi successivi alla data di cessazione del rapporto, sempre che gli stessi siano riconducibili all'attività svolta prevalentemente dall'agente prima della scioglimento o sospensione del contratto di agenzia.

Pagamento: Obbligo da parte del preponente di consegnare l'estratto conto delle provvigioni dovute, entro la fine del mese successivo al trimestre in cui è sorto il diritto alla provvigione. L'estratto deve indicare gli elementi essenziali in base a cui sono state calcolate le provvigioni, entro lo stesso termine le provvigioni devono essere pagate all'agente.

Malattia o infortunio: Sospensione del rapporto per 6 mesi, su richiesta della ditta o dell'agente o rappresentante. A carico delle ditte mandanti sarà stipulata, con l'Enasarco, polizza assicurativa a copertura dei rischi derivanti da infortunio e ricovero ospedaliero, pagamento diaria convenzionale fino a max 60 gg. per anno.

Maternità: Sospensione del rapporto per 8 mesi, su richiesta dell'agente o rappresentante. INPS 80%. Paga giornaliera convenzionale come lavoratori autonomi 5 mesi senza obbligo di astensione dal lavoro.

Risoluzione ditta: Plurimandatario lavoro non in esclusiva per una sola ditta, un preavviso di:

- mesi fino a 3 anni di attività - 4 mesi fino a 4 anni di attività - 5 mesi fino a 5 anni di attività, 6 mesi da 6 anni di attività;

Monomandatario lavoro in esclusiva per una sola ditta, un preavviso di:

- 5 mesi fino a 5 anni di anzianità - 6 mesi fino a 8 anni - 8 mesi in poi.

Dimissioni agente: Se il rapporto viene risolto per dimissioni dell'agente il preavviso è di:

- 3 mesi nel caso di attività con più ditte (plurimandatario);
- 5 mesi nel caso di attività in esclusiva con una sola ditta (monomandatario).

Indennità sostitutiva del preavviso: Una somma pari a tanti dodicesimi delle provvigioni liquidati su tutte le somme corrisposte in dipendenza del contratto di agenzia, l'anno precedente anche a titolo di rimborso spese o di premio, per quanti sono i mesi del preavviso.

Ind. risoluz. rapporto: Nel caso di scioglimento del contratto, l'agente ha diritto a ricevere un'indennità di risoluzione del rapporto secondo la tabella allegata.

Tale indennità viene corrisposta dall'ENASARCO.

Ind. suppl. di clientela: per rapporti con durata di almeno 1 anno. Se il contratto di agenzia si scioglie ad iniziativa della casa mandante per fatto non imputabile all'agente o rappresentante in aggiunta all'indennità di risoluzione del rapporto spetta l'indennità suppletiva di clientela da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni (si computano anche i rimborsi o concorso spese o premio) per le quali è sorto il diritto al pagamento per tutta la durata del rapporto, anche se le stesse non sono state interamente composte al momento della cessazione del rapporto. Spetta anche in caso di dimissioni dovute al conseguimento della pensione di vecchiaia INPS - ENASARCO in caso di decesso, invalidità permanente e per cause attribuibili al preponente. Gli importi maturati a titolo di indennità di risoluzione del rapporto e di indennità suppletiva di clientela vengono riconosciuti anche se eccedono il valore max previsto dal comma 3 art. 1751 C.C. Per gli affari conclusi successivamente al 1° gennaio 1989 l'indennità suppletiva di clientela verrà calcolata nel modo seguente.

- 3% sulle provvigioni maturate nei primi tre anni del rapporto
- 3,50% sulle provvigioni maturate dal quarto al sesto compiuto
- 4% sulle provvigioni maturate negli anni successivi

Patto non concorrenza: L'agente ha diritto ad un'indennità che si calcola sulle provvigioni degli ultimi 5 anni (o di tutto il periodo se inferiore), provvigioni diviso 24 per i mesi di patto.

Parte normativa: 1 marzo 2009 29 febbraio 2012	Sintesi Accordo Economico Collettivo AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO (Confesercenti, Confcommercio)	Parte economica Non prevista
---	--	--

Indennità di risoluzione del rapporto

a partire dal 1° gennaio 2002

senza esclusiva

4% fino a €6200,00	provvigioni liquidate per ciascun anno
2% da €6200,01 a €9.300,00	provvigioni liquidate per ciascun anno
1% quota eccedente €9.300,00	provvigioni liquidate per ciascun anno

in esclusiva

4% fino a €12.400,00	provvigioni liquidate per ciascun anno
2% da €12.400,01 a €18.600,00	provvigioni liquidate per ciascun anno
1% quota eccedente €18.600,00	provvigioni liquidate per ciascun anno

Indennità suppletiva di clientela (da luglio 1989)

Anni di rapporto di agenzia	%
Per i primi 3 anni	3,00 %
Dal 4° al 6° anno	3,50 %
Dal 7° anno	4,00 %

Nel caso l'agente abbia apportato nuovi clienti e/o abbia sviluppato gli affarifici i clienti esistenti, avrà diritto ad un ulteriore importo dell'indennità, secondo la tabella contenuta nell'accordo economico collettivo.

Indennità per patto di non concorrenza

Durata del rapporto	%
Fino a 5 anni	50 %
Fino a 10 anni	75 %
Oltre i 10 anni	100 %

La percentuale si calcola sulla media annua delle provvigioni degli ultimi 5 anni, o di tutti gli anni se il periodo è inferiore.

Indennità meritocratica

Nel caso in cui l'importo complessivo dell'indennità di risoluzione del rapporto e dell'indennità suppletiva di clientela, sia inferiore al valore massimo previsto dall'art. 1751 del codice civile, o l'agente abbia apportato nuovi clienti o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti, da cui la ditta riceve ancora sostanziali vantaggi, l'agente avrà diritto ad un'indennità meritocratica, secondo la tabella contenuta nell'accordo economico collettivo.