



F.N.A.A.R.C.

*Federazione Nazionale
Associazioni Agenti e Rappresentanti di Commercio*

Prot. 41/09/LS/Im

Milano, 17.02.2009

**AI SIGNORI PRESIDENTI DELLE
ASSOCIAZIONI ADERENTI
AI SIGNORI CONSIGLIERI
DELLA F.N.A.A.R.C.
LORO SEDI**

Circolare n. 17/2009

AREA: ACCORDI ECONOMICI COLLETTIVI

**RINNOVATO L'ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO DEL SETTORE
COMMERCIALE. RIGUARDA 120.000 AGENTI DI COMMERCIO.
LA F.N.A.A.R.C. HA OTTENUTO SIGNIFICATIVI MIGLIORAMENTI NORMATIVI ED
ECONOMICI IN FAVORE DEGLI AGENTI DI COMMERCIO.**

Sensibile miglioramento della parte economica della "indennità meritocratica", mantenimento della indennità risoluzione rapporto (FIRR) e della indennità suppletiva di clientela, istituzione di un Ente Bilaterale per la formazione professionale degli agenti di commercio, interventi in favore degli agenti che operano senza un mandato conferito in forma scritta, e forti limitazioni alla possibilità delle case mandanti di ridurre la zona, i prodotti, i clienti, le provvigioni dell'agente di commercio.

Questi i principali successi, che possiamo definire "epocali" contenuti nell'Accordo Economico Collettivo firmato ieri 16 febbraio dalla FNAARC e da tutte le altre sigle stipulanti il precedente Accordo del 2002 (FIARC, FILCAMS-CGIL, FISASCAT-CISL, UGL, UILTUCS-UIL, USARCI), con la ConfCommercio, la Confesercenti e la ConfCooperative, che interessa gli agenti di commercio operanti per conto di case mandanti del settore del commercio. E' questa la prima volta che le Organizzazioni delle case mandanti del settore commercio siglano simultaneamente il medesimo Accordo Economico Collettivo.

L'Accordo, che entrerà in vigore il prossimo 1° marzo, è stato fermamente voluto dalla F.N.A.A.R.C., che si è impegnata negli ultimi anni predisponendo un documento che, condiviso dalle altre Organizzazioni degli agenti di commercio stipulanti ha costituito l'ossatura dell'Accordo firmato il 16 febbraio.

L'Accordo incide sull'intera vita di ogni rapporto di agenzia, perché introduce modificazioni sia nella fase di inizio, sia in quella dello sviluppo, sia in quella della cessazione del rapporto di agenzia, riconoscendo all'agente di commercio una dignità economica e normativa mai raggiunta in passato nella contrattazione collettiva.

DIREZIONE GENERALE

Corso Venezia, 51 - 20121 Milano Tel.: 02 764519.1 - Fax: 02 76008493
e-mail: info@fnaarc.it - Sito Internet: <http://www.fnaarc.it>

Vi è poi un ulteriore momento del quale ci siamo preoccupati, che è altrettanto importante di quelli sopra indicati: il nostro futuro professionale, vale a dire la possibilità di continuare ad essere indispensabili protagonisti nella filiera della distribuzione. Per questo abbiamo voluto l'istituzione di un Ente Bilaterale, il cui fine è reperire le risorse per la nostra formazione professionale, uno strumento indispensabile per assicurare quella qualità e quella professionalità che le case mandanti ed il mercato ci chiedono ogni giorno di più.

Esaminiamo un po' più in dettaglio i principali contenuti del nuovo Accordo, riservandoci di ritornare sull'argomento per un esame più dettagliato:

- Grandi, molto grandi, sono i risultati raggiunti per le indennità di fine rapporto. Infatti il primo successo è aver mantenuto invariati l'indennità di risoluzione rapporto (meglio nota come F.I.R.R.) e l'indennità suppletiva di clientela, due istituti che non sono previsti né nella disciplina Europea degli agenti di commercio, né nel Codice Civile Italiano, e che sono invece presenti da moltissimi anni negli Accordi Economici Collettivi. Oltre a questo viene previsto che l'indennità di clientela sia corrisposta, nel caso di disdetta del mandato da parte dell'agente, anche in presenza della pensione di vecchiaia INPS, mentre fino ad oggi l'indennità poteva essere richiesta, in caso di disdetta da parte dell'agente, solo in presenza della pensione di vecchiaia ENASARCO, oppure in caso di inabilità o di morte. Questo rappresenta un notevole vantaggio per quanti iniziano l'attività di agente in età non più giovanissima (da 50 anni in avanti) che avrebbero potuto richiedere l'indennità di clientela, in caso di loro disdetta del mandato, solo da 70 anni in avanti, perché solo a quel momento avrebbero maturato il diritto alla pensione di vecchiaia dell'ENASARCO, avendo maturato 20 anni di contribuzione.

Vi è poi il forte incremento della "indennità meritocratica", particolarmente sensibile in caso di chiusura di rapporti di agenzia di durata fino a 5 anni; la nuova indennità è determinata in funzione della durata dell'incarico di agenzia e dell'incremento di fatturato ottenuto dall'agente. Ancora è previsto che l'agente che accetti di essere liquidato con il pagamento del FIRR, della indennità di clientela e della indennità meritocratica previste nel nuovo Accordo, riceva le sue spettanze entro 30 giorni dal termine del mandato, **siglando un Accordo presso l'Associazione sindacale di appartenenza.**

Questo Accordo chiude in modo definitivo ogni rivendicazione riguardante le indennità di fine rapporto di agenzia.

- Per quanto riguarda le riduzioni di zona, clientela, misura delle provvigioni e prodotti, è stata aumentata sensibilmente la tutela per gli agenti di commercio: infatti la cosiddetta "clausola di salvaguardia", vale a dire la possibilità di cumulare tutte le riduzioni, viene estesa da 12 a 18 mesi per i plurimandatari e da 12 a 24 mesi per i monomandatari; inoltre sarà possibile per tutti cumulare nel periodo sopra indicato sia le riduzioni "lievi" (quelle che hanno un valore inferiore al 5% delle provvigioni) sia le riduzioni "medie" (quelle che hanno un valore tra il 5 e il 20% delle provvigioni). Fino ad oggi potevano essere cumulate solo le riduzioni "lievi", un fatto che penalizzava fortemente gli agenti.

- Per quanto attiene al riconoscimento dell'incarico di agenzia, è stato chiarito che vi è prova di un rapporto di agenzia quando vi sia una attività di vendita pagata con provvigioni, anche se sia stato conferito un incarico formalmente diverso (ad esempio collaborazione contratto a progetto ecc.).
- È stato inoltre previsto che l'esistenza del mandato di agenzia possa essere provata anche con documenti che pervengono da una delle sole parti, ovviamente nei casi di mancato conferimento del mandato in forma scritta. Questo vuol dire che potremo testimoniare l'esistenza del rapporto di agenzia anche con documenti prodotti solamente dagli agenti di commercio.
- È stato anche definito il momento di pagamento delle provvigioni, così come si è anche puntualizzato, nel rispetto di quanto vuole la legge, che l'agente ha il 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.
- È stata anche prevista l'istituzione del fondo di assistenza sanitario integrativo.
- Si è anche definito che l'eventuale clausola che prevede il patto di non concorrenza post contrattuale debba essere indicata solo al momento del conferimento del mandato, e non possa essere prevista in un momento successivo.

Queste quindi le più rilevanti novità dell'Accordo, che, lo ripetiamo, è un passo "epocale" sia per la parte normativa del rapporto di agenzia, sia per quella economica, e che costituisce una "pietra miliare" per lo sviluppo dell'attività dell'agente di commercio.

L'Accordo firmato ieri è stato reso possibile dalla grande collaborazione e sensibilità manifestate dalla ConfCommercio e dal suo Presidente Carlo Sangalli, dalla Confesercenti e dalla ConfCooperative.

Cordiali saluti.

IL FUNZIONARIO ADDETTO
(dott. Luigi Strazzella)

IL PRESIDENTE
(Adalberto Corsi)