

## Piattaforma Fnaarc I rappresentanti chiedono l'aumento delle indennità

■ ■ ■ Si sente molto parlare del rinnovo dei contratti di lavoro di diverse categorie ma pochi sanno che gli oltre 200mila agenti e rappresentanti di commercio italiani sono anch'essi in attesa del rinnovo del contratto. In realtà, i rapporti di lavoro degli agenti di commercio sono regolati dagli Accordi Economici Collettivi e dal Codice Civile (articoli dal 1742 al 1752). E gli Accordi Economici Collettivi sono fermi al 2002. L'organizzazione di categoria, ha quindi chiesto alle controparti (Confindustria, Confartigianato, Confcommercio, Concooperative, Confapi, Confesercenti) il rinnovo degli Accordi Economici Collettivi, presentando una piattaforma. Il primo punto della piattaforma è valorizzare il concetto di meritocrazia nel rapporto di lavoro: se un agente vende molto, deve avere anche un riconoscimento economico. Oggi l'indennità meritocratica riconosciuta non è di grandissime proporzioni, ma il suo innalzamento è una delle priorità della Fnaarc.

A vantaggio degli agenti gioca poi una sentenza della Cassazione del 2006 che riconosce loro la possibilità di ottenere, nella indennità di fine rapporto, il massimo previsto dal Codice Civile, a condizione che vi sia stato un incremento nelle vendite della zona affidata all'agente. Mentre questa sentenza tende a valorizzare il merito, gli Accordi Economici Collettivi hanno un'impostazione diversa, coniugando l'aspetto meritocratico con altre indennità. Infatti, prevedono al termine del mandato l'indennità di fine rapporto (il FIRR) che viene sempre corrisposta; l'indennità di clientela; l'indennità meritocratica (riconosciuta solo in caso di un incremento netto delle vendite dall'inizio alla fine del rapporto col cliente). Il problema dei nuovi Accordi è quello di armonizzare quanto previsto nel Codice Civile con quanto previsto negli Accordi Economici Collettivi, rivalutando la parte meritocratica delle indennità di fine rapporto. Il secondo punto della piattaforma per il rinnovo degli Accordi Economici riguarda le cosiddette "riduzioni del contenuto economico" (provvigioni, zone di vendita, clienti, prodotti). In altre parole, dice la Fnaarc, la casa mandante non dovrebbe in nessun caso variare a metà percorso la natura del mandato affidato all'agente, penalizzandolo, ma se proprio intende farlo, allora paghi una giusta indennità. Infine, si chiede l'istituzione di un Ente bilaterale che assicuri il re-

perimento delle risorse necessarie alla formazione continua degli agenti di commercio, e una forma di assistenza sanitaria integrativa per la categoria.

