



RIFLESSIONI SULL'IPOTESI DI UN NUOVO ACCORDO IMPRESA AGENTI

PREMESSE

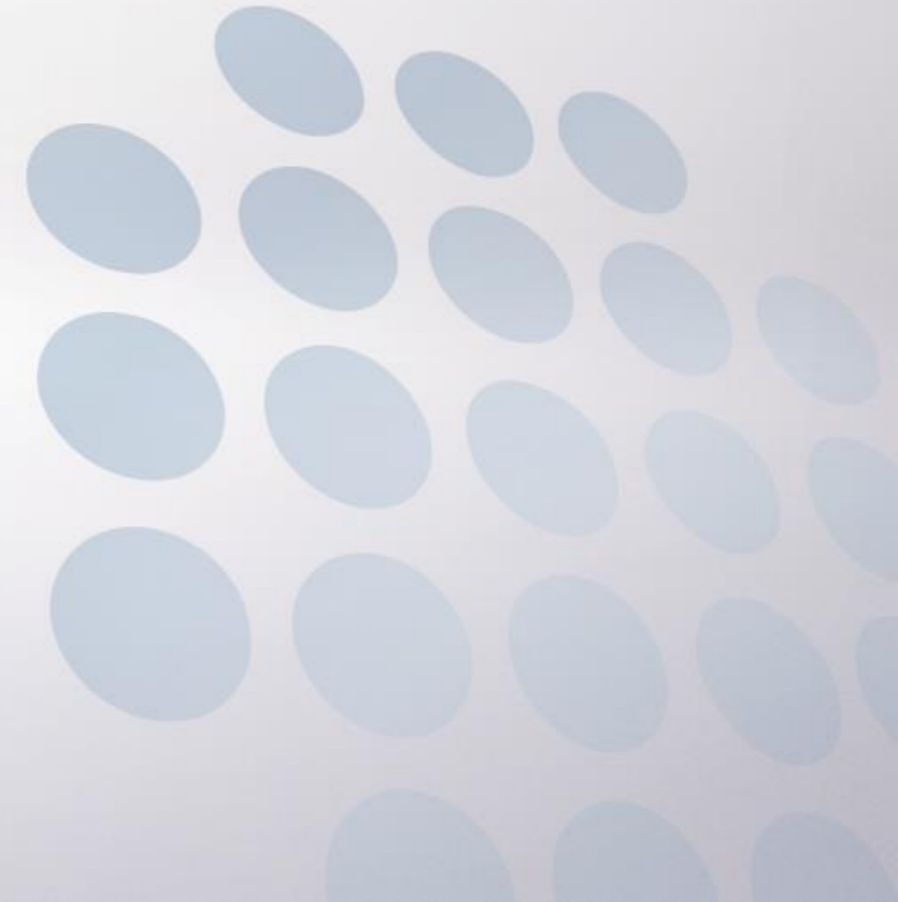
- L' Accordo nazionale Imprese Agenti è stato applicato in passato in virtù dell' appartenenza dell' Impresa al sistema Ania e quindi, applicato su base contrattuale anche a quegli Agenti che non fossero iscritti ad alcuna organizzazione di rappresentanza.
- D: Alcune Imprese, anche importanti , sono uscite dal sistema ANIA, quali conseguenze sul piano della trattativa? E' necessario immaginare un tavolo con la partecipazione anche di queste Imprese (com'è accaduto per Fpa e come accade per Ivass)?

PREMESSE

- Nell' Accordo 2003 non esiste alcuna norma che ne preveda l' ultrattività. Essendo stato disdettato, non è quindi applicabile dalle parti.
- D: E' applicabile ai mandati in essere?
- Nei nuovi mandati viene richiamato espressamente e quindi ha valore contrattuale
- D: Il regime applicabile è differente tra mandati "vecchi" e "nuovi"?

ULTRATTIVITA'

- Se nelle more del rinnovo ANA, le Imprese continuano a citare nei mandati il riferimento all'ANA 2003 e ad applicarlo nonostante sia disdettato e non vi sia una norma che ne preveda l'ultrattività.
- D: E' necessario riscrivere un ANA?



RISCRIVERE UN NUOVO ANA

- Se non è necessario riscrivere un nuovo ANA , le norme vengono applicate di fatto senza nessuna modifica.
- D: Chi ne trae vantaggio/svantaggio e come?
- Gli Agenti perché vedono ridursi le indennità (effetto Bersani su Montepremi e Monteprovvigioni) e pagano Rivalse troppo alte in relazione alla redditività del portafoglio;
- Le Imprese perché non incassano le rivalse e non “piazzano” i portafogli in affidamento.

RISCRIVERE UN NUOVO ANA

- Se invece è necessario riscrivere un Accordo ANA , diventa importante ragionare COME riscriverlo.
- D: Lo si affronta articolo per articolo (come si era iniziato) recependo le norme introdotte da Bersani, correggendo alcuni errori e riscrivendo interamente la parte riguardante le società, le indennità e la rivalsa?

RISCRIVERE UN NUOVO ANA

- D: O si sceglie un' impostazione diversa come, ad esempio, stravolgere completamente l' impianto o scrivere esclusivamente una "cornice" lasciando ad altri (Gruppi e Imprese) il compito di definire gli aspetti economici rilevanti?

GLI ISTITUTI

- Il dibattito più importante riguarda indennità (la cd liquidazione) e rivalsa;
- Le concentrazioni di Imprese in Grandi Gruppi finiscono per “razionalizzare” la presenza delle relative Agenzie su territorio. Più che di “scorpori” bisogna cominciare ad occuparsi di “accorpamenti”, mantenimento di anzianità o meno, indennità.

INDENNITA' E RIVALSA

- La rivalsa è dovuta in virtù della Legge Vigorelli 14/7/59 n. 741 che conferito efficacia erga omnes (dpr 18/3/61 n. 387) all' Accordo del 1951;
- Secondo l'opinione prevalente sarebbe una sorta di avviamento che l' Agente è tenuto a corrispondere al momento del conferimento dell' incarico per poter gestire i contratti di proprietà dell' Impresa e godere da subito dei benefici economici connessi.

INDENNITA' E RIVALSA

- Si tratterebbe di una “partita di giro” che vede l’ Agente come un imprenditore che acquista un’ azienda corrispondendo alla Compagnia proprietaria un avviamento e alla cessazione riceve dalla Compagnia proprietaria il medesimo avviamento.

INDENNITA' E RIVALSA

- Fino al 1975 all'Agente revocato per giusta causa non spetta alcuna indennità;
- Fino al 1975, cioè, la normativa collettiva prevedeva la possibilità di subentro in un' Agenzia già avviata senza obbligo di corrispondere la rivalsa;
- Dal 1975 si prevede la possibilità di ripetere in rivalsa le sole indennità dovute in misura percentuale sulle provvigioni.

INDENNITA' E RIVALSA


- Ma se l' affidamento di un'agenzia può essere concesso anche a titolo non oneroso la rivalsa NON è un corrispettivo dell' avviamento.



INDENNITA' E RIVALSA

- Dalla correlazione tra rivalsa e il valore economico attribuito all'agente subentrante , discende il principio (v. Cass.) che la rivalsa deve essere determinata avuto riguardo al parametro preponderante del valore economico del portafoglio attribuito in gestione all'agente subentrante.


INDENNITA' E RIVALSA

- Riduzione di portafoglio, provvigionale, incide sulla rivalsa (Cass. 16193/07);
 - D: Quanto?
 - L'anzianità incide in modo rilevante sul MonteProvvigioni.
- 


GLI INTERESSI

- La rivalsa va corrisposta in “rate uguali annuali ed anticipate comprensive dell’ interesse annuo del 3%”;
- D: Interessi sulla rata o ammortamento alla francese?
- La ratio dell’ art. 37 comma 3 prevede che l’ Agente cessato sia esonerato dal pagamento delle rate di rivalsa non ancora scadute (che cadranno sul subentrante) , ma con l’ iniquità che il primo e non il secondo avrà pagato gli interesse su un capitale maggiore.

GLI INTERESSI

- D: Aldilà della quaestio, gli interessi del 3% sono ancora attuali?
 - D: Esiste una soluzione per la riduzione delle somme dovute?
- 

L'ANZIANITA'

- Le somme dovute a titolo di indennità con riferimento al Monteprovvigioni prevedono l' applicazione di una percentuale influenzata dall' anzianità (art. 27);
 - D: E' legittima la ripetizione in rivalsa di dette somme?
- 

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

