

Sottoscritto da Anpit, Confimprenditori, Unica e Cisl Terziario, con l'assistenza Cisl

Rinnovato il Ccnl commercio

Aumenti contrattuali a decorrere dal 1° settembre 2023

DI VINCENZO CARATELLI*

A soli otto mesi dalla scadenza naturale, è stato siglato il rinnovo del Ccnl Commercio, sottoscritto da Anpit, Confimprenditori, Unica e Cisl Terziario, con l'assistenza della Cisl, un contratto collettivo largamente applicato dalle aziende di settore, di tutte le dimensioni.

L'obiettivo della nostra organizzazione sindacale, in accordo con le parti datoriali, è quello di rinnovare i contratti nei tempi dovuti, al fine di garantire ai lavoratori l'adeguamento delle retribuzioni all'aumento del costo della vita.

Risposte immediate ed efficienti ai cambiamenti del mondo del lavoro intervenuti nell'ultimo triennio, che rivestono particolare importanza, in considerazione dell'ampia platea cui è rivolto il Ccnl. Abbiamo lavorato alacremente per raggiungere un accordo che contemplasse vantaggi economici concreti per i lavoratori, prevedendo rilevanti aumenti contrattuali, in risposta ad una complessa situazione economica dovuta ai conflitti internazionali, alla conseguente crisi energetica ed alle sempre crescenti emergenze climati-

che.

Nella stesura del nuovo Ccnl abbiamo voluto favorire soluzioni contrattuali volte ad agevolare, per quanto possibile, la ripresa economica, sposando scelte coerenti con tale obiettivo. I punti di forza del rinnovo si sostanziano in incrementi retributivi della paga base conglobata mensile, scaglionati in tre tranches, che al livello C1 ammontano a complessivi euro 133,98. A copertura del periodo da aprile ad agosto 2023, è stato previsto il riconoscimento ai lavoratori in forza, unitamente alla retribuzione del mese di settembre 2023, di un'indennità di vacanza contrattuale, proporzionata all'indice di prestazione del lavoratore. Potenziato il welfare contrattuale, già introdotto nel previgente Ccnl, con importi da un minimo di 250,00 annui ad un massimo di 1200,00 euro, secondo il livello di inquadramento. Incremento degli importi dovuti per gli scatti di anzianità. Aggiornati le indennità di funzione per il per-

sonale direttivo, da un minimo di euro 120,00 mensili ad un massimo di euro 250,00 mensili, per la figura del dirigente. Migliorata l'indennità per maneggio di denaro, cosiddetta "indennità cassa". Introdotta l'indennità oraria per i corrieri, in aggiunta alla retribuzione, per le consegne a domicilio, viste le diverse abitudini sviluppatesi nel periodo pandemico.

Il rinnovo prevede poi, la crescita professionale per alcune mansioni specifiche, come il "commesso junior", il quale dopo un periodo di 24 mesi raggiunge automaticamente il livello superiore. Inserite nuove figure professionali all'interno della classificazione del personale. Oltre ad avere aggiornato la disciplina in materia di salute e sicurezza sul lavoro, è stata data particolare rilevanza alla figura del "Preposto", per il quale è previsto uno specifico emolumento.

In materia di previdenza complementare, i lavoratori che ne facciano richiesta, possono accreditare il Tfr al fondo di previdenza prescelto, con un incremento aggiuntivo aziendale dell'1% della paga base. Sono state inoltre in-

tivo nazionale di lavoro costituisce lo strumento attraverso il quale vengono disciplinati gli aspetti economici, gli aumenti retributivi per ogni livello di inquadramento e la parte normativa della categoria. La concertazione tra datore di lavoro e sindacato getta invece le basi per costruire un sistema di relazioni che permette di realizzare un abito su misura, il contratto aziendale, per le aziende interessate, puntando a migliorare il benessere e la qualità dei lavoratori e nel contempo a rendere più competitive le imprese.

Per la nostra organizzazione sindacale, la contrattazione di secondo livello si conferma quindi quale strumento indispensabile e leva strategica per implementare efficienza, competitività e conciliazione tempi vita-lavoro, integrando sapientemente le disposizioni del Ccnl nazionale. Il testo integrale del Ccnl Commercio, oltre che ad essere scaricabile dai siti istituzionali, potrà essere consultato dal sito: www.cisalterziario.it

segretario generale Cisl Terziario

I punti di forza del rinnovo si sostanziano in incrementi della paga base mensile, scaglionati in tre tranches, che al livello C1 ammontano a 133,98 €. A copertura del periodo da aprile ad agosto, è stato previsto il riconoscimento di un'indennità di vacanza contrattuale

dividuate delle indennità per alcune mansioni, come lo store manager, con lo scopo di retribuire particolari onerosità della prestazione di lavoro. Ampliamento della formazione aziendale, per promuovere gli "investimenti" sulle risorse interne, al fine di contribuire allo sviluppo delle professionalità.

Anche questo rinnovo contrattuale esalta in maniera significativa la contrattazione di secondo livello, che offre una maggiore libertà di azione rispetto al contratto nazionale. Il Contratto collet-

Centro Studi EN.B.I.C. - ENTE BILATERALE CONFEDERALE
ANPIT, CIDEDEC, CONFIMPRENDITORI, UNICA, CISAL TERZIARIO,
SEDE IN ROMA, 0017, Via Cristoforo Colombo 115
tel. 0688816384/5 - Sito www.enbic.it - Info@enbic.it

Agenti di commercio, siglati i nuovi Accordi economici collettivi

DI LUCA GABURRO*

Il 31 agosto scorso Federagenti insieme a Cisl in rappresentanza della categoria e Unsic ed Anpit in rappresentanza delle aziende hanno firmato i nuovi Accordi economici collettivi del settore validi per il periodo 1° settembre '23 - 31 agosto '26, la circostanza è veramente importante in quanto sia Cisl per la parte degli agenti, sia Unsic per le mandanti sono organizzazioni che siedono nel Cnel e quindi rafforzano la rappresentatività delle categorie interessate.

Le parti datoriali firmatarie rappresentano principalmente medie e piccole imprese, che costituiscono la maggioranza del tessuto economico e produttivo nazionale. I nuovi Aec hanno dovuto necessariamente tener conto della crisi economica e sociale seguita all'emergenza sanitaria da Covid-19 che non solo ha avuto effetti diversi a seconda delle dimensioni delle aziende e della collocazione geografica delle stesse, ma che ha inciso, in negativo, sulla nostra categoria accentuando il calo di persone che scelgono questa professione. Un sistema di sgravi fiscali fermo da oltre 20 anni unito ad un regime previdenziale da molti ritenuto particolarmente gravoso sono que-

stioni che devono essere affrontate e risolte con coraggio per cercare di dare respiro alla categoria, ma non possono certo trovare soluzione in un Aec. Quello che invece un Aec può e deve fare è tener conto delle realtà produttive, economiche e commerciali ed evitare che le stesse producano ulteriori effetti negativi sui soggetti che l'accordo è invece chiamato a tutelare. E sotto questo punto Federagenti ritengono di aver raggiunto il suo scopo. Vediamo dove i nuovi Aec sono intervenuti e perché.

Indennità di fine rapporto. Le parti hanno proceduto ad una rimodulazione delle aliquote per il calcolo dell'indennità meritocratica. Infatti se a seguito del mutato contesto di riferimento (in particolare modo del tasso di inflazione e di crescita di gran lunga superiori a quelli pensati in precedenti accordi) si è dovuto agganciare il riconoscimento dell'indennità meritocratica ad un incremento del fatturato nel corso del rapporto, Federagenti è riuscita a contenere queste previsioni di crescita in percentuali minime fra il 10 ed il 20% in base alla durata del mandato. Fondamentale è stata l'introduzione di una clausola di "sterilizzazione" con l'obiettivo di neutralizzare, con riferimento alla determinazione dell'in-

dennità, gli effetti economici negativi derivanti dalla crisi pandemica. Tale clausola troverà applicazione per tutti i rapporti di agenzia in essere da oltre 12 mesi alla data di inizio dello stato di emergenza sanitaria (31-01-2020) e che sono ancora in corso alla data di entrata in vigore del presente Aec. La clausola permette di non prendere in considerazione, ai fini del conteggio della meritocratica, i fatturati conseguiti dall'agente nei seguenti trimestri: II - III - IV trimestre 2020, I e II trimestre 2021. La disposizione trova applicazione solo se richiesta dall'agente; questo perché in alcuni settori (alimentare e sanitario) i dati del periodo possono essere addirittura più favorevoli per l'agente.

Commercio elettronico. Come è noto, il commercio elettronico è stato in costante crescita nell'ultimo decennio ed ha avuto una ulteriore accelerazione con la pandemia. Con l'uscita dal lockdown sono arrivati dati in controtendenza, dovuti probabilmente alla grande voglia dei consumatori di tornare alla normalità. Ciò nonostante, l'e-commerce rimane il primo e più grande nemico dell'intermediazione reale. Nel nuovo Aec le parti hanno aggiunto quindi una nota a verbale all'art. 5 in forza della qua-

le si riconosce tra gli obblighi della preponente e tra i diritti dell'agente la corretta informazione circa l'utilizzo da parte della azienda di canali promozionali e di vendita ulteriori rispetto a quello agenziale. In particolare, in sede di stipula del contratto di agenzia, o durante lo svolgimento, la preponente dovrà comunicare l'eventuale utilizzo diretto di piattaforme di e-commerce, di call center e/o di siti web aziendali per promuovere e vendere i propri prodotti e/o servizi dichiarando anche se tali servizi possono essere utilizzati dai clienti rientranti nell'esclusiva dell'agente. La nota trova applicazione con la rimodulazione dell'ultimo comma dell'art. 6 che prevede che nel caso di ordinativi di beni e servizi effettuati dai clienti tramite piattaforme di commercio elettronico o siti web aziendali, premessa la necessità di apposita specifica informativa all'agente circa l'utilizzo di tali canali promozionali, la Preponente debba comunque inviare all'agente documentazione contabile riconoscendo, in assenza di patto contrario, all'agente per la zona o per la clientela affidategli in esclusiva, una provvigione ridotta e pari al 60% dell'aliquota pattuita.

*segretario generale Federagenti