

# PROTOCOLLO DI INTESA

## Abbonamenti in Edicola

Le parti concordano che il canale distributivo degli abbonamenti domiciliati in edicola costituisca una opportunità di recupero delle diffusioni in calo negli ultimi anni, e una opportunità di recupero economico per gli edicolanti.

Allo scopo di garantire al potenziale acquirente una ulteriore modalità di consegna dei prodotti editoriali, le parti concordano sulla opportunità di appoggiare sul canale delle edicole gli abbonamenti, facendo salve le sperimentazioni già in atto presso la rete di vendita.

Al fine di valorizzare il progetto degli abbonamenti in edicola, gli editori convengono di promuovere attivamente tale opportunità con adeguati mezzi pubblicitari o di comunicazione al pubblico.

Le Parti si impegnano a promuovere congiuntamente una campagna di informazione e sensibilizzazione rivolta ai lettori, agli abbonati e ai cittadini, finalizzata a favorire la domiciliazione degli abbonamenti ai prodotti editoriali presso le edicole e a valorizzare e comunicare i principali vantaggi del servizio.

Le Parti si impegnano inoltre a collaborare nella definizione dei contenuti e degli strumenti di comunicazione della campagna, anche attraverso materiali informativi, iniziative promozionali e azioni di comunicazione sui rispettivi canali, con l'obiettivo di diffondere la conoscenza e l'utilizzo del servizio di domiciliazione degli abbonamenti presso le edicole.

Tanto considerato, le parti convengono quanto segue:

- la domiciliazione in edicola riguarda le edicole e le testate che aderiscono al progetto e si rendono disponibili a disciplinare la domiciliazione alle condizioni di cui al presente protocollo;
- all'edicolante, che aderisce al progetto degli abbonamenti in edicola, in relazione agli abbonamenti di quotidiani o periodici domiciliati in edicola, con qualsivoglia modalità, andrà riconosciuto uno aggio specifico di canale sul prezzo nominale di cessione al pubblico indicato sulla testata nel giorno di riferimento, comprensivo degli aumenti di prezzo in coincidenza con la presenza di uno o più allegati o degli aumenti di prezzo di copertina definiti dall'Editore nel corso dell'anno, con percentuali di sconto e basi di calcolo identiche a quelle previste dall'accordo di categoria per la vendita singola dei prodotti quotidiani o periodici nel canale edicola, fatte salve eventuali condizioni migliorative derivanti da accordi locali già in essere;
- all'edicolante che effettuerà il compiegamento di uno o più inserti saranno riconosciuti i sovrascanti previsti dall'accordo di categoria per la vendita della stampa;
- sarà cura dell'editore, con adeguati strumenti, mettere l'edicolante in condizione di riconoscere in modo univoco l'abbonato;
- l'edicolante si impegna, in caso di chiusura prolungata dell'esercizio commerciale, a conservare la copia in abbonamento o a concordare con l'abbonato l'appoggio ad altra edicola, che verrà comunicata al D.L. che provvederà a tutti gli adempimenti necessari per la corretta consegna e contabilizzazione della copia in appoggio;

- l'edicolante si impegna a mantenere a disposizione dell'abbonato la copia del prodotto editoriale quotidiano in abbonamento per almeno tre giorni, nonché la copia del prodotto periodico per almeno dieci giorni dalla scadenza del termine di permanenza;
- qualora il punto vendita non sia informatizzato con una tecnologia idonea a riconoscere in modo univoco l'abbonamento, gli elementi essenziali a disposizione dell'edicolante per l'individuazione e la gestione dell'abbonamento in edicola saranno almeno il nominativo dell'abbonato, la testata oggetto dell'abbonamento e, nel caso dei quotidiani, i giorni di prelievo.

Roma, 9 giugno 2026

FIEG

Andrea Riffeser Monti



SINAGI

Giuseppe Marchica



FAG

Andrea Innocenti

