

Newsletter Legale

2.3 Le provvigioni indirette

L'art. 1748, II comma, codice civile prevede il diritto dell'agente al riconoscimento delle c.d. provvigioni indirette, ossia le provvigioni anche per gli affari conclusi direttamente dalla preponente con clienti che l'agente aveva precedentemente acquisito per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o categoria o gruppo di clienti riservati all'agente. È comunque consentito alle parti di derogare alla predetta disposizione, accordandosi diversamente nel singolo contratto di agenzia.

In altri termini, salvo espresso accordo contrario, l'agente ha diritto alle c.d. provvigioni indirette anche per quegli affari che la preponente ha concluso direttamente con clienti appartenenti alla zona dell'agente o che lo stesso ha in precedenza acquisito per affari dello stesso tipo.

Secondo la giurisprudenza per il riconoscimento in favore dell'agente delle c.d. provvigioni indirette devono coesistere i due seguenti presupposti:

- esclusiva di zona in favore dell'agente;
- espletamento da parte dell'agente di una seppur minima attività promozionale, predisponendo un'organizzazione o svolgendo un'attività quantomeno informativa nei confronti del cliente, da cui scaturisca la conclusione del contratto.

Pertanto, il diritto dell'agente alle c.d. provvigioni indirette non è da intendersi come una "rendita" derivante dal solo fatto che lo stesso agente beneficia dell'esclusiva di zona.

In buona sostanza, per il riconoscimento di tale diritto in capo all'agente è necessario anche lo svolgimento, diligente ed assiduo, dell'attività promozionale ed informativa da parte dell'agente stesso, in modo tale che gli affari conclusi direttamente dalla preponente siano comunque riconducibili a tale attività.