

## *Newsletter Legale*

### **4.3 Le due tipologie di indennità in caso di cessazione del contratto di agenzia**

Con la sentenza n. 350 del 3 aprile 2024 il Tribunale di Catanzaro si è pronunciato sulle due tipologie di indennità in caso di cessazione del contratto di agenzia, evidenziandone le differenze.

In particolare, in tale pronuncia il Giudice adito ha affermato quanto segue.

Nel caso di cessazione del contratto di agenzia all'agente sono dovute – alternativamente - due tipologie di indennità: quelle legali e quelle negoziali previste dagli Accordi Economici Collettivi (c.d. “A.E.C.”).

Le indennità legali riguardano l'indennità di cessazione del rapporto e sono disciplinate dall'art. 1751 codice civile. Esse non possono essere riconosciute all'agente che abbia esercitato il recesso senza alcuna responsabilità della preponente e comunque ai fini del loro riconoscimento non è sufficiente la provvista di nuovi clienti o il sensibile incremento degli affari con quelli vecchi, ma occorre anche che alla cessazione del rapporto la preponente continui a ricevere sostanziali vantaggi dai clienti procurati dall'agente ovvero dall'incremento di affari con i clienti preesistenti.

Le indennità negoziali, invece, sono disciplinate dagli Accordi Economici Collettivi e si articolano nelle tre seguenti voci:

- l'indennità di risoluzione del rapporto (c.d. “FIRR”), che è dovuta in ogni caso di cessazione del contratto di agenzia;
- l'indennità suppletiva di clientela, che è dovuta quando il contratto si scioglie o ad iniziativa della preponente per fatto non imputabile all'agente o su iniziativa dell'agente per circostanze attribuibili alla preponente
- l'indennità meritocratica, che spetta all'agente allo scioglimento del contratto solo nel caso in cui l'importo complessivo del FIRR e dell'indennità suppletiva di clientela non superi il massimale stabilito per l'indennità di fonte legale e l'agente, al momento della cessazione,

abbia procurato nuovi clienti o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e la preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

Più nello specifico, l'art. 1751 codice civile dispone che, all'atto della cessazione del rapporto, la preponente è tenuta a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrono le seguenti condizioni:

- l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti;
- la preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;
- il pagamento di tale indennità sia equo, tenendo conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti.

Il terzo comma dell'art. 1751 codice civile prevede che l'indennità non è dovuta nei tre seguenti casi:

- quando la preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente, la quale per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto;
- l'agente receda dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente, quali età, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;
- quando, ai sensi di un accordo con la preponente, l'agente cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto d'agenzia.

Riguardo all'ammontare dell'indennità, il terzo comma dell'art. 1751 codice civile dispone che la stessa non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

Il criterio di cui all' art. 1751 codice civile non contiene alcun metodo di calcolo, ma solo un tetto massimo (ossia un'annualità da calcolarsi secondo la media provvigionale degli ultimi 5 anni) e due condizioni all'avverarsi delle quali è subordinato il maturare dell'indennità, ossia che:

- l'agente abbia procurato nuovi clienti e/o “intensificato” il fatturato di quelli già esistenti

- l'indennità sia “equa” alla luce di “tutte le circostanze del caso ivi comprese le provvigioni che l'agente perde a seguito della cessazione del contratto.

Dall'altra parte, la disciplina contrattuale - alternativa - degli Accordi Economici Collettivi (c.d. “A.E.C.”) stabilisce un metodo di calcolo certo e preciso, articolato su tre diverse voci:

- l'indennità di risoluzione del rapporto (il “FIRR”, costituito da un accantonamento annuale presso l'apposito Fondo gestito dall'Enasarco) calcolata sulla base dei dettami degli AEC;
- l'indennità suppletiva di clientela, riconosciuta all'agente anche in assenza di un incremento della clientela;
- l'indennità meritocratica, collegata all'incremento della clientela e/o giro di affari.