

Newsletter Legale

N° 11 del mese di Dicembre 2024

Indice:

- 11.1 Caratteri distintivi del contratto di agenzia**
- 11.2 Le indennità derivanti dallo scioglimento del contratto di agenzia**
- 11.3 Recesso da un contratto di agenzia a termine prima della scadenza e risarcimento del danno**

11.1 Caratteri distintivi del contratto di agenzia

Con sentenza n. 12408 del 4 dicembre 2024 il Tribunale di Roma – Sezione lavoro si è pronunciato sui caratteri distintivi del contratto di agenzia.

In particolare, in tale pronuncia il Tribunale di Roma ha stabilito che:

- secondo il consolidato orientamento della Corte di Cassazione l'agente è colui che assume stabilmente l'incarico di promuovere per conto della preponente la conclusione di contratti in una zona determinata;
- caratteri distintivi del contratto di agenzia sono la continuità e la stabilità dell'attività di agente di promuovere la conclusione di contratti per conto della preponente nell'ambito di una determinata sfera territoriale, realizzando in tal modo con quest'ultimo una non episodica collaborazione professionale autonoma con risultato a proprio rischio e con l'obbligo naturale di osservare, oltre alle norme di correttezza e di lealtà, le istruzioni ricevute dalla preponente medesima.

11.2 Le indennità derivanti dallo scioglimento del contratto di agenzia

Con sentenza n. 944 del 3 dicembre 2024 il Tribunale di Parma – Sezione lavoro ha effettuato una sintetica ricostruzione del quadro normativo al cui interno deve essere inquadrato il tema delle indennità derivanti allo scioglimento del contratto di agenzia osservando quanto segue.

A tale riguardo, risulta agevole affermare l'esistenza di un modello a doppio binario costituito dalle indennità previste dall'art. 1751 codice civile e da quelle previste dagli accordi economici collettivi.

Le prime trovano, in effetti, la loro fonte regolatrice nell'art. 1751 codice civile e riguardano l'indennità di cessazione del rapporto introdotta nel nostro ordinamento in seguito al recepimento della Direttiva europea 86/653.

Nel secondo gruppo, sono, invece, ricomprese tre tipologie di indennità previste dagli accordi economici collettivi, quali l'indennità di risoluzione del rapporto (erogata mediante gli accantonamenti eseguiti presso l'apposito fondo gestito da Enasarco), l'indennità suppletiva di clientela e quella meritocratica.

Dovendo fare opera di sintesi, mentre la prima (FIRR) è dovuta in ogni caso di cessazione del mandato, per le altre due occorre distinguere: l'indennità suppletiva di clientela (ISC) è dovuta quando il contratto si scioglie ad iniziativa dell'agente per circostanze attribuibili alla preponente, mentre quella meritocratica (IM), aggiuntiva alle precedenti, spetta all'agente allo scioglimento del contratto solo nel caso in cui l'importo complessivo del FIRR e della 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.

Può, dunque, affermarsi che tale indennità condivide, in parte, i presupposti dell'indennità suppletiva e di quella di cui all'art. 1751 codice civile.

Orbene, come noto, ai sensi dell'art. 1751 codice civile la preponente è tenuta a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrono congiuntamente le seguenti condizioni: l'agente abbia procurato

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

L'art. 1751 codice civile è, pertanto, chiaro nella sua volontà di premiare, con l'attribuzione della indennità, l'attività direttamente rivolta alla promozione della clientela, sia nei termini più dinamici di reperimento di nuovi contraenti, sia nei termini di un allargamento della base degli affari con quelli già acquisiti, ad essa riconnettendosi un particolare ed evidente interesse del soggetto preponente ed un gravoso (e, così, meritevole di riconoscimento economico) impegno personale dell'agente.

Di conseguenza, non è sufficiente soltanto la provvista di nuovi clienti ovvero il sensibile incremento degli affari con quelli vecchi, posto che occorre anche il verificarsi della seconda condizione, ossia che, pure all'esito della cessazione del rapporto con l'agente, la preponente continui a ricevere ancora sostanziali vantaggi derivanti dai nuovi procurati clienti ovvero dal suddetto incremento di affari con i vecchi.

Peraltro, ai fini dell'art. 1751 codice civile non è sufficiente che il recesso non sia imputabile all'agente, ovvero che non ricorrano le altre preclusioni ostative ivi contemplate, il cui difetto, perciò, non basta da solo ad integrare il diritto all'indennità, configurabile, invece, soltanto allorché sussistano pure le altre due condizioni.

11.3 Recesso da un contratto di agenzia a termine prima della scadenza e risarcimento del danno

Di regola un contratto di agenzia a tempo determinato si scioglie automaticamente alla sua scadenza naturale, non essendo possibile recedere da tale contratto con la concessione del periodo di preavviso, in quanto l'istituto del preavviso riguarda unicamente il recesso dal contratto di agenzia a tempo indeterminato e non può essere esteso anche al contratto di agenzia a tempo determinato.

Tuttavia, solo nei due seguenti casi è possibile recedere anticipatamente da un contratto di agenzia a termine:

- mutuo consenso;
- giusta causa.

Al di fuori dei due casi eccezionali sopra indicati, il recesso effettuato da una delle parti prima della scadenza pattuita è inefficace, con la conseguenza che il contratto di agenzia resta in vita fino a tale scadenza e la parte recedente è tenuta nei confronti dell'altra al risarcimento del danno.

Sebbene non sia agevole quantificare il danno derivante da un ingiustificato recesso anticipato da un contratto a termine, in linea generale si può affermare che:

- se è la preponente a recedere prima della scadenza da un contratto di agenzia a tempo determinato, il danno è commisurato al compenso che l'agente avrebbe percepito qualora il contratto fosse proseguito fino alla sua naturale scadenza;
- se, invece, è l'agente a recedere prima della scadenza da un contratto di agenzia a tempo determinato, il danno è commisurato sia al danno emergente pari ai costi sostenuti per la ricerca di nuovi agenti, sia al lucro cessante pari alla diminuzione di utili nella zona assegnata all'agente receduto.