

## *Newsletter Legale*

**N° 2 del mese di Febbraio 2024**

### **Indice:**

**2.1 Decadenza dal diritto ad ottenere l'indennità di fine rapporto**

**2.2 L'onere della prova per ottenere l'indennità meritocratica**

**2.3 Le provvigioni indirette**

### **2.1 Decadenza dal diritto ad ottenere l'indennità di fine rapporto**

Con sentenza n. 10809/2023 il Tribunale di Napoli si è pronunciato sulla decadenza dell'agente dal diritto ad ottenere l'indennità di fine rapporto.

In particolare, in tale sentenza il Giudice adito ha stabilito che:

- l'art. 1751, 5° comma, codice civile prevede che l'agente decade dal diritto all' indennità se, nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto, omette di comunicare alla preponente l'intenzione di far valere i propri diritti e chiedere il pagamento delle indennità;
- si tratta di una richiesta che non esige una particolare forma o contenuto, essendo sufficiente la semplice domanda di pagamento delle indennità, senza alcun'altra precisazione. È però opportuno che la comunicazione sia inviata alla preponente a mezzo PEC o a mezzo raccomandata a.r., e ciò al fine di fornire all'agente la prova dell'invio e del ricevimento da parte della preponente della richiesta di pagamento;
- il termine di decadenza di un anno si applica anche alla richiesta delle indennità previste dagli Accordi Economici Collettivi (FIRR, indennità suppletiva di clientela, indennità meritocratica), che all'art. 13 dell'Accordo Economico Collettivo settore commercio richiama

espressamente la disposizione di cui all'art. 1751 codice civile, al fine di darvi piena ed esaustiva applicazione.

La pronuncia in commento è in contrasto con l'orientamento giurisprudenziale prevalente nella parte in cui statuisce l'applicazione del termine annuale di decadenza di cui all'art. 1751, 5° comma, codice civile anche alle indennità previste dagli Accordi Economici Collettivi (e cioè FIRR, indennità suppletiva di clientela, indennità meritocratica), in quanto tali indennità sono soggette al termine di prescrizione di dieci anni.

## **2.2 L'onere della prova per ottenere l'indennità meritocratica**

Con sentenza n. 988/2023 il Tribunale di Cosenza si è pronunciato sul tema dell'onere della prova per ottenere il riconoscimento dell'indennità meritocratica.

In particolare, in tale sentenza è stato stabilito che in tema di indennità meritocratica è onere di chi agisce in giudizio specificare in modo compiuto che è aumentato il numero dei clienti o che quelli esistenti abbiano aumentato il valore reale dei loro acquisti; che tali incrementi siano ascrivibili a merito dell'agente e che il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi dagli incrementi medesimi, non potendo l'agente limitarsi a formulare deduzioni generiche prive di compiuto riferimento a fatti concreti.

In buona sostanza, nella sentenza in commento il Giudice adito ha statuito che per ottenere il riconoscimento dell'indennità meritocratica l'agente deve dimostrare in giudizio la sussistenza di entrambi i due requisiti essenziali per il riconoscimento del diritto all'indennità di fine rapporto ex art. 1751 codice civile, che sono i seguenti:

- apporto di nuovi clienti o sviluppo della clientela esistente;
- permanenza di sostanziali vantaggi per la preponente dagli affari con tali clienti.

### **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.