

Newsletter Legale

N° 4 del mese di Aprile 2024

Indice:

4.1 L'attività dell'agente di commercio

4.2 Le provvigioni sugli affari conclusi dalla preponente dopo la cessazione del contratto

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

4.1 L'attività dell'agente di commercio

Con la sentenza n. 4561 del 20 febbraio 2024 la Corte di Cassazione si è pronunciata sul contenuto dell'attività dell'agente di commercio.

In particolare, in tale sentenza la Suprema Corte ha affermato che:

- l'attività dell'agente di commercio ha un contenuto vario e non predeterminato, che include, in una vasta gamma di prestazioni, il compito di propaganda, la predisposizione dei contratti, la ricezione e la trasmissione delle proposte alla preponente, senza presupporre, quale elemento imprescindibile, l'attività di ricerca del cliente;
- il contratto d'agenzia, pur nel multiforme atteggiarsi delle prestazioni, postula, per un verso, la promozione della conclusione di contratti in una zona determinata per conto della preponente e, per altro verso, il nesso di causalità tra l'opera promozionale svolta dall'agente nei confronti del cliente e la conclusione dell'affare, cui si riferisce la richiesta di provvigione;
- l'attività di promozionale finalizzata alla conclusione di contratti per conto della preponente, che costituisce l'obbligazione tipica dell'agente, non può consistere in una mera attività di

propaganda, da cui possa solo indirettamente derivare un incremento delle vendite, ma si deve configurare come attività di convincimento del potenziale cliente a ordinare i prodotti della preponente;

- pur nella pluralità di prestazioni riconducibili all'attività dell'agente, l'esistenza del contratto di agenzia è legata al riscontro che il soggetto che svolge l'attività promozionale abbia anche partecipato attivamente alla conclusione del contratto, posto che deve necessariamente sussistere un nesso causale tra l'attività promozionale svolta dall'agente e la conclusione dell'affare, che è all'origine della richiesta di provvigione.

4.2 Le provvigioni sugli affari conclusi dalla preponente dopo la cessazione del contratto

L'art. 1748, 3° comma, codice civile, riconosce all'agente il diritto alle provvigioni sugli affari conclusi dalla preponente dopo la cessazione del contratto (c.d. provvigioni postume) in due ipotesi:

- se la proposta è pervenuta all'agente o alla preponente prima della fine del contratto;
- se gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dopo lo scioglimento del contratto e la conclusione dell'affare è da attribuirsi prevalentemente all'attività svolta dall'agente.

Il concetto della ragionevolezza del termine di cui all'art. 1748, 3° comma, codice civile, ha dato luogo a diversi problemi interpretativi, che sono stati risolti dagli Accordi Economici Collettivi (c.d. A.E.C.), attraverso la fissazione di un termine preciso in sostituzione della generica previsione "termine ragionevole" contenuta nel suddetto art. 1748 codice civile.

In particolare, sia l'A.E.C. commercio 16/2/2009 (art. 5), sia l'A.E.C. industria 30/7/2014 (art. 6) hanno stabilito un termine di sei mesi dalla data di cessazione del contratto, decorso il quale l'affare non può ritenersi attribuibile all'agente, con la conseguenza che quest'ultimo non ha diritto alle relative provvigioni.

Ad ogni modo, per richiedere il pagamento delle provvigioni in questione, è necessario che l'agente abbia consegnato alla preponente una relazione dettagliata con gli affari in corso al termine del rapporto.

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.