

Newsletter Legale

N° 5 del mese di Novembre 2025

Indice:

5.1 Contratto di agenzia: quando l'agente non ha diritto alle provvigioni

5.2 Contratto di agenzia: quando si realizza la violazione del patto di non concorrenza

5.3 Distribuzione commerciale: indicazioni pratiche dalla giurisprudenza in assenza di contratto scritto

5.1 Contratto di agenzia: quando l'agente non ha diritto alle provvigioni

Con sentenza n. 434 del 17 settembre 2025 la Corte d'Appello di Bologna – Sezione Lavoro si è pronunciata sul tema delle provvigioni indirette e delle differenze provvigionali richieste da un agente dopo la cessazione del rapporto.

Nel caso che ha dato origine alla suddetta sentenza l'agente aveva convenuto in giudizio la preponente per richiedere, tra l'altro, il pagamento delle provvigioni indirette per affari conclusi direttamente dalla preponente con un cliente specifico, oltre che il pagamento di differenze provvigionali per una presunta riduzione unilaterale in corso di rapporto delle aliquote provvigionali dal 5% al 3%.

Con la sentenza in esame la Corte adita ha rigettato entrambe le richieste dell'agente rilevando che:

- senza esclusiva di zona, l'agente non ha diritto alle provvigioni per gli affari conclusi direttamente dal preponente. Tale principio trova fondamento nell'art. 1748, comma 2, codice civile secondo cui: "la provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal preponente con

terzi che l'agente aveva in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente”;

- il silenzio prolungato dell'agente e i comportamenti dello stesso agente valgono come accettazione tacita delle modifiche unilaterali. In particolare, la Corte ha evidenziato che: (i) la prima contestazione dell'agente era pervenuta oltre 30 mesi dopo la modifica unilaterale dell'aliquota provvigionale, (ii) nel frattempo, l'agente aveva continuato ad emettere fatture per importi corrispondenti alle nuove aliquote provvigionali, (iii) il contratto di agenzia prevedeva che le contestazioni dovevano essere fatte per iscritto entro 30 giorni dal ricevimento dell'estratto conto provvigionale.

5.2 Contratto di agenzia: quando si realizza la violazione del patto di non concorrenza

Con sentenza n. 3555 del 10 luglio 2025 il Tribunale di Venezia si è pronunciato sul tema della violazione del patto di non concorrenza da parte di un agente di commercio.

Nel caso che ha dato origine alla suddetta sentenza l'agente aveva stipulato un nuovo contratto di agenzia con un'azienda diversa per la vendita di piatti doccia in ceramica, mentre il precedente contratto di agenzia riguardava piatti doccia in resina.

L'agente considerava i prodotti come differenti, poiché riteneva che la diversa natura del materiale comportasse una distinzione sostanziale tra le due tipologie di piatti doccia, tale da non configurare una reale concorrenza tra le aziende rappresentate.

Pertanto, l'agente aveva comunicato telefonicamente il nuovo incarico alla preponente, ritenendo sufficiente tale modalità, sebbene il contratto prevedesse esplicitamente l'obbligo di una comunicazione scritta per qualsiasi nuovo incarico di agenzia in concorrenza.

Con la sentenza in esame il Tribunale di Venezia ha ritenuto che l'agente avesse violato il patto di non concorrenza rilevando che:

- la concorrenza sussiste anche quando i prodotti hanno caratteristiche diverse (ad esempio ceramica e resina), ma appartengono allo stesso settore merceologico;
- la comunicazione telefonica non basta quando il contratto richiede espressamente la forma scritta;
- la clausola risolutiva è valida e non viola l'art. 1355 del codice civile;
- l'agente non ha diritto ad ottenere l'indennità di fine rapporto e l'indennità sostitutiva del preavviso, in quanto in base all'art. 1751, 2° comma, del codice civile tali indennità non sono dovute quando il contratto di agenzia si risolve per inadempimento dell'agente.

5.3 Distribuzione commerciale: indicazioni pratiche dalla giurisprudenza in assenza di contratto scritto

Con sentenza n. 2296 del 23 luglio 2025 la Corte d'Appello di Milano si è occupata di un rapporto di distribuzione commerciale a tempo indeterminato privo di disciplina pattizia scritta, prendendo posizione sui seguenti aspetti dei contratti di distribuzione commerciale.

- **Recesso ad nutum:** nei contratti di distribuzione commerciale a tempo indeterminato privi di disciplina scritta, il recesso ad nutum è legittimo purché sia concesso un preavviso congruo, la cui durata deve essere valutata in relazione alla durata del rapporto, alle caratteristiche dell'attività svolta e alle capacità organizzative del distributore, senza che rilevi la mancanza di proiezione futura delle vendite già programmate alla data del recesso.
- **Esclusiva territoriale e vendita on line:** il patto di esclusiva territoriale deve essere interpretato restrittivamente e, se stipulato in epoca anteriore allo sviluppo del commercio elettronico, non si estende automaticamente alle vendite online. Di conseguenza, è necessaria

una pattuizione espressa per includere le vendite online nell'ambito dell'esclusiva del contratto di distribuzione commerciale.

- **Indennità di fine rapporto:** la disciplina dell'indennità di fine rapporto prevista dall'art. 1751 codice civile per gli agenti di commercio non si applica in via analogica ai contratti di distribuzione commerciale, attesa la diversa struttura e funzione economico-sociale di tali rapporti caratterizzati dal corrispettivo costituito dal margine di rivendita anziché dalla provvigione.
- **Danno all'immagine e alla reputazione commerciale:** il danno all'immagine e alla reputazione commerciale non può ritenersi in re ipsa. Occorre da parte del danneggiato una prova concreta del pregiudizio effettivamente subito in termini di perdita di clientela e di riduzione di fatturato o discredito professionale, posto che la mera allegazione o la richiesta di liquidazione equitativa non sono sufficienti.
- **Premi e incentivi commerciali:** i premi di produzione o incentivi commerciali, in mancanza di specifica regolamentazione contrattuale che ne definisca presupposti e modalità di calcolo, rimangono rimessi alle valutazioni discrezionali del concedente, senza che i versamenti riferiti ad annualità pregresse possano configurare obbligo di corresponsione per periodi successivi.
- **Obblighi promozionali e inadempimento:** l'inadempimento contrattuale per violazione di obblighi promozionali non è configurabile in assenza di disciplina pattizia specifica che definisca gli obblighi del distributore e gli obiettivi di vendita da raggiungere, non essendo sufficienti mere indicazioni di obiettivi auspicabili contenute in corrispondenza commerciale.