

## L'INDENNITÀ DI CESSAZIONE DEL CONTRATTO DI AGENZIA E I "NUOVI CLIENTI"

**Nuove prospettive per gli agenti e possibili oneri per le case preponenti a seguito della sentenza della Corte di Giustizia del 7 aprile 2016**

In occasione del numero di questo mese di Marketplace, commenterò un'interessante sentenza della Corte di Giustizia Europea, emessa il 16.04.2016 nella causa C-315/14, che potrebbe aprire nuove prospettive – almeno in determinate ipotesi e ricorrendo certe condizioni – ai fini del calcolo dell'indennità di cessazione del rapporto di agenzia. Va anzitutto ricordato, in proposito, che a differenza del TFR dei lavoratori dipendenti, per il quale sussistono modalità di calcolo univoche, la determinazione dell'indennità di fine rapporto degli agenti è oggetto in Italia – da più di un quindicennio – di un ampio dibattito in dottrina e in giurisprudenza su quali criteri alternativi di calcolo debbano in concreto applicarsi.

### L'INDENNITÀ DI CESSAZIONE SECONDO IL CRITERIO BASE (ART. 1751 CC)

Il criterio "di base" di determinazione dell'indennità di cessazione è quello di cui all'art. 1751 del codice civile, frutto della trasposizione nel nostro paese di una direttiva europea (la Direttiva 86/653/CEE), ai sensi del quale:

"1. All'atto della cessazione del rapporto, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se (e nella misura in cui) ricorrono le seguenti condizioni: - l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli



### MAURIZIO IORIO

Dalla partnership tra Marketplace e ANDEC prende vita questa rubrica, curata dall'Avvocato Maurizio Iorio, nel suo duplice ruolo di Avvocato Professionista in Milano e di Presidente di ANDEC. Su ogni numero affronteremo tematiche legali con particolare attenzione al mondo dell'elettronica. Ulteriori approfondimenti sul sito: [www.andec.it](http://www.andec.it). Mentre sulla Web page ([www.avvocatoiorio.it](http://www.avvocatoiorio.it)) è disponibile la rubrica tradotta in inglese e francese.

affari con tali clienti - il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti. 2. ...omissis... 3. L'importo dell'indennità 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 4 e 5 ...omissis... 6. Le disposizioni di cui al presente articolo sono inderogabili a svantaggio dell'agente 7. ...omissis...".

Pertanto, l'art. 1751 de cc non contiene in realtà alcun metodo di calcolo, ma si limita a stabilire che in nessun caso l'indennità potrà superare un certo "tetto" massimo (ossia un'annualità da calcolarsi secondo la media provvigionale degli ultimi 5 anni) e a subordinare la maturazione dell'indennità a due condizioni: (a) il fatto che l'agente abbia procurato nuovi clienti e/o "intensificato" il fatturato di quelli già esistenti, e che (b) l'indennità sia "equa" alla luce di "tutte le condizioni del caso", ivi comprese le provvigioni che l'agente perde a seguito della cessazione del contratto.

### LE INDENNITÀ DI CESSAZIONE SECONDO LA CONTRAZIONE COLLETTIVA (AEC COMMERCIO ED AEC INDUSTRIA)

Gli AEC Agenti, sia quello commercio del 16.02.2009 che quello Industria del 30.06.2014 prevedono invece 3 diverse indennità, da corrispondersi all'atto della risoluzione del contratto, anche nel caso di contratto a tempo determinato.

(1) la prima indennità (quella di importo generalmente minore tra le tre previste) è denominata FIRR (Fondo Indennità Risoluzione del Rapporto); essa è accantonata periodicamente presso l'ENASARCO, che la eroga direttamente all'agente nel caso di

cessazione del contratto. Il FIRR è sempre dovuto, all'agente, anche in caso di recesso per giusta causa da parte del preponente; (2) la seconda è l'indennità suppletiva di clientela, dovuta se il contratto ha una durata di almeno un anno; essa è pari ad una percentuale scalare delle provvigioni corrisposte durante il contratto di agenzia (3% per i primi tre anni; 3,5% per la seconda "tripletta" di annualità e 4% dall' inizio del settimo anno compreso in poi). L'indennità suppletiva non è tuttavia dovuta se è l'agente che recede dal contratto di agenzia, salvo il recesso sia imputabile alla casa mandante o avvenga in particolari circostanze (motivi di salute, pensionamento ecc.); L'aggregato di Indennità Suppletiva ed Indennità meritocratica NON può in alcun caso superare un'annualità di provvigioni calcolata secondo la media degli ultimi 5 anni ex art. 1751 c.c.

(3) La terza, indennità meritocratica, è prevista solo per il caso in cui (i) l'aggregato delle prime due indennità (FIRR ed indennità suppletiva) risulti inferiore ad una annualità media di provvigioni determinata ex art. 1751 ultimo comma (= la media delle ultime cinque annualità di provvigioni) e (ii) l'agente abbia acquisito meriti in termini di sviluppo degli affari.

**“L'indennità suppletiva non è dovuta se è l'agente che recede dal contratto, salvo il recesso sia imputabile alla casa mandante o avvenga in particolari circostanze”.**

L'indennità meritocratica NON è dovuta quando è l'agente che recede dal contratto di agenzia (a meno che ricorrano certe circostanze obiettive, quali malattia, infermità, e pensionamento).

La stessa si calcola secondo criteri piuttosto complessi che variano a seconda che si tratti dell' AEC Commercio o dell'AEC Industria: in entrambi i casi, tuttavia, l'indennità sussiste ed è tanto più alta quanto l'agente abbia concretamente sviluppato la clientela e/o gli affari con la stessa.

### SI APPLICA L'ARTICOLO 1751 DEL CC OPPURE LA CONTRAZIONE COLLETTIVA?

A seguito di un ricorrente e diffuso contenzioso tra agenti e case mandanti alla cessazione del rapporto di lavoro sul criterio da applicare e di una giurisprudenza altalenante che tuttavia, dal 2004 in poi, si era oramai consolidata nel senso di confermare la prevalenza della disciplina stabilita dagli accordi economici collettivi, interveniva in

data 23 marzo 2006 una pronuncia della Corte di Giustizia Europea, la quale, nel rispondere a un quesito posto dalla Corte di Cassazione italiana circa due anni prima, si pronunciava per la prevalenza della disciplina di cui all' art. 1751 cc (salvo il caso che nel concreto la disciplina degli AEC si dimostrasse





più favorevole all'agente). Interveneva quindi la giurisprudenza italiana, anche di Cassazione, secondo la quale – considerando che l' art. 1751 del cc non contiene un vero criterio di calcolo ma solo principi generali ed un tetto massimo - la disciplina degli AEC e in realtà assolutamente valida, dato che nel giudizio tra agente e preponente sta all'agente l'onere di "...provare nel giudizio di merito con dettagliati calcoli conformi ad entrambi i criteri (AEC ed Art. 1751cc) legale e contrattuale, la differenza peggiorativa, e per il preponente l'onere di provare il contrario, anche attraverso l'eventuale considerazione complessiva delle clausole e la relativa compensazione di vantaggi e svantaggi "(Cass. Sez. Lav. 19 maggio 2009, n. 11598), con la conseguenza che la disciplina di cui agli AEC continuerà ad applicarsi in tutti i casi in cui, e nella misura in cui, l'Agente – nel contraddittorio col preponente - NON sia in grado di dimostrare che nel caso concreto gli spetta un'indennità di importo maggiore.

**“L'AEC continuerà ad applicarsi in tutti i casi in cui l'agente – nel contraddittorio col preponente - NON sia in grado di dimostrare che gli spetta un'indennità di importo maggiore”.**

**LA SENTENZA DELLA CORTE DI GIUSTIZIA DEL 16.04.2016 SUI “NUOVI CLIENTI”**

Interviene in questo quadro ed in questa situazione la sentenza in esame della Corte di Giustizia nella causa C-315-14. Giova ribadire anzitutto che come si è visto, fatto salvo l'onere della prova in capo all'agente, gli AEC non possono derogare in peggio all'indennità di cessazione stabilita in conformità ai criteri di cui all' articolo 1751 del cc., tra cui rientra l' avere l'agente "...procurato nuovi clienti al preponente". La sentenza 16.04.2016 si riferisce appunto al seguente caso, verificatosi in Germania (Baviera), così ivi riassunto: "La sig.ra Karaszkiwicz, che ha svolto le funzioni di agente commerciale della Marchon tra il mese di settembre del 2008 e il mese di giugno del 2009, era incaricata da quest'ultima della vendita delle montature dei marchi C.K. e F. A tal fine, la Marchon le aveva messo a disposizione un elenco di ottici con cui

essa intratteneva già rapporti commerciali concernenti altri marchi di montature. La sig.ra Karaszkiwicz si occupava della vendita delle montature che le erano state affidate essenzialmente con riguardo a detti ottici. A seguito della risoluzione del contratto, la sig.ra Karaszkiwicz pretendeva dalla Marchon un'indennità di portafoglio clienti ai sensi dell'articolo 89b del codice commerciale" corrispondente grosso modo all' art. 1751 de cc italiano. "...A tal riguardo, essa faceva valere, segnatamente, che gli ottici che, grazie al suo intervento, avevano acquistato per la prima volta montature per occhiali dei marchi C. K. o F. dovevano essere considerati nuovi clienti ai sensi di detta disposizione, sebbene essi figurassero già nell'elenco dei clienti che la medesima società aveva messo a sua disposizione". Nel caso in esame, pertanto, l'agente non è esclusivo e il contratto gli riserva solo alcuni dei marchi di occhiali commercializzati dal

**“La Corte di Giustizia ha deciso che possano essere ritenuti ‘nuovi clienti’ acquisiti dall'agente anche quelli passatigli dalla preponente e che avevano già acquistato dalla medesima marchi diversi”.**

preponente, mentre i clienti affidatigli sono stati acquisiti dalla preponente in relazione ad altri marchi, affidati ad altri agenti. Orbene, La Corte di Giustizia ha ritenuto che possano essere ritenuti "nuovi clienti" acquisiti dall'agente anche quelli passatigli dalla preponente e che avevano già acquistato dalla medesima altri marchi diversi da quelli trattati dall'agente stesso, purché quest'ultimo "...grazie ai propri sforzi, sia riuscito a porre in essere rapporti commerciali tra il soggetto in questione e lo stesso preponente con riguardo alle merci di cui gli sia stata affidata la vendita". ( ..... ) "A tal riguardo... la circostanza che il preponente affidi a un agente commerciale la vendita di nuove merci presso clienti con cui esso intrattenga già determinati rapporti d'affari può costituire un'indicazione del fatto che tali merci rientrino in un segmento della gamma di prodotti differenti da quelli fino a quel momento acquistati dai clienti stessi e che la vendita di dette nuove merci ai medesimi imporrà all'agente com-

merciale di instaurare rapporti d'affari specifici, cosa che spetta tuttavia al giudice del rinvio accertare".

Le conclusioni della Corte di Giustizia si basano sull'interpretazione della Direttiva 86/653/CEE sull'armonizzazione del contratto di agenzia ed in particolare: (a) sulla definizione di agente (che prescinde dallo specifico marchio affidatogli) e, (b) sull'obiettivo di tutela dell'agente di commercio nei rapporti con la preponente, entrambi previsti all'articolo 17, paragrafo 2, lettera a) della direttiva medesima.

**COSEGUENZE PRATICHE**

Va ricordato che allegare al contratto di agenzia una lista di clienti già acquisiti dal preponente ed affidati all'agente è una tecnica di redazione dei contratti di agenzia corretta ed assai in uso anche in Italia; in questo modo si vuole prevenire che l'agente, ai fini della determinazione dell'indennità di cessazione del rapporto, pretenda di considerare anche tali clienti come da lui acquisiti. Tuttavia, nel caso di (i) contratto con un agente non esclusivo, (ii) a cui siano affidati solo alcuni dei marchi o dei prodotti trattati dalla preponente, anche i clienti passati dalla preponente (e da questa acquisiti in relazione a altri marchi o prodotti) possono entrare nel novero dei "nuovi clienti" acquisiti dall'agente, beninteso se e nella misura in cui nel caso concreto, da valutarsi volta per volta dal giudice, l'agente abbia effettuato un' apprezzabile attività di promozione degli affari per acquisirli ai nuovi prodotti e non si sia trovato ad "ereditarli" automaticamente. Tale principio appare correttamente motivato e logico; pertanto potremmo aspettarci - il condizionale è sempre d' obbligo - che sia invocato in controversie di analogo oggetto e possa affermarsi nella giurisprudenza del nostro Paese. Con quanto ne consegue ai fini della corretta gestione dei contratti di agenzia.

