

Slides dell'incontro 16 aprile 2009
– avv. Antonella Lo Sinno –
Studio Legale Daverio & Florio

Il contratto di agenzia: le novità normative e le indennità di fine rapporto

I. LE NOVITA' NORMATIVE

1.- Estensione disciplina AEC (dichiarazione a verbale)

- Disciplina AEC per qualunque forma contrattuale purché sostanza dell'agenzia

AEC 2002	AEC 2009
Dichiarazione a verbale	Dichiarazione a verbale
<p>1. Il presente Accordo trova applicazione anche per gli agenti e rappresentanti di commercio operanti in "tentata vendita" a condizione che vengano rispettati i principi di autonomia ed indipendenza nello svolgimento dell'attività e che non siano previsti obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati.</p>	<p>1. Il presente Accordo trova applicazione anche per gli agenti e rappresentanti di commercio operanti in "tentata vendita" a condizione che vengano rispettati i principi di autonomia ed indipendenza nello svolgimento dell'attività e che non siano previsti obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati.</p> <p>2. Le organizzazioni firmatarie del presente accordo intendono chiarire che le attività di agenzia contrattualmente definite fra la casa mandate e l'agente di commercio comprendono tutte le forme previste dal Codice Civile e dalla legislazione vigente, facendo riferimento alla sostanza del rapporto affidato e non solo alla forma attraverso cui viene conferito l'incarico.</p> <p>3. La proposta, l'accettazione, la loro revoca e ogni altra dichiarazione diretta ad una delle parti (agenti di commercio e case mandanti) si reputano conosciute nel momento in cui giungono all'indirizzo del destinatario, se questi non prova di essere stato, senza colpa, nell'impossibilità di averne notizia.</p>

2.- Contratto a tempo determinato (art. 1 bis):

- Indennità di fine rapporto ex art. 11 e 12: applicazione al contratto a t.d. della disciplina dell'indennità cessazione del rapporto
- Forma scritta: *ab probationem* per proroga/rinnovo del contratto a tempo determinato
- Esecuzione oltre il termine: trasformazione in c.t. indeterminato
- Patto di prova: non può essere inserito in rinnovi dei contratti a termine se il contratto ha uguale contenuto

-Segue-

AEC 2002	AEC 2009
<p>Art 1. - Definizioni</p> <p>1. Il contratto di agenzia e rappresentanza commerciale tra le case mandanti commerciali (in seguito denominate "ditte") e gli agenti e rappresentanti di commercio è disciplinato dalle norme contenute nel presente Accordo Economico Collettivo.</p> <p>2. Agli effetti del presente Accordo e in conformità agli artt. da 1742 a 1752 del Codice Civile, indipendentemente dalla qualifica o denominazione utilizzata dalle parti:</p> <p style="padding-left: 40px;">a) "agente di commercio" chi è incaricato stabilmente da una o più ditte di promuovere la conclusione di contratti in una determinata zona;</p> <p style="padding-left: 40px;">b) "rappresentante di commercio" chi è incaricato stabilmente da una o più ditte di condurre contratti in nome delle medesime in una determinata zona.</p> <p>3. L'agente o rappresentante esercita la sua attività in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle istruzioni impartite dal preponente ai sensi dell'art. 1746 del Codice Civile senza obblighi di orario di lavoro e di itinerari predefiniti. Le istruzioni di cui all'art. 1746 Codice Civile devono tener conto dell'autonomia operativa dell'agente o rappresentante, il quale, tenuto ad informare costantemente la casa mandante sulla situazione del mercato in cui opera, non è tenuto peraltro a relazioni con periodicità prefissata sulla esecuzione della sua attività.</p> <p>4. Il presente accordo si applica anche alle società aventi per oggetto esclusivo o prevalente l'esercizio delle attività di cui al secondo comma del presente articolo, salvo le eccezioni espressamente previste nell'accordo stesso, nonché a coloro che, in qualità di agenti o rappresentanti, hanno incarico di vendere merci esclusivamente a privati consumatori.</p> <p>5. Le norme contenute nel presente accordo si applicano anche ai contratti a tempo determinato, in quanto compatibili con la natura del rapporto con esclusione, comunque, delle norme relative al preavviso.</p> <p>6. Nei contratti a tempo determinato di durata superiore a 6 mesi, la casa mandante comunicherà all'agente o rappresentante, almeno 60 giorni prima della scadenza del termine, l'eventuale disponibilità al rinnovo o alla proroga del mandato.</p>	<p>Art. 1 bis- Contratto a tempo determinato (da 1 a 5 in art. 1 Definizioni)</p> <p>1. Le norme contenute nel presente accordo, ivi compresi i successivi articoli 11 e 12 in materia di indennità di fine rapporto, in quanto compatibili con la natura del rapporto, si applicano anche ai contratti a tempo determinato, con esclusione comunque delle norme relative al preavviso.</p> <p>2. Nei contratti a tempo determinato di durata superiore a 6 mesi, la casa mandante comunicherà all'agente o rappresentante, almeno 60 giorni prima della scadenza del termine, l'eventuale disponibilità al rinnovo o alla proroga del mandato.</p> <p>3. Il termine del contratto a tempo determinato può essere rinnovato o prorogato con il consenso dell'agente o rappresentante espresso in forma scritta. In mancanza della forma scritta, il rapporto si considera a tempo indeterminato. In caso di rinnovo di rapporti a termine aventi lo stesso contenuto di attività (zona, prodotti e clienti) la casa mandante può stabilire un periodo di prova solo nel primo rapporto.</p> <p>4. Il contratto di agenzia a tempo determinato che continui ad essere eseguito tacitamente dalle parti successivamente alla scadenza del termine si trasforma in contratto a tempo indeterminato.</p>

3.- Forma del contratto (art. 2)

- Forma scritta per elementi essenziali era sempre stata prevista.
- Pluralità di documenti: possibilità ora che il testo sia redatto non in modo organico e cioè contenuto in una pluralità di testi e di provenienza di una sola parte.

-Segue-

AEC 2002	AEC 2009
<p>Art. 2 - Zona di attività</p> <p>1. Salvo diverse intese tra le parti, la ditta non può valersi contemporaneamente nella stessa zona e per lo stesso ramo di commercio, di più agenti o rappresentanti, né l'agente o rappresentante può assumere l'incarico di trattarvi gli affari di più ditte che siano in concorrenza tra di loro.</p> <p>2. Il divieto di cui sopra non si estende, salvo espresso patto di esclusiva per una sola ditta (vale a dire rapporto di monomandato), all'assunzione da parte dell'agente o rappresentante dell'incarico di trattare gli affari di più ditte non in concorrenza tra loro.</p> <p>3. All'atto del conferimento dell'incarico, all'agente o rappresentante debbono essere precisati per iscritto in un unico documento, oltre al nome delle parti, la zona assegnata, i prodotti da trattarsi, la misura delle provvigioni e/o dei compensi e la durata, quando non sia a tempo indeterminato, nonché l'esplicito riferimento alle norme dell'Accordo Economico Collettivo in vigore e successive modificazioni.</p>	<p>Art. 2- Zona di attività e variazioni del contenuto economico del rapporto</p> <p>1. Salvo diverse intese tra le parti, la ditta non può valersi contemporaneamente nella stessa zona e per lo stesso ramo di commercio, di più agenti o rappresentanti, né l'agente o rappresentante può assumere l'incarico di trattarvi gli affari di più ditte che siano in concorrenza tra di loro.</p> <p>2. Il divieto di cui sopra non si estende, salvo espresso patto di esclusiva per una sola ditta (vale a dire rapporto di monomandato), all'assunzione da parte dell'agente o rappresentante dell'incarico di trattare gli affari di più ditte non in concorrenza tra loro.</p> <p>3. All'atto del conferimento dell'incarico, all'agente o rappresentante debbono essere precisati per iscritto, oltre al nome delle parti, la zona assegnata, i prodotti da trattarsi, la misura delle provvigioni e/o dei compensi e la durata, quando non sia a tempo indeterminato, nonché l'esplicito riferimento alle norme dell'Accordo Economico Collettivo in vigore e successive modificazioni.</p> <p>4. Il requisito della forma scritta prescritto dalla Legge ai fini probatori si intende assolto anche se il consenso delle parti sugli elementi essenziali del contratto individuale non è manifestato in un unico scritto contenente le firme di entrambi i contraenti, ma può evincersi da documenti provenienti da uno solo di essi.</p>

3.- Variazioni (art. 2):

➤ **Suddivisione e spiegazione delle tre tipologie di modifiche**

- 0%-5% (provvigioni anno precedente o 12 mesi) lieve
- 5%-20% media
- + 20% sensibile

➤ **Aumentato arco temporale in cui cumulare variazioni di lieve ma anche di media entità (unica variazione):**

- 18 mesi (no più 12)
- 24 mesi per monomandatari

➤ **Possibilità pagamento indennità in caso mancato rispetto termine preavviso**

- *Segue* -

AEC 2002	AEC 2009
<p>Art. 2 - Zona di attività</p> <p>...</p> <p>4. Le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni esclusi i casi di lieve entità, (intendendo per lieve entità le riduzioni comprese tra 0 e 5% del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno precedente la variazione, ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero) possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante da darsi almeno 2 mesi prima (ovvero 4 mesi prima per gli agenti e rappresentanti che operano in forma di monomandatari) salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza del preavviso. Qualora le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni siano di entità tale da modificare sensibilmente il contenuto economico del rapporto (intendendo per variazione sensibile le riduzioni superiori al 20% del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno precedente la variazione ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), il preavviso scritto non potrà essere inferiore a quello previsto per la risoluzione d</p> <p>5. Qualora l'agente o rappresentante comunichi, entro 30 giorni di non accettare le variazioni che modificano sensibilmente il contenuto economico del rapporto, la comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante.</p> <p>6. Resta inteso inoltre che l'insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di 12 mesi antecedenti l'ultima variazione, sarà da considerarsi come una unica variazione, per l'applicazione del presente articolo 2, sia ai fini della richiesta di preavviso di 2 o 4 mesi, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della casa mandante.</p>	<p>Art. 2- Zona di attività e variazioni del contenuto economico del rapporto</p> <p>...</p> <p>5. Le Parti concordano sull'opportunità di pattuire strumenti di flessibilità durante lo svolgimento del rapporto di agenzia con particolare riferimento alle variazioni del contenuto economico del contratto, derivanti da variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni.</p> <p>6. Le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clientela e/o della misura delle provvigioni si considerano:</p> <ul style="list-style-type: none"> - di lieve entità quando comportano modifiche comprese tra 0 (zero) e 5 (cinque) per cento delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno solare precedente la variazione, ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero; - di media entità quando comportano modifiche comprese tra 5 (cinque) e 20 (venti) per cento delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno solare precedente la variazione, ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero; - di sensibile entità quando comportano modifiche superiori al 20 (venti) per cento delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno solare precedente la variazione, ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;

- Segue -

7. Le variazioni di lieve entità potranno essere realizzate senza preavviso e saranno efficaci sin dal momento **della ricezione della comunicazione della casa mandante.**

8. Le variazioni di media entità potranno essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante di commercio con un preavviso di almeno 2 (due) mesi per i plurimandatari, ovvero 4 (quattro) mesi per i monomandatari.

9. Le variazioni di sensibile entità potranno essere realizzate previa comunicazione scritta dell'agente o rappresentante di commercio con un preavviso non inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto.

10. Qualora l'agente o rappresentante comunichi, entro 30 giorni di non accettare le variazioni che modificano sensibilmente il contenuto economico del rapporto, la comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante.

11. Resta inteso inoltre che l'insieme delle variazioni di lieve entità e media entità apportate in un periodo di 18 mesi antecedenti l'ultima variazione, sarà da considerarsi come un'unica variazione, per l'applicazione del presente art. 2, sia ai fini della richiesta di preavviso di 2 o 4 mesi, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della casa mandante. *Per gli agenti e rappresentanti che operano in forma di monomandatari sarà da considerarsi come una unica variazione l'insieme delle variazioni di lieve e media entità apportate in un periodo di 24 mesi antecedenti l'ultima variazione.*

12. In luogo del preavviso **di cui ai precedenti commi 8 e 9** è dovuta all'agente un'indennità sostitutiva calcolata sulla base della media delle provvigioni incassate dall'agente nell'anno solare precedente (ovvero nei dodici mesi precedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero) sui clienti e/o zona e/o prodotti e/o misura delle provvigioni che sono stati oggetto della riduzione. Tale indennità sostitutiva sarà pari a tanti dodicesimi delle provvigioni incassate dall'agente nell'anno solare precedente (ovvero nei dodici mesi precedenti la variazione qualora l'anno solare precedente non sia stato lavorato per intero) quanti sono i mesi di **mancato** preavviso. Il proseguimento del rapporto dopo la variazione non incide sul diritto dell'agente **di percepire l'eventuale indennità sostitutiva.**

4.- Patto di non concorrenza (art. 7)

➤ Stipulazione solo originaria:

- limitazione eccessiva a libertà parti visto che valutazione può essere fatta anche in corso di rapporto

➤ Pagamento:

- solo in una unica rata (no + rate)

- no pagamento durante vigenza rapporto ma solo alla cessazione

➤ Variazioni unilaterali alla clausola:

- no possibili

5.- Altre modifiche:

➤ Campionario (art. 3):

-addebito del campionario solo per mancata o parziale restituzione o per danneggiamento: specifica che non in altri casi anche se non chiaro quali altri.

AEC 2002	AEC 2009
Art. 3 –Diritti e doveri dell'agente 3. Il contratto potrà prevedere l'addebito totale o parziale del valore del campionario all'agente o rappresentante, in caso di mancata o parziale restituzione o di danneggiamento, non derivante dal normale utilizzo.	Art. 3 - diritti e doveri delle parti 3. Il contratto potrà prevedere l'addebito totale o parziale del valore del campionario all'agente o rappresentante, nel solo caso di mancato o parziale restituzione o danneggiamento non derivante dal normale utilizzo. E' vietato l'addebito del campionario all'agente o rappresentante per motivi diversi da quelli sopra indicati.

➤ **Gravidanza e puerperio (art. 9):**

- elevata da 8 a 12 mesi la durata massima della sospensione del rapporto in caso di gravidanza e puerperio
- esteso espressamente ad adozione ed affidamento
- sospensione per 5 mesi per interruzione gravidanza

AEC 2002	AEC 2009
<p>Articolo 9 - Gravidanza e puerperio</p> <p>1. In caso di gravidanza e puerperio dell'agente o rappresentante, il rapporto resterà sospeso ad ogni effetto, su richiesta dell'agente o rappresentante, per un periodo massimo di 8 (otto) mesi, all'interno dei quali deve considerarsi la data del parto, intendendosi che durante tale periodo la casa mandante si asterrà dal procedere alla risoluzione del rapporto. Alla ditta preponente è riconosciuta la facoltà di provvedere direttamente per il periodo predetto ad assicurare l'esercizio del mandato di agenzia o rappresentanza ovvero a darne ad altri l'incarico di esercitarlo.</p> <p>2. Resta inteso che per gli affari prodotti durante tale periodo l'agente o rappresentante non avrà diritto alla provvigione, tranne che per quegli ordini pervenuti durante tale periodo grazie all'attività in precedenza svolta dall'agente o rappresentante di commercio.</p>	<p>Art. 9 – Gravidanza e Puerperio</p> <p>1. In caso di gravidanza e puerperio dell'agente o rappresentante, il rapporto resterà sospeso ad ogni effetto, su richiesta dell'agente o rappresentante, per un periodo massimo di 12 mesi, all'interno dei quali deve considerarsi la data del parto, intendendosi che durante tale periodo la casa mandante si asterrà dal procedere alla risoluzione del rapporto.</p> <p>2. La disposizione di cui al comma precedente trova applicazione anche in caso di adozione o affidamento di minore. In tal caso entro il periodo di 12 mesi deve rientrare la data di effettivo ingresso del minore nella famiglia.</p> <p>3. Nei casi di interruzione della gravidanza, regolati dagli articoli 4, 5 e 6 della legge 22 maggio 1978, n. 194, il rapporto resterà sospeso ad ogni effetto, su richiesta dell'agente o rappresentante, per un periodo massimo di 5 mesi.</p> <p>4. Durante i predetti periodi, alla ditta preponente è riconosciuta la facoltà di provvedere direttamente ad assicurare l'esercizio del mandato di agenzia o rappresentanza ovvero a darne ad altri l'incarico di esercitarlo.</p> <p>5. Resta inteso che per gli affari prodotti durante tali periodi l'agente o rappresentante non avrà diritto alla provvigione, tranne che per quegli ordini pervenuti durante tali periodi grazie all'attività in precedenza svolta dall'agente o rappresentante di commercio.</p>



➤ Provvigioni postume (art. 4) e interessi (art. 6):

- riportato art. 1748 c.c. per rispetto aderenza a norme di legge;
- necessità di dettaglio sulle provvigioni postume;
- limite di 6 mesi da cessazione per diritto a pagamento provvigioni;
- interessi solo dopo 15 giorni con riferimento a D. Lgs. 231/2001.

➤ Formazione (art. 22):

- istituito Ente Bilaterale nazionale per la formazione degli agenti con finanziamento paritetico

➤ Assistenza sanitaria integrativa (art. 23):

- prevista istituzione fondo di assistenza integrativo

II. INDENNITA' DI FINE RAPPORTO



1.- Le fonti.

- Da sempre l'ordinamento italiano ha previsto, per la particolare categoria degli agenti una forma di retribuzione differita o, come perlopiù chiamata, di indennità di fine rapporto o di scioglimento del contratto.
- Da sempre le fonti di tali indennità sono state le seguenti:
 - a. il Codice Civile**, con l'art. 1751 già presente nella edizione originale del Codice del 1942;
 - b. le leggi speciali**, con le forme di previdenza Enasarco che assicuravano, di fatto, una indennità di fine rapporto, tramite un complesso sistema di contribuzione;
 - c. la contrattazione collettiva** (o Accordi Economici Collettivi) che – sulla base di quanto stabilito dalle predette fonti – arricchivano le spettanze di fine rapporto dell'agente con varie forme di indennità, variamente calcolate.Negli ultimi anni si è aggiunta una ulteriore fonte e cioè:
 - d. la normativa Europea**, che ha introdotto una disciplina uniforme per tutte le nazioni europee, e dunque anche per l'Italia.

2.- La disciplina normativa di legge: art. 1751 c.c. fino al 1991.

Formulazione dell'art. 1751 fino al 1991 prevedeva l'erogazione di un'indennità (indennità di scioglimento/risoluzione del contratto):

- **in tutti i casi** di scioglimento di un contratto di agenzia a tempo indeterminato;
- in misura **proporzionale** all'ammontare delle provvigioni liquidate nel corso del rapporto;
- la **misura era stabilita dagli accordi o contratti collettivi**, oppure dagli usi e, in difetto, doveva essere determinata dal giudice secondo equità.

3.- La Direttiva comunitaria 86/653.

➤ L'art. 17 disponeva:

1. Gli Stati membri prendono le misure necessarie per garantire all'agente commerciale, dopo l'estinzione del contratto, un'indennità in applicazione del paragrafo 2 o la riparazione del danno subito in applicazione del paragrafo 3.

2. a) L'agente commerciale ha diritto ad un'indennità **se e nella misura in cui**:

– abbia procurato **nuovi clienti** al preponente o abbia **sensibilmente sviluppato** gli affari con i clienti esistenti e il preponente **abbia ancora sostanziali vantaggi** derivanti dagli 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 commerciale perde e che risultano dagli affari con tali clienti....

b) 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 commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

(...).

➤ L'art. 19 prevedeva poi che:

Le parti **non possono derogare**, prima della scadenza del contratto, agli articoli 17 e 18 a **detrimento** dell'agente commerciale.

➤ La Commissione della Comunità Europea nella relazione del 23 luglio 1996 rilevava l'opportunità di un chiarimento e recepiva gli orientamenti della giurisprudenza tedesca. I metodi di calcolo illustrati dalla Commissione si basano in sostanza sull'opportuna valutazione.

- *Segue* -

➤ Il criterio di calcolo è il seguente:

- provvigioni su clientela nuova o intensificata negli ultimi 12 mesi;
- durata probabile continuazione di detti affari (2-5 anni)
- correttivo del tasso migrazione in base esperienza (20%-38%);
- correttivo fruizione anticipata (10%);
- correttivo equità;
- entro limite previsto dall'art. 17

Es: € 50.000,00 provvigioni clientela nuova/intensificata ultimi 12 mesi

3 anni continuazione affari

20% tasso migrazione

Anno 1: $50.000 - 10.000 = 40.000$

Anno 2: $40.000 - 8.000 = 32.000$

Anno 3: $32.000 - 6.400 = \underline{25.600}$

97.600 Totale provvigioni perdute

Correttivo fruizione anticipata de 10%: € 87.840

4.- L'art. 1751 c.c. a seguito del recepimento della Direttiva comunitaria.

➤ D.Lgs 303/1991 che ha recepito **erroneamente** la direttiva perché prevedeva in alternativa le due ipotesi di cui ai due alinea dell'art. 17 della direttiva (invece due condizioni cumulative):

-carattere risarcitorio e carattere compensativo;

➤ D.Lgs 65/1999 modificò nuovamente l'art. 1751 c.c. e precisamente il primo comma che prevede:

- prevede l'erogazione dell'indennità solo in presenza di **entrambe le due condizioni** citate;

- ribadisce la **misura massima** dell'indennità conformemente alla direttiva comunitaria;

- ribadisce l'**inderogabilità** della predetta disciplina a svantaggio dell'agente;

- **non** stabilisce la **misura concreta**;

- **non dovuta** in caso di **recesso da parte dell'agente** (salvo malattia, morte, età o fatti attribuibili a preponente) o di **recesso da parte del proponente** per fatti imputabili ad agente che non consentono prosecuzione anche provvisoria.

5.- Le previsioni contrattuali: gli Accordi Economici Collettivi.

➤ Gli Accordi Collettivi sono applicabili:

- iscrizione Casa Mandante o agente alla Associazione Sindacale stipulante gli AEC;
- richiamo espresso nel contratto individuale di agenzia.
- applicazione di fatto.

➤ Gli Accordi Collettivi inizialmente:

- determinavano e **quantificavano** l'indennità prevista dall'art. **1751** c.c. specie secondo il criterio dell'**equità** (da versare ad **Enasarco**) e da pagare in **qualunque ipotesi** di cessazione;
- inoltre (da una certa data in poi) prevedevano l'erogazione di altra ed ulteriore indennità, denominata **indennità suppletiva di clientela** da corrispondere in caso di risoluzione ad opera della casa mandante salvo che imputabile ad agente volta, in teoria, a valorizzare lo sviluppo dei Clienti.

- Segue -

➤ In particolare **AEC c.d. Ponte 1992** prevedevano:

- FIRR in misura percentuale rispetto retribuzioni, da erogare sempre;

Indennità suppletiva di Clientela in misura percentuale rispetto retribuzioni, da erogare salvo risoluzione imputabile ad agente.

➤ Poi **AEC 2002** prevedevano:

- FIRR: in misura percentuale rispetto retribuzioni, da erogare sempre, salvo concorrenza sleale, violazione esclusiva, ritenzione somme;

- indennità suppletiva di Clientela: in misura percentuale rispetto retribuzioni, da erogare in caso risoluzione da parte casa mandante salvo risoluzione imputabile ad agente

- indennità meritocratica: solo in presenza delle condizioni previste dalla direttiva comunitaria e dall'art. 1751 al primo alinea (manca cioè il riferimento all'equità); quantificata utilizzando percentuali fisse collegate all'aumento di fatturato dell'agente durante i vari anni (applicazione % sulla differenza fra provvigioni finali e provvigioni iniziali); **non superiore** alla differenza tra l'ammontare massimo previsto dal terzo comma dell'articolo 1751 cod. civ. e la somma degli emolumenti del capo I e del capo II, lett. A); mentre FIRR E Clientela riconosciuti all'agente anche nel caso in cui eccedano l'ammontare massimo stabilito dal terzo comma dell'articolo 1751 cod. civ.; una **condizione di miglior favore; attuazione della direttiva comunitaria e dell'art. 1751 c.c.** rispettandone la lettera e lo spirito.

6.- Gli orientamenti giurisprudenziali fino al 2006.

- Indirizzo minoritario nell'ambito della giurisprudenza di legittimità (Cassazione 11189/02):
 - confronto ***ex post***;
 - più favorevole **1751 si applica** in tutti i casi in cui l'agente dimostri l'esistenza dei relativi presupposti; l'AEC si applica in quanto più favorevole se non vi sono requisiti ex art. 1751 C.C..

- Indirizzo prevalente (Cassazione 11402/00, 11791/02, 15726/03, 2383/04 e 6162/04):
 - confronto ***ex ante*** sulla base del confronto tra la regolamentazione legale e quella contrattuale;
 - più favorevole **AEC** perché:
 - (i) per parte della giurisprudenza, perché **prevedono in ogni caso** e dettano **criteri certi e univoci** per la sua quantificazione.
 - (ii) per altra parte, perché l'articolo 1751 Cc non contiene alcun preciso criterio di quantificazione dell'indennità, giacché l'apporto di clientela e l'equità rappresentano solo le condizioni per accertare se l'indennità deve essere corrisposta e non anche i criteri per calcolarla. Di conseguenza deve ritenersi che il legislatore abbia inteso **rimettere alla contrattazione collettiva o individuale la determinazione dell'indennità** (come faceva la previgente disciplina nazionale).

7.- La sentenza della Corte di Cassazione della Comunità Europea del 23 marzo 2006.

➤ Il caso a seguito del quale la Corte di Cassazione ha investito la Corte di Giustizia della Comunità Europea delle questioni interpretative degli articoli 17 e 19 della direttiva 86/653.

➤ La Corte di Cassazione ha investito la Corte di Giustizia della Comunità Europea delle seguenti due questioni interpretative:

a) se, da un lato, un accordo collettivo **preveda** un'indennità dovuta all'agente **a prescindere dalla sussistenza dei presupposti** di cui alla Direttiva e, per una parte dell'indennità stessa, in ogni caso di risoluzione del rapporto; dall'altro, sia **quantificabile** non già secondo i criteri ricavabili dalla direttiva ma secondo i **criteri predeterminati sulla base di determinate percentuali dei compensi ricevuti** dall'agente nel corso del rapporto, con la conseguenza che l'indennità in molti casi dovrebbe essere liquidata in misura inferiore (anche molto inferiore) a quella massima prevista dalla direttiva.

b) se il **calcolo dell'indennità** deve essere compiuto in maniera **analitica**, e la applicazione solo successiva di eventuali rettifiche dell'importo, in considerazione del criterio dell'equità e del limite massimo previsto dalla direttiva; oppure se siano **consentiti metodi di calcolo diversi**, e, in particolare, metodi **sintetici**, che **valorizzino più ampiamente il criterio dell'equità** e, quale punto di partenza computi il limite massimo specificato dalla direttiva.

- Segue -

➤ La sentenza della Corte di Giustizia del 23 marzo 2006:

a. sulla prima questione: l'indennità di cessazione del rapporto **non** può essere sostituita da un'indennità determinata **secondo criteri diversi da quelli fissati da quest'ultima disposizione** a meno che non sia provato che l'applicazione di tale accordo garantisce, **in ogni caso**, all'agente commerciale un'indennità **pari o superiore** a quella che risulterebbe dall'applicazione della detta disposizione. Ciò in quanto:

b. sulla seconda questione la Corte ha dichiarato che gli Stati membri godono di un **potere discrezionale** che essi sono liberi di esercitare, in particolare, con riferimento al criterio dell'equità.

8.- Le sentenza di merito emesse dopo la pronuncia della Corte di giustizia della Comunità Europea.

➤Dopo la pronuncia della Corte di giustizia si sono affermati **tre diversi** orientamenti:

a. uno (prevalente) dei giudici di legittimità, seguito da alcuni Giudici di merito, secondo cui:

gli AEC possono derogare solo *in melius* all'art. 1751 c.c.;

- operare la verifica sul punto **ex post** sulla base dei dati risultanti nel caso di specie;
- se, alla luce dei fatti provati in causa, sussistono i requisiti di cui all'art. 1751 c.c., bisognerà applicare l'art. 1751 c.c. e dichiarare nullo l'AEC; diversamente si applicherà l'AEC in quanto in concreto più favorevole;
- AEC diventa minimo garantito.

- *Segue* -

b. un orientamento di alcuni Tribunali di merito secondo cui:

- gli **AEC** sono **nulli**, e quindi inapplicabili;
- in base ad una valutazione ***ex ante* non garantiscono in via generale**, sempre ed a tutti gli agenti un trattamento di miglior favore rispetto a quanto previsto dall'art. 1751 c.c.;
- AEC no minimo garantito.

c. un altro orientamento di alcuni Tribunali di merito (ed una Cassazione) i quali sostengono:

- il **miglior favore** delle previsioni dell'**AEC**;
- in base valutazione *ex ante*;
- AEC ha carattere integrativo della norma di legge e risponde ad equità;

9.- Le sentenza di cui al primo orientamento.

a1. Cassazione Civile, Sez. Lavoro, 3 ottobre 2006, n. 21301, secondo cui:

*"la disciplina dettata dall'art. 1751 c.c. può essere derogata soltanto in meglio dalla contrattazione collettiva e nel caso in cui l'agente sostenga la nullità del contratto individuale recettivo di quello collettivo il **raffronto** tra le discipline legale e patrizia deve essere effettuato con riferimento **al caso concreto** pervenendosi alla **dichiarazione di nullità della parte del contratto risultata sfavorevole** all'agente. Ciò comporta per questo **l'onere di provare** nel giudizio di merito con dettagliati calcoli conformi ad entrambi i criteri leale e contrattuale **la differenza peggiorativa ..."**.*

- segue -

a2. Cassazione Civile, Sez. Lavoro, 3 ottobre 2006, n. 21309:

"L'art. 1751 c.c. ...deve essere interpretato nel senso che il Giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all'agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso il risultato migliore in quanto la prevista inderogabilità a svantaggio dell'agente comporta che l'importo determinato dal giudice ai sensi della normativa legale deve prevalere su quello inferiore spettante in applicazione di regole patrizie, individuali o collettive".

a3. Cassazione Civile, 12 marzo 2007, n. 5690:

*“L’interpretazione della Corte di Giustizia Europea (nella sentenza 23 marzo 2006, causa c-465/04, Honyvem – Informazioni commerciali Srl c. De Zotto) comporta che l’indennità contemplata dall’Aec del ’92 deve rappresentare per l’agente un trattamento minimo garantito, che può essere considerato di maggior favore soltanto nel caso che, in concreto, non spetti all’agente l’indennità di legge in misura superiore. Perciò **l’art. 1751 c.c. si interpreta nel senso che il giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all’agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore, posto che la prevista **inderogabilità a svantaggio dell’agente** comporta che l’importo determinato dal giudice ai sensi della normativa legale deve prevalere su quello, inferiore, spettante in applicazione di regole patrizie individuali o collettive. La sentenza impugnata, pertanto, non è conforme a questo principio, avendo rigettato la pretesa dell’ex agente di ottenere un’indennità di scioglimento del rapporto superiore a quella attribuitagli dalla preponente sulla base dell’accordo collettivo considerato di miglior favore per l’agente soltanto sulla base di una comparazione ex ante”.***

a4. Cassazione Civile, 23 aprile 2007, n. 9538:

*“Al fine della quantificazione dell'indennità di fine rapporto dovuta all'agente in caso di cessazione del rapporto di agenzia, l'art. 1751 c.c. nel testo introdotto dall'art. 4 d.lg. 10 settembre 1991 n. 303, attuativo della direttiva 86/653/Cee sul coordinamento del diritto degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti - per la parte in cui prevede che le disposizioni ivi fissate in materia di indennità di fine rapporto sono inderogabili a svantaggio dell'agente (comma 6) - si interpreta nel senso che **il giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all'agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore**, siccome la prevista **inderogabilità a svantaggio dell'agente** stesso comporta che l'importo determinato dal giudice ai sensi della normativa legale deve prevalere su quello, inferiore, spettante in applicazione di regole pattizie, individuali o collettive. Tale conclusione, cui si perviene in forza dell'interpretazione degli art. 17 e 19 della direttiva 86/653 data dalla Corte di Giustizia delle Comunità europee (sentenza 23 marzo 2006 in causa C-465/04), non impone il calcolo dell'indennità in maniera analitica, mediante la stima delle ulteriori provvigioni che l'agente avrebbe presumibilmente percepito negli anni successivi alla risoluzione del rapporto, in quanto per detto art. 17, gli Stati membri godono di un potere discrezionale di fissare metodi di calcolo diversi, di carattere anche sintetico, in modo da valorizzare il criterio dell'equità, che tenga conto delle circostanze del caso concreto ed in particolare delle provvigioni perse dall'agente”.*

a5. Cassazione Civile, 24 luglio 2007, n. 16347:

*"In relazione ai criteri di quantificazione dell'indennità in caso di cessazione del rapporto di agenzia, l'art. 17 della direttiva 86/653/Cee del Consiglio del 18 dicembre 1986, relativa al coordinamento del diritto degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti - come interpretato dalla sentenza della Corte di giustizia Cee, 23 marzo 2006, in causa C-465/04 - non impone un calcolo in maniera analitica, bensì consente l'utilizzo di metodi di calcolo diversi e, segnatamente, di metodi sintetici, che valorizzino più ampiamente il criterio dell'equità e, quale punto di partenza, il limite massimo di un'annualità media di provvigioni previsto dalla direttiva medesima. Ne consegue che **l'art. 1751 c.c. deve interpretarsi nel senso che l'attribuzione dell'indennità è condizionata non soltanto alla permanenza, per il preponente, di sostanziali vantaggi derivanti dall'attività di promozione degli affari compiuta dall'agente, ma anche alla rispondenza ad equità dell'attribuzione, in considerazione delle circostanze del caso concreto ed in particolare delle provvigioni perse da quest'ultimo.** (Nella specie, la S.C. ha confermato la sentenza impugnata che, nella determinazione dell'indennità per la cessazione di un rapporto di agenzia, una volta accertata la permanenza di sostanziali vantaggi per la società preponente e individuato il limite massimo dell'indennità stessa in una annualità di provvigioni sulla base dell'ultimo quinquennio, aveva altresì tenuto conto della perdita di parte della clientela del portafoglio clienti dell'agente, così da ridurre equitativamente l'importo dovuto all'agente stesso in forza dell'art. 1751 c.c.)."*

a6. Cassazione Civile, 9 ottobre 2007, n. 21088:

*“In tema di cessazione del rapporto di agenzia, l'art. 19 della direttiva n. 86/653/Cee del Consiglio del 18 dicembre 1986, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, deve essere interpretato, alla luce della relativa decisione della Corte di giustizia delle Comunità europee del 23 marzo 2006, nel senso che **la predetta indennità, come risultante dalla disposizione dell'art. 17 n. 2, della su citata direttiva, non può essere sostituita, in applicazione di un accordo collettivo, da un'indennità determinata secondo criteri diversi, a meno che non sia provato che l'applicazione di tale accordo garantisca, in ogni caso, all'agente commerciale, un'indennità pari o superiore a quella che risulterebbe dall'applicazione di detta disposizione.**”*

a7. Cassazione Civile, 16 gennaio 2008, n. 687:

*“ Il comma 6 dell'art. 1751 c.c. si interpreta nel senso che **il giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all'agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore**, siccome la prevista **inderogabilità a svantaggio dell'agente** comporta che l'importo determinato dal giudice ai sensi della normativa legale deve prevalere su quello, inferiore, spettante in applicazione di regole pattizie, individuali o collettive.”*

a8. Cassazione Civile, 19 febbraio 2008, n. 4056:

"Al fine della quantificazione dell'indennità' di cessazione del rapporto spettante all'agente, nel regime precedente all'Accordo economico collettivo del 26 febbraio 2002 che ha specificamente introdotto l'indennità' meritocratica", se l'agente allega e prova le circostanze di fatto previste dall'articolo 1751 c.c., comma 1, (ossia di aver procurato nuovi clienti al preponente o di aver sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti, sempre che il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti), il giudice e' tenuto a verificare se - nei limiti posti dall'articolo 1751 c.c., comma 3, cit. (che prescrive che 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) - la quantificazione dell'indennità' calcolata sulla base dei criteri posti dall'Accordo economico collettivo del 27 novembre 1992 sia corrispondente, o no, al canone di equità prescritto dal medesimo articolo 1751 c.c., comma 1, tenuto conto di tutte le circostanze del caso ed in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti, e, ove non la ritenga tale, deve - in mancanza di una specifica disciplina collettiva - riconoscere all'agente il differenziale necessario per riportarla ad equità'".

a.9 Cassazione Civile, 2 aprile 2008, n. 8483:

“Il giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all'agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore, siccome la prevista inderogabilità a svantaggio dell'agente comporta che l'importo determinato dal giudice ai sensi della normativa legale deve prevalere su quello, inferiore, spettante in applicazione di regole pattizie, individuali o collettive. Ne consegue, pertanto, che l'indennità contemplata dall'Accordo economico collettivo del 27 novembre 1992 rappresenta per l'agente un trattamento minimo garantito, che può essere considerato di maggior favore soltanto nel caso che, in concreto, non spetti all'agente l'indennità di legge in misura inferiore (così Cass. 24 luglio 2007 n. 26347)”.

a.10 Cassazione Civile, 22 settembre 2008, n. 23966:

"In tema di cessazione del rapporto di agenzia, l'art. 19 della direttiva n. 86/653/Cee del Consiglio del 18 dicembre 1986, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, deve essere interpretato, alla luce della relativa decisione della Corte di Giustizia delle Comunità Europee del 23 marzo 2006, nel senso che la predetta indennità, come risultante dalla disposizione dell'art. 17 n. 2, della su citata direttiva, non può essere sostituita, in applicazione di un accordo collettivo, da un'indennità determinata secondo criteri diversi, a meno che non sia provato che l'applicazione di tale accordo garantisce, in ogni caso, all'agente commerciale, un'indennità pari o superiore a quella che risulterebbe dall'applicazione di detta disposizione. Pertanto l'art. 1751 c.c. (anche nel testo successivo al d. lg. n. 65 del 1999) va interpretato nel senso che il giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all'agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore, siccome la prevista inderogabilità a svantaggio dell'agente comporta che l'importo determinato dal giudice ai sensi della normativa legale deve prevalere su quello, inferiore, spettante in applicazione di regole pattizie, individuali o collettive. Tale conclusione non impone il calcolo dell'indennità in maniera analitica, mediante la stima delle ulteriori provvigioni che l'agente avrebbe presumibilmente percepito negli anni successivi alla risoluzione del rapporto, in quanto per l'art. 17 della direttiva gli Stati membri godono di un potere discrezionale di fissare metodi di calcolo diversi, di carattere anche sintetico, in modo da valorizzare il criterio dell'equità, che tenga conto delle circostanze del caso concreto ed in particolare delle provvigioni perse dall'agente".

a.11 Cassazione Civile 13 febbraio 2009, n. 3614:

Come esattamente sottolineato da questa Corte con sentenza 3 ottobre 2006, n. 21309, le norme del Trattato Istitutivo dell'Unione Europea obbligano i giudici nazionali ad interpretare le norme interne, qualora suscettibili di una pluralità di opzioni interpretative, nel modo che risulti conforme al diritto comunitario.

*Di conseguenza la soluzione non può che essere quella che in concreto, e perciò con la valutazione ex post, risulta in concreto più favorevole all'**agente***

*La stessa sentenza n. 21309/2006 e' giunta perciò ad esprimere questo principio di diritto: "l'articolo 1751 c.c., comma 6, nel testo sostituito dal Decreto Legislativo 10 settembre 1991, n. 303, articolo 4, si interpreta nel senso che il giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all'**agente**, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore, siccome la prevista inderogabilità a svantaggio dell'**agente** comporta che l'importo determinato dal giudice ai sensi della normativa legale deve prevalere su quello, inferiore, spettante in applicazione di regole pattizie, individuali o collettive".*

[...]

8. Tenuto conto del carattere vincolante della normativa comunitaria, e anche della giurisprudenza della Corte di Giustizia, questa soluzione e' inevitabile, e non può che essere condivisa e fatta propria dal Collegio".

a12. Tribunale di Napoli, 8 gennaio 2007:

*"In ragione della pronuncia della Corte di Giustizia del 23 marzo 2006, C-465/04 deve essere disatteso l'orientamento secondo cui la comparazione tra disciplina legale e contrattuale in tema di indennità ex art. 1751 c.c. del codice civile deve essere operata ex ante ma, al contrario, **la valutazione se la regolamentazione patrizia sia o meno pregiudizievole per l'agente rispetto a quella legale deve essere operata in concreto, cioè in base ai risultati finali dell'attività dell'agente**".*

a13. Tribunale di Bari, 20 gennaio 2007:

"Nel rapporto di agenzia, quanto alla indennità suppletiva di clientela va detto che in ordine al "quantum debeatur", il comma 3 dell'art. 1751 c.c. fissa un limite massimo dell'indennità in parola e non anche un limite minimo, né detta, in proposito, un espresso criterio di calcolo che funga da parametro per un giudizio di valutazione. Per cui, la regola fondamentale che deve guidare il giudicante in sede di quantificazione è solo quella dell'equità".

a14. Appello Bologna, 25 agosto 2007:

“In tema di determinazione dell’indennità dovuta all’agente commerciale alla cessazione del rapporto, alla stregua della sentenza della Corte di giustizia delle Comunità europee 23 marzo 2006, Honyvem c. De Zotti, l’art. 1751, comma sesto, c.c., nel testo sostituito dall’art. 4 D. Lgs. 10 settembre 1991 n. 303, si interpreta nel senso che il giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all’agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore, siccome la prevista inderogabilità a svantaggio dell’agente comporta che l’importo determinato dal giudice ai sensi della normativa legale deve prevalere su quello, inferiore, spettante in applicazione di regole pattizie, individuali o collettive”.

9.- Le sentenza di cui al secondo orientamento.

b1. Tribunale di Milano, 31 ottobre 2006: *“Le disposizioni di cui all’Accordo economico collettivo del 1992 e successive modifiche non possono trovare applicazione in quanto non garantiscono comunque all’agente un trattamento uguale o superiore a quello garantito dall’art. 17, n. 2, della direttiva 86/653, trovando invece applicazione diretta l’art. 1751 c.c.”.*

b2. Tribunale di Vicenza, 25 gennaio 2007:

*"Le **previsioni contenute nell'Accordo economico collettivo** 26 febbraio 2002 per gli agenti del settore commercio in materia di indennità di cessazione del rapporto **sono inapplicabili**, non potendo la contrattazione collettiva ritenersi sempre più favorevole per l'agente rispetto alla disciplina dettata dall'art. 1751 c.c. (nella specie, tenuto conto delle particolarità del caso concreto, il Tribunale di Vicenza ha riconosciuto all'agente un'indennità pari all'80% dell'importo massimo previsto della norma da ultimo indicata)."*

b3. Tribunale di Trento del 29 gennaio 2007:

*"L'accordo economico collettivo del 26 febbraio 2002 per gli agenti del settore commercio non è in grado di garantire sistematicamente all'agente (...) un'indennità superiore o almeno pari a quella che risulterebbe dall'applicazione dell'art. 17 della Direttiva n. 86/653 Ce; appare quindi inevitabile concludere per la **nullità della clausola sub 12 punto II del predetto accordo economico collettivo (Aec), in quanto difforme alla norma imperativa di cui all'art. 1751 c.c.** e di cui all'art. 17 della Direttiva, con conseguente irrimediabile rigetto della domanda, proposta dall'agente, di corresponsione dell'indennità suppletiva di clientela."*

b4. Tribunale di Pistoia, 2 marzo 2007:

*“La previsione contenuta negli accordi economici collettivi per gli agenti e rappresentanti di commercio, nella parte in cui disciplina l’indennità suppletiva di clientela e l’indennità meritocratica, non può essere considerata di miglior favore per l’agente nemmeno nel caso in cui, in concreto, non spetti all’agente l’indennità di legge in misura superiore. Tale soluzione infatti sposta il momento valutativo della fase di costituzione del rapporto a quella di cessazione, mentre il carattere migliorativo dell’accordo può derivare solo dalla constatazione che la sua applicazione non è mai sfavorevole all’agente, in quanto esso garantisce automaticamente a quest’ultimo, alla luce di tutti i rapporti giuridici che possono essere instaurati tra le parti di un contratto di agenzia commerciale, un’indennità superiore o almeno pari a quella che risulterebbe dall’applicazione dell’art. 1751 c.c.. **Dalle sovraesposte considerazioni discende la nullità dell’art. 10 dell’Aec per contrasto con norma imperativa**”.*

10.- Le sentenze di cui al terzo orientamento.

c1. La Corte d'Appello di Cagliari (12 aprile 2006, n. 136) stabilisce che (all. 7):
*“La natura sfavorevole delle deroghe al regime legale dell'indennità di fine rapporto convenute fra le parti, e quindi la compatibilità del regime indennitario degli Aec con quello delineato dall'art. 1751 c.c., deve essere **valutata avuto riguardo al momento in cui le parti hanno preveduto tali deroghe**, anche alla luce della recentissima sentenza della CGCE del 23 marzo 2006. La valutazione se la regolamentazione pattizia sia o meno pregiudizievole per l'agente rispetto a quella prevista dall'art. 1751 cc. deve essere dunque operata mediante **raffronto in astratto delle due regolamentazioni e non invece ex post sulla base dei risultati** a cui si perviene applicando i due sistemi. Nel complesso gli **accordi economici rispondono al principio di equità**, provvedendo ad un **equo contemperamento degli opposti interessi** delle parti e sono compatibili con il disposto dell'art. 1751 c.c.”.*

In motivazione:

“sarebbe veramente singolare ritenere iniquo un sistema di calcolo di indennità quale quello previsto da una disciplina pattizia e cioè frutto di una intesa cui le organizzazioni degli agenti hanno liberamente partecipato senza ovviamente essere in alcun modo tenute a raggiungere un accordo. Certo non basta che le parti collettive si siano date reciprocamente atto di aver inteso soddisfare il criterio di equità di cui all’art. 1751 c.c.. Vero però è che a fronte di previsioni codicistiche per così dire gravatorie sull’agenterappresenta comunque una garanzia per l’agente l’ancorare il diritto all’indennità da parte della disciplina pattizia a tutti i casi di cessazione del rapporto secondo ben precise percentuali. Sicchè ben può dirsi al di là dell’assicurazione che le parti collettive si sono date a vicenda, che effettivamente la disciplina pattizia corrisponda ad un equo contemperamento degli interessi e si in linea con uno dei modelli presenti nella legislazione europea”.

c2. Tribunale di Ancona del 11 luglio 2006, n. 528:

*“Con riferimento all’indennità di fine rapporto di cui all’art. 1751 cc., la disciplina dettata dall’Aec deve intendersi più favorevole per gli agenti rispetto a quella codicistica. Infatti l’Aec, **eliminando l’onere probatorio gravante sull’agente e garantendogli, dunque, in ogni caso e a prescindere dai vantaggi permanenti apportati alla mandante, la liquidazione di un’indennità di clientela, è indubbiamente norma più favorevole rispetto al dettato deIl’art. 1751 cc. e su tale ultima norma, dunque, prevalente, e ciò anche a fronte della recentissima sentenza della CGCE del 23 marzo 2006”.***

In motivazione:

“...l’art. 1751 c.c. non stabilisce il limite minimo di liquidazione dell’indennità di cessazione del rapporto di agenzia, ma soltanto il limite massimo, sicché si ritiene che, poiché la disposizione codicistica non individua i criteri e le ipotesi in cui l’indennità deve essere liquidata in misura massima, la disposizione dell’AEC garantisce sempre all’agente un trattamento maggiormente favorevole dell’art. 1751 c.c.”.

c3. Tribunale di Ravenna del 13 luglio 2006:

"Ciò che appare certo dopo la sentenza della CGCE è l'inammissibilità del cumulo tra la disciplina legale ... e quella contrattuale avendo infatti stabilito la sentenza che va effettuata un'applicazione alternativa tra i due regimi indennitari."

c4. Corte d'Appello di Milano, 31 ottobre 2006:

"...l'inderogabilità sancita dall'art. 19 della direttiva non concreta un'ipotesi di inderogabilità assoluta, restando consentita alle parti una modificazione patrizia non pregiudizievole all'agente; analogamente, non vi sono ragioni per ritenere che tale deroga non possa essere consentita alla contrattazione collettiva (pur se questa non è espressamente annoverata tra le fonti regolatrici, contrariamente alla precedente formulazione dell'art. 1751 c.c.), considerato l'ampio spazio riservato dall'ordinamento italiano alle organizzazioni sindacali di categoria. Orbene, è evidente che il richiamato accordo ponte non è sfavorevole all'agente. Infatti, mentre l'art. 1751 c.c. fissa solo un tetto massimo (...), gli accordi riportati garantiscono in ogni caso all'agente un'indennità pari all'1% dell'ammontare globale delle provvigioni maturate e liquidate nel corso del rapporto, oltre ad ulteriori indennità aggiuntive previste in ipotesi particolari."

c5. Tribunale di Monza, 26 marzo 2007 (Di Lauro):

*"La previsione di un'indennità con elementi di natura meritocratica, prevista all'art. 12 dell'Aec del settore commercio del 26 febbraio 2002 ed assente nei precedenti Aec, permette di **ritenere il regime indennitario del vigente Aec del settore commercio, nel suo complesso, ormai sostanzialmente conforme al sistema dell'indennità di fine rapporto delineato dall'art. 17 della direttiva Cee n. 86/653 e compatibile con la disciplina dettata dall'art. 1751 c.c.** alla quale viene data piena attuazione, come del resto espressamente voluto dai contratti collettivi, anche se si ritiene permangano margini di adeguamento equitativo al caso concreto nella determinazione dell'indennità meritocratica, nei limiti del valore massimo previsto dal comma 3 dell'art. 1751 c.c.."*

c6. Corte di Appello di Roma, 24 maggio 2007:

*“Data la mancanza di criteri oggettivi per la **determinazione di tale indennità** (nдр: di cessazione del rapporto) nella normativa, deve ritenersi che **il legislatore abbia inteso rimetterne la determinazione alle parti** ed a maggior ragione alla **contrattazione collettiva**, considerato l’ampio spazio che alla rappresentanza delle organizzazioni sindacali di categoria riserva l’ordinamento italiano.”*

c7. Tribunale di Mantova, 3 gennaio 2008, n. 5:

“L’A.e.c. Commercio 26 febbraio 2002 contiene una regolamentazione dell’indennità che deve ritenersi, in ogni caso, come astrattamente prevista, più vantaggiosa o, comunque, di pari vantaggio per l’agente, rispetto alla disciplina di cui all’art. 1751 c.c., avendo le parti previsto il diritto di quest’ultimo di ottenere il pagamento dell’indennità di risoluzione del rapporto e di clientela anche qualora l’importo complessivo delle stesse superi il limite massimo previsto dalla norma del codice civile (rispetto alla quale l’A.e.c. costituisce quindi deroga più favorevole all’agente) e, nell’ipotesi in cui tale importo sia invece inferiore, il diritto dell’agente, in presenza di tutti i presupposti di cui all’art. 1751 c.c., di ottenere un ulteriore emolumento, sino alla concorrenza del suddetto limite massimo (disciplina che comporta per l’agente un emolumento complessivo pari al massimo che allo stesso spetterebbe in applicazione della norma di legge). Non può ravvisarsi pertanto nella contrattazione collettiva la prospettata nullità per contrarietà a norme imperative”.

c.8 Cassazione Civile 7 dicembre 2007 n. 25663:

"[...] 9.a. Come il giudicante ha esattamente osservato, l'articolo 1751 cod. civ. fissa specifiche condizioni alle quali il diritto e' condizionato: il criterio di commisurazione dell'indennità'.

Ed in ordine alla relativa misura, la disposizione (comma 3) fissa solo un tetto massimo.

9.b. In questo quadro, le parti collettive sono ben libere, come il giudicante osserva, di determinare una misura che non sia deteriore nei confronti di quanto fissato dalla legge; ciò ha fatto l'AEC del 1992 fissando, nell'ambito del tetto massimo, criteri di quantificazione dell'indennità'.

Il giudicante ritiene poi che, nei confronti della disciplina legale, la determinazione contenuta nell'AEC e' migliorativa.

Questa valutazione, tuttavia, da un canto e' motivata considerando "l'ampio spazio che alla rappresentanza delle organizzazioni sindacali di categoria riserva l'ordinamento italiano (arg. Da Cass. 11791 del 2002, Cass. 11402 del 2000)".

11.- AEC 2009 Commercio e indennità risoluzione del rapporto (art. 12 e 12 bis).

➤ FIRR:

- **non più escluso** pagamento in caso di violazione esclusiva e di concorrenza sleale;
- **spetta sempre** all'agente dal momento del versamento presso Enasarco, è di proprietà dell'agente ed è = TFR (ciò impedisce di non pagarlo in quanto AEC nullo e impedisce che Enasarco sia tenuto a restituirlo a preponenti quale indebito oggettivo; però detratto da quanto dovuto ad agente a titolo 1751);
- aggiornato in Euro;

➤ Indennità suppletiva di Clientela:

- concessa anche in caso di dimissioni agente per raggiungimento **pensione INPS** (e non solo Enasarco) o per **cause attribuibili al proponente**;
- riconosciuta se sottoscritto **Verbale** di conciliazione

➤ Indennità meritocratica:

- premiare agenti che hanno realizzato il maggior incremento di fatturato: anche se ancora diversi da criteri di Direttiva;
- meglio precisati i **criteri di quantificazione** (% incremento fatturato determinato da raffronto valore iniziale e finale - corrispondente % del valore massimo ex art. 1751%);
- calcolo valore iniziale e valore finale sulla base del "**volume vendite**" e non delle provvigioni: così rischia di non premiare i più meritevoli;

AEC 2002	AEC 2009
<p>Art. 12 - Indennità di fine rapporto</p> <p>[...] L'indennità di cui al presente capo I non sarà riconosciuta nelle ipotesi di scioglimento del rapporto ad iniziativa della casa mandante motivata da una delle fattispecie sotto elencate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente; - concorrenza sleale ovvero, per i monomandatari, violazione del vincolo di esclusiva per una sola ditta. <p>[...] L'indennità suppletiva di clientela sarà altresì corrisposta - sempre che il rapporto sia in atto da almeno un anno - in caso di dimissioni dell'agente dovute a sua invalidità permanente e totale o per conseguimento della pensione di vecchiaia ENASARCO, nonché in caso di decesso. In quest'ultimo caso, l'indennità predetta verrà corrisposta agli eredi legittimi o testamentari.</p>	<p>Art. 12 – Indennità di fine rapporto</p> <p>[...] L'indennità di cui al presente capo I non sarà riconosciuta nelle ipotesi di scioglimento del rapporto ad iniziativa della casa mandante motivate da ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente;</p> <p>[...] L'indennità suppletiva di clientela sarà altresì corrisposta - sempre che il rapporto sia in atto da almeno un anno - in caso di dimissioni dell'agente dovute a sua invalidità permanente e totale o per conseguimento della pensione di vecchiaia ENASARCO, o anche per conseguimento di pensione di vecchiaia Inps, nonché in caso di decesso, oppure per circostanze attribuibili al preponente (art. 1751 Codice Civile). In caso di decesso, l'indennità predetta verrà corrisposta agli eredi legittimi o testamentari.</p>



[...]III) Indennità "meritocratica" aggiuntiva all'indennità di risoluzione del rapporto e all'Indennità suppletiva di clientela

In aggiunta a quanto disposto al capo I (Indennità di risoluzione del rapporto) ed al capo II (Indennità suppletiva di clientela) le parti stipulanti il presente accordo prevedono la corresponsione di una indennità meritocratica nel solo caso in cui l'importo complessivo di indennità di risoluzione del rapporto ed indennità suppletiva di clientela sia inferiore al valore massimo previsto dal terzo comma dell'articolo 1751 cod. civ., e ricorrano le condizioni per cui l'agente al momento della cessazione del rapporto 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 affari con tali clienti. L'indennità "meritocratica" aggiuntiva spetta, in tal caso, in misura non superiore alla differenza tra la somma di indennità di risoluzioni del rapporto ed indennità suppletiva di clientela ed il valore massimo previsto dal terzo comma dell'articolo 1751 cod. civ., secondo il seguente criterio:

a) Rapporti di agenzia o rappresentanza di durata superiore a dieci anni:

- Verrà determinato il valore iniziale calcolando la media delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi 3 (tre) anni di durata del rapporto.

- Verrà determinato il valore finale calcolando la media delle provvigioni nei 3 (tre) anni antecedenti la chiusura del rapporto (intendendo il valore delle provvigioni nei 36 mesi antecedenti la chiusura del rapporto).

b) Rapporti di agenzia o rappresentanza di durata da tre a dieci anni:

III) Indennità meritocratica"

In aggiunta a quanto disposto al capo I (Indennità di risoluzione del rapporto) ed al capo II (Indennità suppletiva di clientela) le parti stipulanti il presente accordo prevedono la corresponsione di una indennità meritocratica nel solo caso in cui l'importo complessivo di indennità di risoluzione del rapporto ed indennità suppletiva di clientela sia inferiore al valore massimo previsto dal terzo comma dell'articolo 1751 Codice Civile, e ricorrano le condizioni per cui l'agente al momento della cessazione del rapporto 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 affari con tali clienti. Come termini di valutazione numerica per la determinazione del pagamento della indennità meritocratica verrà determinato un valore iniziale (pari al fatturato della zona o dei clienti affidati all'agente all'inizio del mandato) ed un valore finale (pari al fatturato della zona o dei clienti rientranti nel mandato affidato all'agente al termine del rapporto di agenzia), secondo i criteri indicati nell'articolo 12 bis.

Al fine di ottenere un confronto fra valori omogenei il valore iniziale dovrà essere attualizzato utilizzando gli indici di rivalutazione monetaria Istat relativi al costo della vita per le famiglie di operai ed impiegati. L'indennità "meritocratica" aggiuntiva spetta, in presenza delle condizioni sopra indicate, in misura non superiore alla differenza tra la somma di indennità di risoluzione del rapporto ed indennità suppletiva di clientela ed il valore massimo previsto dal terzo comma dell'articolo 1751 Codice Civile.

Per la quantificazione di tale indennità le parti stipulanti il presente Accordo convengono che l'indennità meritocratica sia pari alla differenza fra un valore non inferiore a quello individuato nelle diverse ipotesi descritte nella tabella di seguito prevista, e quanto di competenza dell'agente a titolo di indennità



<p>- Verrà determinato il valore iniziale calcolando la media delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi 2 (due) anni di durata del rapporto.</p> <p>- Verrà determinato il valore finale calcolando la media delle provvigioni nei 2 (due) anni antecedenti la chiusura del rapporto (intendendo il valore delle provvigioni nei 24 mesi antecedenti la chiusura del rapporto).</p> <p>c) Rapporti di agenzia o rappresentanza di durata fino a tre anni:</p> <p>- Verrà determinato il valore iniziale calcolando il valore delle provvigioni del primo trimestre di operatività del mandato, moltiplicato per quattro.</p> <p>- Verrà determinato il valore finale calcolando il valore delle provvigioni dei 12 mesi antecedenti la chiusura del rapporto.</p> <p>Sull'importo ottenuto sottraendo dal valore finale il valore iniziale, aggiornato sulla base dell'indice ISTAT del costo della vita per le famiglie di operai e impiegati, si applicheranno le seguenti percentuali:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1% in caso di incremento fino al 33%; - 2% in caso di incremento superiore al 33% e fino al 66%; - 3% in caso di incremento superiore al 66%. 	<p>risoluzione rapporto e indennità suppletiva clientela.</p> <p>Dichiarazione a verbale n. 1</p> <p>Le parti si danno atto di aver modificato in senso migliorativo il sistema di calcolo individuato con i precedenti accordi economici collettivi del 26 febbraio 2002 e del 26 giugno 2002, facendo anche riferimento al criterio dell'equità ed esaltando l'aspetto del merito attraverso il riconoscimento, all'agente o rappresentante di commercio, di una quota di "indennità meritocratica", basata sull'incremento dei clienti e lo sviluppo degli affari.</p> <p>Nell'eventualità di possibili contenziosi sulle indennità di fine rapporto, così come descritte nel presente art. 12, le parti stipulanti, nel dare la massima assistenza ai propri associati, indicano nelle Commissioni di Conciliazione istituite contrattualmente gli strumenti idonei alla conclusione positiva delle vertenze degli agenti iscritti alle Organizzazioni Sindacali stipulanti il presente Accordo Economico Collettivo e <i>pertanto richiamano integralmente quanto previsto all'articolo 18 del presente accordo.</i></p> <p>Ciò premesso, fermo restando in ogni caso il diritto alla percezione delle quote della indennità di risoluzione del rapporto, accantonate presso la Fondazione Enasarco, che vengono liquidate all'agente o rappresentante di commercio dalla Fondazione Enasarco nella misura e secondo le modalità di cui al precedente paragrafo I, le parti firmatarie del presente Accordo Economico Collettivo convengono che le ulteriori quote dell'indennità di fine rapporto di cui ai paragrafi II e III del presente articolo 12 (indennità suppletiva di clientela e indennità meritocratica) sono riconosciute subordinatamente al rispetto di quanto previsto ai successivi commi quarto e quinto della presente dichiarazione a verbale n. 1.</p>
--	--

Le parti concordano, pertanto, che la corresponsione di quanto sopra indicato avvenga entro 30 giorni dalla cessazione del rapporto di agenzia, presso la Commissione di conciliazione territorialmente competente. All'atto del pagamento verrà redatto un verbale di conciliazione sindacale, ai sensi e per gli effetti del combinato disposto degli articoli 2113, comma 4, c.c., 410 e 411 c.p.c, come modificati dalla legge n. 533/73, dal Decreto legislativo n. 80/98 e dal Decreto legislativo n. 387/98, da depositarsi successivamente presso la direzione provinciale del lavoro competente per territorio.

Dichiarazione a verbale n. 2
Le parti confermano che le presenti disposizioni in materia di trattamento di cessazione del rapporto di agenzia sono applicative della Direttiva CEE 86/653 e dell'art. 1751 c.c., ne rispettano la lettera e lo spirito così come perseguito dal legislatore comunitario e nazionale.

Tabella di calcolo della indennità meritocratica, in applicazione di quanto definito al capo III del presente articolo:

Durata del rapporto	Percentuale di incremento del fatturato	Percentuale di indennità rispetto al valore massimo determinato in applicazione dell'art. 1751 codice civile (da cui sottrarre indennità risoluzione rapporto e indennità clientela)
Fino a 12 mesi	Da 0 a 5%	-
	Da 5% a 30%	25%
	Da 30 a 60%	30%
	Da 60 % a 150%	40%
	Oltre il 150%	100%
Da 12 a 24 mesi	Fino al 30 %	30%
	A 30% a 60%	35%
	Da 60% a 150%	40%
	Oltre il 150%	100%



	Da 24 a 36 mesi	Fino a 30%	35%
		Da 30% a 60%	40%
		Da 60% a 150%	45%
		Oltre 150%	100%
	Da 36 a 48 mesi	Fino a 30%	40%
		Da 30% a 60%	45%
		Da 60% a 150%	50%
		Oltre 150%	100%
	Da 48 a 60 mesi	Fino a 30%	45%
		Da 30% a 60%	50%
		Da 60% a 150%	55%



	Oltre 150%	100%
Da 60 mesi in avanti	Fino a 30%	50%
	Da 30% a 60%	55%
	Da 60% a 150%	60%
	Oltre 150%	100%



Art. 12 bis

Per individuare il valore reale dell'incremento del fatturato, di cui al punto III del precedente articolo 12, procurato dall'agente o rappresentante, sarà preso in considerazione il volume del fatturato, inteso come volume delle vendite effettuato dalla casa mandante nella zona o per la clientela affidata all'agente. Per la determinazione percentuale dell'incremento si porranno a confronto i valori del volume del fatturato, inteso come volume delle vendite effettuate dalla casa mandante nella zona o per la clientela affidata all'agente, all'inizio del rapporto (valore iniziale), con i valori del volume del fatturato, inteso come volume delle vendite effettuate dalla casa mandante nella zona o per la clientela affidata all'agente, al termine del rapporto (valore finale), secondo le seguenti modalità:



Durata del rapporto	Valore iniziale	Valore finale
Per i primi 3 anni di durata del rapporto	Volume del fatturato dei primi 4 trimestri	Volume del fatturato degli ultimi 4 trimestri
Dall'inizio del quarto anno al compimento del sesto anno di durata del rapporto	Media annua del volume del fatturato dei primi 8 trimestri	Media annua del volume del fatturato degli ultimi 8 trimestri
Dall'inizio del settimo anno al compimento del nono anno di durata del rapporto	Media annua del volume del fatturato dei primi 12 trimestri	Media annua del volume del fatturato degli ultimi 12 trimestri
Dall'inizio del decimo al compimento del dodicesimo anno di durata del rapporto	Media annua del volume del fatturato dei primi 16 trimestri	Media annua del volume del fatturato degli ultimi 16 trimestri
Oltre il dodicesimo anno di durata del	Media annua del volume del fatturato dei	Media annua del volume del fatturato degli

	rapporto	primi trimestri	20 20			ultimi trimestri	20
<p>Per omogeneizzare i dati relativi al valore iniziale ed a quello finale, il valore iniziale riferito a qualunque delle ipotesi contenute nella sopra indicata tabella, verrà rivalutato applicando i coefficienti di rivalutazione ISTAT per i crediti di lavoro.</p>							
<p><u>Dichiarazione a verbale</u></p>							
<p>Le parti confermano che le presenti disposizioni in materia di trattamento di cessazione del rapporto di agenzia sono applicative della Direttiva CEE 86/653 e dell'art. 1751 c.c., ne rispettano la lettera e lo spirito così come perseguito dal legislatore comunitario e nazionale.</p>							