

# Alla ricerca dell’“imponibile” dell’indennità di cessazione nel rapporto di agenzia

di F. Capurro - 26 Dicembre 2023

L’ordinanza **Cass. 2 agosto 2023, n. 23547** offre l’occasione per ragionare su quale sia l’**imponibile** per il calcolo dell’**indennità di cessazione del rapporto** nel contratto di agenzia.

Un brevissimo inquadramento di contesto potrebbe essere utile.

La materia dell’indennità di cessazione del rapporto di agenzia è anzitutto disciplinata dalla **Direttiva 86/653/CEE** del Consiglio del 18 dicembre 1986, relativa al coordinamento del diritto degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti.

Per quanto qui interessa l’art. 17, comma 2, stabilisce che l’agente ha diritto a una 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 e 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.

Il legislatore italiano ha recepito la norma comunitaria attraverso due successivi interventi e l’attuale **art. 1751 c.c.** recita: “*All’atto della cessazione del rapporto il preponente è tenuto 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 e il preponente riceva 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 perde e che risultano dagli affari con tali clienti. L’indennità non è dovuta: quando il preponente risolve il contratto per un’inadempienza imputabile all’agente, la quale, per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto; quando l’agente recede 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 il preponente, l’agente cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto d’agenzia.*”

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.”.

A loro volta gli Accordi Economici collettivi (ossia i contratti collettivi di settore) disciplinano la materia – attuando, almeno nelle loro “intenzioni”, la disciplina euro comune e nazionale – e prevedono in vario modo, in caso di cessazione imputabile al preponente, delle indennità calcolate in misura determinata, di regola composte da una somma accantonata presso l’ENASARCO (il FIRR), un’indennità c.d. di clientela e un’indennità meritocratica integrativa.

Di fatto, mentre gli A.e.c. strutturano la spettanza dell'indennità in modo proporzionale alle provvigioni percepite dall'agente anche nei casi in cui non vi sia un aumento degli affari, il codice civile non riconosce la spettanza di alcun emolumento in mancanza di un aumento dei clienti o degli affari con quelli esistenti, peraltro con onere della prova in capo all'agente; inoltre, se gli accordi economici collettivi conteggiano le indennità in modo preciso, il codice civile indica solo il tetto massimo; infine gli A.e.c. prevedono la spettanza di una componente dell'indennità di fine rapporto (il FIRR) anche nel caso di scioglimento del rapporto ad iniziativa dell'agente.

Sulla compatibilità dell'impianto degli A.e.c. con la normativa euro comune vi sarebbe molto da dire e, alla fine – benché ciò sia escluso dalla giurisprudenza di legittimità – è oltre l'evidenza che le clausole ivi contenute non riescono a superare il vaglio di legittimità.

E in questo senso **Cort. Giust. 23 marzo 2006, nella causa C-465/04** si è pronunciata proprio in relazione al caso degli A.e.c. italiani. In particolar modo la Corte Europea ha affrontato la questione se l'art. 19 della direttiva n. 86/653/Cee (che recita testualmente: "*Le parti non possono derogare, prima della scadenza del contratto, agli artt. 17 e 18 a detrimento dell'agente commerciale*") consenta alle parti di sostituire l'indennità prevista dall'art. 17 n.2, con altra indennità di natura pattizia determinata secondo criteri diversi da quelli dettati dalla norma predetta. La Corte ha osservato che, stante il carattere imperativo del disposto di cui all'art. 19 della direttiva, la natura sfavorevole o meno della deroga alla normativa comunitaria deve essere valutata al momento in cui le parti la prevedono ovvero prima della scadenza del contratto; anzi, di norma, all'atto della sottoscrizione del contratto mediante la tecnica integrativa del richiamo agli accordi collettivi. In altri termini, l'art. 19 impone di ritenere che la deroga può considerarsi valida solo se, con **giudizio ex ante**, si può che essa risulterà favorevole per l'agente. Gli A.e.c. potrebbero pertanto considerarsi validi solo nel caso in cui fosse possibile dimostrare che, sin dall'instaurazione del rapporto, le parti possano prevedere con certezza che l'agente commerciale percepirà un'indennità pari o superiore a quella prevista dalla normativa comunitaria. Dalla morfologia del sistema di calcolo previsto negli A.E.C. è però evidente che detto giudizio prognostico non sia possibile nel momento in cui si instaura il rapporto di agenzia.

Tuttavia, nonostante la pronuncia della Corte di Giustizia, la Suprema Corte ha continuato a ritenere legittime le clausole degli A.e.c. Per contro, un'attenta benché sparuta giurisprudenza di merito ha seguito le orme della Corte Europea affermando la nullità delle clausole degli A.e.c. per violazione di norme imperative e, per l'effetto, operando la sostituzione automatica di cui all'art. 1339 c.c., l'agente avrebbe diritto a percepire unicamente l'indennità prevista dall'art. 1751 c.c., ove siano allegati e provati i fatti costitutivi del diritto. In tal senso Trib. Roma 10/07/2008 n. 12797, est. Nunziata; Trib. Milano 29/10/2010, n. 4432, est. Colosimo; Trib. Pistoia 02/03/2007 est. De Marzo; Trib. di Trento 29/01/2007, est. Flaim; Trib. Vicenza 25/01/2007 n. 351, est. Dosi; Trib. Bolzano 30/03/2007, n.138 e Trib. di Bari 11/06/2020 n. 1577 est. Labella.

La pronuncia qui segnalata afferma il principio per il quale, ai fini della determinazione dell'indennità in caso di cessazione del rapporto di agenzia ex [art. 1751 c.c.](#), nella base di

computo vanno ricomprese non soltanto le **provvigioni maturate**, ma anche quelle percepite come “**fisso provvigionale**”.

La Corte ragiona richiamando i propri precedenti che affermano che, per quanto riguarda il quantum, l’art. 1751, comma 3, prevede **non un criterio di calcolo** ma una misura massima dell’indennità, la cui determinazione è rimessa pure essa ad una **determinazione equitativa** da parte del giudice, il quale deve esercitarla sulla base dei criteri indicati dalla legge che prevedono nel massimo una indennità annua sulla base della media annuale delle “**retribuzioni riscosse**” (Cass. 29/08/2018 n. 21377).

Viene anche ricordato il principio per il quale in relazione ai criteri di quantificazione dell’indennità in caso di cessazione del rapporto di agenzia, l’art. 17 della direttiva 86/653/CEE **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. E così ad esempio Cass. 29 agosto 2018, n. 21377; Cass. 21 giugno 2017 n. 15375; Cass. 23 giugno 2010 n. 15203. Si tratta di una tipica ipotesi di equità giudiziale correttiva o integrativa, perché opera come criterio per determinare un elemento patrimoniale attinente a regolamenti contrattuali ed è censurabile in sede di legittimità solo sotto il profilo della logicità e congruità della motivazione.

In questo quadro giurisprudenziale è affrontata appunto la questione se sia possibile utilizzare come base di computo del tetto massimo **soltanto le provvigioni maturate** oppure quelle effettivamente percepite anche come il “**fisso provvigionale**” (in questo caso superiore a quanto effettivamente maturato).

In effetti la disposizione codicistica mira ad **indennizzare l’agente per la perdita** del contratto e perciò dei **vantaggi** che il contratto gli avrebbe procurato. Appare perciò alla Corte ovvio che – tanto più in caso di recesso anticipato prima dei cinque anni – possa farsi riferimento anche a quanto effettivamente percepito a titolo di provvigioni minime contrattualmente stabilite. La stessa legge, del resto, valorizza l’**effettività del rapporto** sia prendendo in considerazione la media dello stesso minore periodo di tempo di lavoro concretamente svolto, sia richiedendo una valutazione ex post dell’operato dell’agente.

Un certo appeal ha poi l’osservazione della Corte secondo cui, se il recesso avviene dopo un breve periodo di tempo dall’inizio del rapporto, la **perdita** può essere correlata a quanto effettivamente percepito, in considerazione del **maggior lavoro svolto** per la penetrazione del mercato nuovo ed all’**impegno profuso** nella medesima direzione. In questo senso, nel contratto di causa, si è ritenuto spiegarsi la previsione contrattuale legata all’importo anticipo provvigionale fisso per i due anni e si **giustifica la motivazione del giudice di merito** che, per ricondurre ad **equità** la somma stabilita in conformità alla legge, ha dato rilievo alla previsione contrattuale, alla durata minima e soprattutto al fatto che la zona fosse nuova e che l’agente

avesse procurato un fatturato del tutto nuovo che necessitasse di una più intensa attività di visita ai clienti.

Infine, sotto il medesimo profilo del quantum, la Corte considera che l'art. 1751, comma 3, parla più ampiamente di **retribuzioni rimosse** e non solo di provvigioni. Ciò non a caso, ma in conformità alla direttiva Europea 86/653. Stabilire se occorra prendere a riferimento solo le provvigioni effettivamente percepite o anche le altre "retribuzioni rimosse" nell'arco di tale periodo sarebbe perciò una questione **risolta dalla norma codicistica** che – in **conformità alla direttiva** Europea 86/653 (la quale distingue retribuzione e provvigioni agli artt. 6, commi 1 e 2 e 17) – non fa riferimento soltanto alle provvigioni ma **anche alle altre somme che la norma indica col termine retribuzioni**, che può comprendere anche fissi provvigionali, rimborsi spese e qualsiasi altra somma erogata in via sinallagmatica rispetto al contratto, secondo il più ampio concetto di retribuzione accolto dalla Direttiva.

Un interrogativo sulla questione dell'imponibile per il calcolo dell'indennità di cessazione del rapporto si pone anche nell'ambito del c.d. **agente coordinatore**, ovvero sia quell'agente che, oltre a promuovere direttamente gli affari per conto della casa mandante – per esperienza, conoscenza del mercato e capacità manageriali – è altresì incaricato di coordinare altri agenti.

Tale figura – che svolge un'attività definita come **accessoria** rispetto all'oggetto di promozione degli affari, propria e tipica del contratto di agenzia – ha ricevuto espresso riconoscimento negli A.e.c., come pure dalla giurisprudenza. In particolare, i primi si occupano della questione del compenso di tale attività che preferiscono stabilire in forma non provvigionale per evitare il rischio di diluizioni che nella pratica escluderebbero la effettiva presenza di un compenso aggiuntivo.

Interessante è Cass. 15 ottobre 2018, n. 25740 secondo la quale, ai fini del riconoscimento dell'indennità ai sensi dell'art. 1751 c.c., è necessario che l'agente abbia procurato al preponente nuovi clienti ovvero abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i contraenti già acquisiti, restando conseguentemente **esclusa** dall'ambito di applicabilità di tale norma **l'attività di reclutamento e coordinamento degli agenti**, in quanto quest'ultima, pur rilevante sul piano organizzativo, si pone come **strumentale ed accessoria** rispetto a quella, direttamente volta alla promozione della clientela, che l'indennità di cessazione del rapporto è specificamente finalizzata a premiare.

La Suprema Corte fonda la propria posizione sul principio per cui l'art. 1751 c.c. è volto a premiare l'attività **direttamente riconducibile all'agente** che abbia **creato un valore stabile per il preponente che permanga nel futuro**. La norma appare alla Corte chiara nella sua **volontà di premiare**, con l'attribuzione della indennità, **l'attività direttamente rivolta alla promozione della clientela**, sia nei termini più dinamici di reperimento di nuovi contraenti, sia nei termini di un allargamento della base degli affari con quelli già acquisiti, ad essa riconnettendosi un particolare ed evidente interesse del soggetto preponente ed un gravoso (e così meritevole di riconoscimento economico) impegno personale dell'agente. Ne conseguirebbe che restano esclusi dal perimetro applicativo dell'art. 1751 c.c., secondo la piana lettura che di esso impongono i plurimi e diffusi riferimenti ai clienti e all'attività incentrata "sugli" stessi, **compiti e funzioni** che, pur rilevanti sul piano organizzativo, **si pongono come strumentali e accessori a tale centrale attività**.

Discorso diverso deve farsi, a mio avviso, quanto alle **indennità di cessazione previste dagli A.e.c.** giacché gli stessi di regola inseriscono nell'imponibile dell'indennità di clientela provvigioni, rimborsi spese e premi, dando quindi alla base di calcolo un perimetro assai ampio, se non addirittura omnicomprensivo.

Filippo Capurro, avvocato in Milano

Visualizza il documento: [Cass., ordinanza 2 agosto 2023, n. 23547](#)