

Relazione della Comunità Europea sulle modalità di applicazione dell'articolo 17 della direttiva CEE

Come è noto, in seguito all'emanazione della direttiva CEE n. 86/653 del 18 dicembre 1986 sul coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, il legislatore italiano, con decreto legislativo n. 303 del 10 settembre 1991, ha modificato l'art. 1751 del codice civile, introducendo nell'ordinamento interno una nuova disciplina dell'indennità di scioglimento del contratto di agenzia commerciale.

Tale processo di recepimento del testo normativo comunitario è peraltro continuato con il decreto legislativo 15.02.1999, n. 65.

La nuova disciplina di derivazione comunitaria si è andata ad affiancare alla preesistente disciplina prevista dagli accordi economici collettivi, che prevedeva e tuttora prevede la corresponsione all'agente dell'indennità di risoluzione del rapporto (FIRR da accantonare presso l'Enasarso) e dell'indennità suppletiva di clientela.

L'esperienza giurisprudenziale di questi ultimi anni, successiva alla sentenza 23.03.2006 n° C-465/04 della UE, ha dimostrato che, mentre le indennità previste dagli accordi economici collettivi assicurano agli agenti un trattamento minimo uguale per tutti, l'indennità europea prevista dal nuovo art. 1751 del codice civile consente all'agente che abbia generato un plusvalore (apporto di nuovi clienti o intensificazione della clientela esistente), di rivendicare il diritto al pagamento di un'indennità ben superiore a quella, come detto minimale, garantita dai vigenti accordi collettivi in materia di agenzia.

Più specificamente, secondo l'art. 1751 del codice civile, così come modificato dal decreto legislativo n. 65 del 15 febbraio 1999, all'atto della cessazione del contratto di agenzia, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrono congiuntamente le seguenti condizioni:

- l'aver procurato nuovi clienti o l'aver sviluppato gli affari con i clienti esistenti, purchè il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi dagli affari con tali clienti;
- che il pagamento dell'indennità sia equo tenuto conto di tutte le circostanze del caso.

Viceversa, l'indennità ex art. 1751 c.c. non è dovuta:

- quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente che, per la sua gravità, non consenta la prosecuzione neanche provvisoria del rapporto (giusta causa);
- quando sia l'agente a recedere dal contratto, salvo che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o a circostanze attribuibili all'agente quali età,

infermità o malattia, per le quali non può più essere ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;

- quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente cede a un terzo i diritti e gli obblighi derivanti dal contratto di agenzia.

Secondo l'art. 1751 del codice civile *"l'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annuale 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"*.

In assenza di un limite minimo, si pone dunque il problema di determinare concretamente, caso per caso, l'ammontare dell'indennità spettante all'agente secondo l'articolo 1751 del codice civile.

Nel silenzio della norma, soccorre la relazione della Commissione delle Comunità Europee del 23 luglio 1996 sull'applicazione dell'art. 17 della direttiva CEE 86/653 (da cui deriva l'art. 1751 del codice civile), che fornisce indicazioni utili per il calcolo dell'indennità per la cessazione del contratto di agenzia.

Secondo la relazione della Commissione il calcolo dell'indennità va effettuato nel seguente modo:

Fase 1

Va innanzitutto accertato il numero di nuovi clienti e lo sviluppo degli affari con i clienti esistenti (cd. clientela intensificata). Una volta identificati tali clienti, viene calcolata la relativa provvigione lorda per gli ultimi 12 mesi del contratto d'agenzia; si possono includere le retribuzioni fisse se queste possono essere considerate retribuzioni per nuovi clienti.

Si procede dunque ad una stima (di norma si considera un periodo di 2-3 anni, fino a un massimo di 5 anni) della probabile durata futura dei vantaggi che derivano al proponente dagli affari con i nuovi clienti e con la clientela intensificata, tenendo conto sia della situazione di mercato all'atto della risoluzione del contratto, sia del settore interessato.

Quindi si proietta la provvigione lorda degli ultimi 12 mesi nei successivi 2-3 anni, decurtandola di una percentuale (tasso di migrazione) che tiene conto della quota di clientela che si allontana naturalmente e viene perduta con il passare del tempo. Secondo la relazione della Commissione, il tasso di migrazione è calcolato in una percentuale della provvigione su base annua e può variare, a seconda delle situazioni, fra un minimo del 20% ed un massimo di circa il 38%.

La cifra così ottenuta va poi ridotta in considerazione del pagamento anticipato, decurtandola di un importo pari ai tassi medi di interesse applicati in ciascun paese.

Fase 2

Nella seconda fase si deve prendere in considerazione l'aspetto dell'equità, che permette di modulare la cifra in precedenza ottenuta; secondo la Commissione vanno presi in considerazione i seguenti fattori:

- se l'agente lavori con altri proponenti;
- eventuale colpa dell'agente;
- livello di retribuzione dell'agente;
- diminuzione del fatturato del proponente;
- ampiezza dei vantaggi derivati al proponente;
- pagamento di contributi pensionistici del proponente;
- esistenza di clausole di limitazione degli scambi commerciali (in questo caso l'indennità sarà più elevata).

Considerata l'ampiezza del concetto di equità, si può tenere conto anche di altri fattori concomitanti che possono aver in concreto concorso alla produzione degli affari procurati dall'agente (es: andamento del mercato, investimenti pubblicitari e promozionali del proponente).

Fase 3

L'importo calcolato nelle fasi 1 e 2 va infine raffrontato con quello massimo previsto dall'art. 17 della direttiva CEE 86/653, ossia all'indennità annua che rappresenta, di fatto, un correttivo finale.

Nel calcolare il massimo dell'indennità vengono incluse nei compensi dell'agente tutte le forme di pagamento, non solo le provvigioni, e la base di calcolo deve comprendere tutti i clienti e non solo la clientela nuova o intensificata.

La Commissione fa il seguente esempio di calcolo:

Provvigione su clientela nuova e/o intensificata negli ultimi 12 mesi di agenzia	50.000 Euro
--	-------------

Durata prevista dei benefici pari a tre anni con tasso di migrazione del 20%

Anno 1	$50.000 - 10.000 =$	40.000 Euro
Anno 2	$40.000 - 8.000 =$	32.000 Euro
Anno 3	$32.000 - 6.400 =$	25.600 Euro

Totale provvigioni perdute	97.600 Euro
-----------------------------------	--------------------

Correzione al valore attuale, es: 10%, questa cifra è pari all'indennità effettiva:

87 840 Euro

Se l'indennità effettiva supera la media delle retribuzioni percepite negli ultimi 5 anni, l'indennità dovuta è equivalente all'indennità media annua.

Questa cifra può essere modificata per motivi di equità e, l'importo così ottenuto può essere riconosciuto all'agente nel limite massimo dell'indennità annua previsto dall'art. 17, par. 2, lettera b) della direttiva CEE n. 86/653.