

LE INDENNITÀ DI CESSAZIONE DEL RAPPORTO NEL CONTRATTO DI AGENZIA SOTTOPOSTO ALL'AEC COMMERCIO 16/02/2009: PRESUPPOSTI E CRITERI CALCOLO

Il presente articolo vuole essere una breve guida, con l'esame di talune criticità e con alcune utili precisazioni, sui presupposti e criteri di calcolo delle indennità di cessazione del rapporto di agenzia, dovute dal preponente all'agente.



MAURIZIO IORIO

Dalla partnership tra Marketplace e Andec prende vita questa rubrica, curata dall'Avvocato Maurizio Iorio nel suo duplice ruolo di Avvocato Professionista in Milano e di Presidente di Andec.

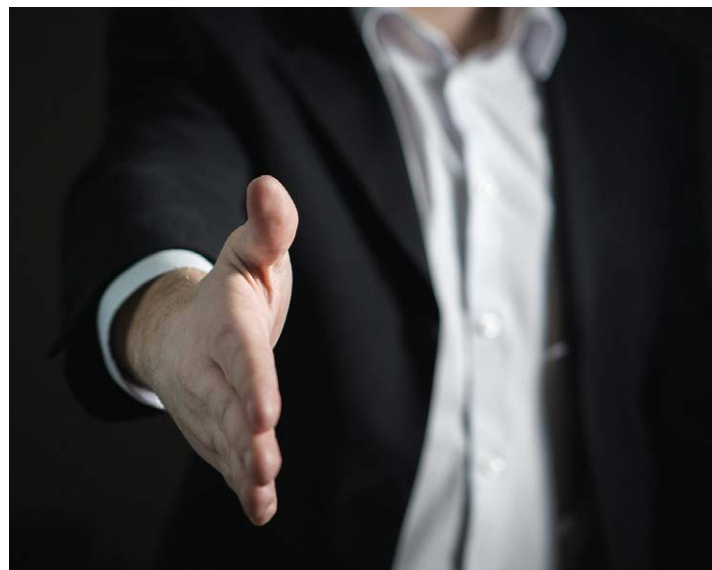
Le indennità di cessazione del rapporto di agenzia traggono origine dalla legge e dagli Accordi Economici Collettivi (tratteremo qui l'AEC Commercio 16.02.2009 e successivi emendamenti, di seguito l'"AEC"). Alla cessazione del rapporto, fatta eccezione per l'indennità di preavviso, di cui non si tratterà in questa sede, le indennità dovute all'agente sono le seguenti:

1. FIRR

Il FIRR: la prima indennità di cessazione, la più "antica", è il FIRR (Fondo Indennità Risoluzione del Rapporto), che risponde principalmente al criterio dell'equità ed è sempre dovuto, in quanto non solo contenuto nell'AEC ma recepito da disposizioni di legge. BASE DI CALCOLO. Il FIRR si calcola: (a) sulla base delle provvigioni per le quali sia sorto il diritto al pagamento nel corso del rapporto, anche se a quel momento non sono state interamente corrisposte, con esclusione dalla base di calcolo di tutte le provvigioni che maturano solo dopo la cessazione del contratto di agenzia e, (b) computando, oltre alle provvigioni, anche le somme corrisposte a titolo di rimborso, concorso spese e premio.

MATURAZIONE DELLE PROVVISIONI. Occorre qui considerare che i contratti di agenzia prevedono il più delle volte che le provvigioni siano dovute all'agente solo se e quando la preponente abbia effettivamente incassato dai clienti gli importi dovuti a seguito degli affari procurati dal medesimo.

PRINCIPIO DI CASSA. Si comprende pertanto come sia importante che le preponenti gestiscano internamente – e condividano con l'agente – una contabilità ordinata e rispondente a quello che in contabilità si chiama "principio di cassa", in virtù del quale gli importi da registrare in contabilità sono unicamente quelli riscossi o effettivamente pagati: Analogamente, nel contratto di



agenzia è opportuno che gli estratti conto destinati all'agente elenchino solo provvigioni relative ad importi riscossi dai clienti procurati dall'agente stesso.

VERSAMENTO. Il versamento del FIRR deve avvenire annualmente ad opera della preponente attraverso un versamento in favore dell'ENASARCO entro il 31 marzo dell'anno successivo all'anno civile (1° gennaio – 31 dicembre) in cui le provvigioni sono state liquidate. Il FIRR dell'ultimo anno, invece, dovrà essere versato direttamente dal preponente all'agente.

CALCOLO. Il calcolo del FIRR non presenta particolari criticità. Per esso si rimanda dunque all'AEC Commercio 2009, art. 13, par. I, lettera f), avendo bene a mente – è utile ribadirlo – che le provvigioni da inserire nella base di calcolo sono – come nel caso dell'indennità suppletiva di clientela, di cui si dirà oltre – **solo quelle per cui sia sorto il diritto al pagamento durante il rapporto di agenzia** ancorché, in ipotesi, corrisposte successivamente. Va altresì evidenziato che anche in tal caso, come in quello dell'indennità suppletiva, il calcolo va effettuato non solo sulle provvigioni ma anche su quanto percepito per rimborsi, concorso spese o premi.

ANNI CIVILI: ai fini del FIRR il calcolo si riferisce ad anni civili (= dal 1° gennaio al 31 dicembre del medesimo anno).

2. Indennità suppletiva di clientela

Anche tale indennità risponde al principio di equità ma, al contrario del FIRR, si tratta di un emolumento stabilito per accordo delle parti sociali, senza che alcuna legge ne abbia mai stabilito la portata inderogabile e – men che meno – l'abbia mai contemplato.

BASE DI CALCOLO. L'indennità suppletiva, come il FIRR, si calcola: (a) sulla base delle provvigioni per le quali sia sorto il diritto al pagamen-



to nel corso del rapporto (non dopo), anche se queste non sono state interamente corrisposte alla cessazione del contratto, con esclusione delle provvigioni che maturano successivamente e, (b) computando anche le somme corrisposte a titolo di rimborso, concorso spese e premio.

QUANDO NON È DOVUTA. L'indennità di suppletiva di clientela NON è dovuta quando è l'agente a recedere dal contratto, tranne il verificarsi di quanto segue:

- invalidità permanente e totale;
 - infermità e/o malattia per le quali non può essergli ragionevolmente richiesta la prosecuzione del rapporto;
 - conseguimento di pensione di vecchiaia Enasarco e/o Inps;
 - circostanze attribuibili al preponente (art. 1751 c.c.);
 - in caso di decesso. In tal caso le indennità verranno corrisposte agli eredi legittimi o testamentari.
- CALCOLO. Quanto al criterio strettamente numerico, anche qui è sufficiente richiamare il pertinente articolo dell'AEC, cioè l'art. 13, par. II, 2° capoverso). ANNI SOLARI. Ai fini dell'indennità suppletiva l'AEC par-

la di "anni di durata", termine che si deve ritenere si riferisca ad anni solari (ad es. dal 1° marzo al 28 febbraio dell'anno successivo). Occorre tenere sempre presente con attenzione quanto sopra nell'applicare i criteri di calcolo previsti ai fini dell'indennità suppletiva.

3. Indennità meritocratica

ORIGINE. L'indennità meritocratica prevista dall'AEC trova origine e ragion d'essere nell'indennità di cessazione stabilita dall'art. 1751 c.c., in attuazione dell' art. 17 delle D. 1986/653/CE: infatti, lo stesso AEC chiarisce a pag. 30, ultimo capoverso, che «*le presenti disposizioni in materia di trattamento di cessazione del rapporto di agenzia sono applicative [...] dell'art. 1751 c.c., ne rispettano la lettera e lo spirito così come perseguito dal legislatore comunitario e nazionale*».

PRESUPPOSTI. Ne deriva, pertanto, che proprio nell'art. 1751 c.c. bisogna ricercare i presupposti per il riconoscimento dell'indennità in questione. Tali presupposti sono:

1. «*Che 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 con gli affari derivanti dai clienti*»;
2. «*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*».

È estremamente importante chiarire che, in assenza di tali presupposti (la cui prova incombe sull'agente, secondo il generale principio dell'onere della prova), l'indennità meritocratica non è dovuta.

DECADENZA: Ulteriore presupposto per il riconoscimento dell'indennità in questione è che l'agente ne abbia fatto richiesta entro un anno dalla cessazione del rapporto, a pena di decadenza.

QUANDO NON È DOVUTA: Oltre alla mancanza dei presupposti sopra indicati, l'indennità meritocratica non è altresì dovuta:

1. 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;
2. 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.

BASE DI CALCOLO. L'indennità meritocratica si calcola sulla base delle sole retribuzioni riscosse dall'agente durante il rapporto di agenzia.

CALCOLO. Fermo restando quanto chiarito in merito ai presupposti di riconoscimento dell'indennità, il meccanismo di calcolo dell'indennità meritocratica è riportato nelle tabelle riportate agli articoli 13 e 14 dell'AEC.

Riguardo a tale meccanismo, va anzitutto evidenziato che per determinare se l'opera dell'agente sia stata "meritevole", l'AEC prescrive che si debba confrontare il fatturato realizzato dalla preponente grazie all'attività dell'agente in un periodo iniziale, con quello corrispondente realizzato in un periodo finale (così come indicato nella tabella dell'art. 14). Al riguardo, vorrei sottolineare una criticità spesso trascurata o non pienamente compresa: nella prassi, sia gli agenti sia le preponenti, tendono spesso ad assumere, come elementi di confronto, i fatturati provvigionali dell'agente anziché quelli realizzati dalla preponente grazie all'agente. Tale criterio è errato, e la sua applicazione condurrebbe ad un risultato coerente con le prescrizioni dell'AEC solo nel caso in cui le provvigioni fatturate dall'agente siano rimaste invariate nel corso della durata del contratto. Chiarisco con un esempio:

CONTRATTO CON PROVVIGIONI INVARIATE AL 5%

CONFRONTO FATTURATI

Fatturato iniziale procacciato	100.000,00 euro
Fatturato finale procacciato	100.000,00 euro
Incremento di fatturato	0%

CONFRONTO PROVVIGIONI FATTURATE

Provvigioni iniziali fatturate	5.000,00 euro (100.000,00* 5%)
Provvigioni finali fatturate	5.000,00 euro (100.000,00* 5%)
Incremento di provvigioni fatturate	0%

CONTRATTO CON PROVVIGIONI AL 5% NEL PRIMO PERIODO ED AL 10% NEL SECONDO PERIODO

CONFRONTO FATTURATI

Fatturato iniziale procacciato	100.000,00 euro
Fatturato finale procacciato	100.000,00 euro
Incremento di fatturato	0%

CONFRONTO PROVVIGIONI FATTURATE

Provvigioni iniziali fatturate	5.000,00 euro (100.000,00* 5%)
Provvigioni finali fatturate	10.000,00 euro (100.000,00* 10%)
Incremento di provvigioni fatturate	100%

In quest'ultimo esempio, l'incremento del 100% del fatturato provvigionale dell'agente NON corrisponde ad un incremento da parte dell'agente della clientela o del fatturato dei clienti già esistenti, **ma deriva da un mero aumento della percentuale provvigionale.**

Pertanto, considerato che l'incremento di fatturato rappresenta nell'AEC il primo requisito numerico per il riconoscimento dell'indennità meritocratica, l'esempio sopra illustrato mostra in maniera evidente quali e quanto macroscopiche possano essere le potenziali conseguenze numeriche (e quindi economiche) dell'errata applicazione dei criteri previsti dall'AEC.

Riproduzione riservata
©Maurizio Iorio

N.B. Le immagini utilizzate a corredo di questo articolo sono solo a puro scopo illustrativo