

Agenzia: la Corte di Giustizia europea boccia l'indennità di scioglimento del contratto prevista dagli AEC

Il 23 marzo 2006 la Corte di Giustizia europea, nella causa C-465/04, ha dato una risposta alla controversa questione dell'ammissibilità della disciplina dell'indennità di scioglimento del contratto di agenzia prevista dagli Accordi Economici Collettivi (AEC). quindi giunto il momento di studiare nuove strategie da seguire nella redazione e gestione dei contratti di agenzia.

Si tratta di una sentenza di notevole impatto che decreta sostanzialmente la condanna del sistema di calcolo introdotto dalle parti sociali con gli accordi ponte del 1992 (poi ripreso dagli AEC del 2002), in quanto riconosciuto dalla Corte **in contrasto con la direttiva europea sugli agenti** (direttiva 86/653/CEE).

Tale direttiva stabilisce, all'art. 17 2, i presupposti necessari affinché l'agente abbia diritto al pagamento dell'indennità di fine rapporto:

- * l'agente deve aver procurato nuovi clienti al preponente o sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente ha ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti
- * il pagamento di tale indennità deve essere 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.

La norma, inoltre, stabilisce un tetto massimo per l'indennità che non può superare un importo pari ad un anno di provvigioni calcolato sulla media delle retribuzioni degli ultimi cinque anni (o del minor periodo in cui è durato il rapporto).

L'art. 18 della direttiva prevede i casi di esclusione dell'indennità e l'art. 19 specifica che le parti, prima della scadenza del contratto, non possono derogare agli articoli 17 e 18 a svantaggio dell'agente commerciale.

Le citate disposizioni sono state **recepite dall'art. 1751 del nostro Codice Civile**. **Diversamente, gli AEC** - anche successivi al recepimento dell'articolo 17 2 della direttiva nell'articolo 1751 c.c., ossia i cosiddetti accordi ponte del 1992, poi incorporati con alcune modifiche negli AEC del 2002 - **prevedono un'indennità** calcolata sulla base di determinate percentuali sui compensi percepiti dall'agente nel corso del rapporto, senza subordinarla alla sussistenza dei requisiti previsti dall'articolo 1751 c.c. (nonché dall'articolo 17 2 della direttiva) e, in particolare, **indipendentemente dal fatto che l'agente abbia procurato nuovi clienti o incrementato gli affari con i clienti esistenti**.

La giurisprudenza italiana è divisa sulla legittimità della disciplina collettiva dell'indennità a causa della divergenza sulla questione se tale disciplina deroghi all'articolo 1751 c.c. in senso favorevole o sfavorevole all'agente.

Proprio per questo motivo la Corte di Cassazione ha ritenuto di investire della questione la Corte di Giustizia.

La sentenza della Corte di Giustizia

1. In primo luogo, è stato chiesto se, vista la previsione dell'articolo 19 della direttiva, che come detto sancisce l'inderogabilità in senso sfavorevole all'agente della disciplina dell'indennità contenuta nei precedenti articoli 17 e 18, possa essere considerata legittima una normativa nazionale, quale quella italiana dettata dagli AEC del 1992, che consente di liquidare all'agente un'indennità prescindendo dalle condizioni previste dallo stesso articolo 17 e da quantificarsi non in applicazione dei criteri della direttiva, ma sulla base dei parametri degli accordi economici.

La sentenza della Corte non prende espressamente posizione sui rapporti tra l'art. 1751 c.c. e la disciplina collettiva, limitandosi a stabilire che l'art. 19 della direttiva va interpretato nel senso che essa non consente forme alternative di indennità che non siano in grado di garantire all'agente un'indennità pari o superiore a quella che risulterebbe dall'applicazione della norma della direttiva.

Gli AEC del 1992 e quelli vigenti non soddisfano questo requisito, poiché, in base ad essi, **nella quasi totalità dei casi l'importo dell'indennità è di gran lunga inferiore a quello che risulterebbe dall'applicazione dell'articolo 1751 c.c.**, in particolare quando l'agente abbia sviluppato sensibilmente gli affari per il preponente.

A nulla rileva il fatto che gli AEC garantiscono sempre un'indennità, sia pur ridotta, a tutti gli agenti, anche nei casi in cui essi non ne avrebbero diritto in base all'articolo 1751 c.c. Ciò significa, in sostanza, che **l'indennità di scioglimento del contratto non potrà più essere determinata in base agli AEC vigenti, ma solo ai sensi dell'articolo 1751 c.c.** che corrisponde quasi esattamente alla disciplina europea.

2. La Cassazione ha chiesto anche se il calcolo dell'indennità di risoluzione del rapporto debba essere effettuato analiticamente, come previsto dall'art. 17 della direttiva, o se invece sia possibile utilizzare altre modalità di calcolo.

Sul punto, la Corte europea ha sottolineato che l'art. 17 della direttiva, sebbene abbia un carattere imperativo, non fornisce modalità dettagliate di calcolo dell'indennità di cessazione del rapporto. Pertanto, all'interno dell'ambito fissato dall'art. 17 2, la direttiva lascia liberi gli stati membri di determinare discrezionalmente le **modalità di calcolo dell'indennità**, in particolare con riferimento al criterio dell'equità.

In altri termini, nel calcolare l'indennità si dovrà tener conto dei criteri di valutazione contenuti nella norma (apporto di clientela, benefici per il preponente, provvigioni perse, ecc.), ma il modo di considerarli sarà rimesso alla discrezionalità del legislatore nazionale (o del giudice nazionale, se il legislatore non fissa alcun criterio ulteriore rispetto a quelli della norma).

Ciò significa, ad esempio, che sarà possibile determinare l'indennità in percentuale rispetto all'ammontare massimo, onde tener conto di una serie di elementi (quali, gli investimenti fatti dal preponente, la quantità dei nuovi clienti, i clienti persi, ecc.) che possono giustificare una riduzione dell'importo massimo.

Alla luce di tutto ciò, occorre valutare gli effetti della sentenza sui contratti in corso e le sue implicazioni riguardo alle future attività negoziali.

Sarà necessario, pertanto, studiare nuove strategie da seguire nella redazione e gestione dei contratti di agenzia e discutere le misure che gli operatori del settore dovranno adottare.

Arianna Ruggieri

Consulente Centro Estero Camere Commercio Lombarde

Newsletter n. 17 (22/06/2006) - 22 giugno 2006