

„L'indennità di cessazione del rapporto di agenzia in Italia

**Relazione al CDH Forum internazionale degli
avvocati – Monaco 10.-11.11.**

Contenuto

1. Introduzione / Tematica
2. L'indennità di cessazione del rapporto di agenzia in Italia
3. Questioni pregiudiziali davanti alla Corte di Giustizia della
Comunità Europea
4. Sentenza della Corte di Cassazione n. 21309 del 03.10.06
 - a) Presupposto dell'indennità
 - b) Metodo di calcolo dell'indennità

Dolce * Lauda
Arndtstraße 34-36
D-60325 Frankfurt a.M.
Tel: +49-69-92 07 15-0
Fax: +49-69-28 98 59
E-Mail: info@dolce.de
www.dolcelauda.com

Dr. André Castelli
Avvocato - Rechtsanwalt

Gentili signore, egregi signori

Gentili colleghe, egregi colleghi

1.

Oggetto della mia breve relazione è una nuova sentenza della Corte di Cassazione italiana del 3 ottobre 2006 (n. 21309) sulla indennità di cessazione del rapporto degli agenti di commercio, la quale si uniforma alla sentenza della Corte Europea nella causa *Honyvem ./.* De Zotti (C. 465/04) del 23 marzo di quest'anno.

Introdurrò la tematica e parlerò della posizione assunta dalla giurisprudenza in Italia, poi tratterò delle questioni pregiudiziali davanti alla Corte europea ed infine presenterò la sentenza della Corte di Cassazione in particolare per quanto concerne i presupposti ed i metodi di calcolo dell'indennità.

2.

L'indennità di fine rapporto è, come noto, in Italia da una quindicina d'anni una questione difficile ed incerta.

I diversi mutamenti legislativi dell'art. 1751 del c.c. in attuazione della direttiva comunitaria sull'agente di commercio, il concorso con gli accordi collettivi delle organizzazioni sindacali dell'impresa e degli agenti di commercio, hanno comportato una divisione nella dottrina italiana e nella giurisprudenza.

Il quesito fondamentale era sostanzialmente l'efficacia della disciplina posta dagli accordi collettivi, i quali prevedono un'indennità dovuta a prescindere dai presupposti della direttiva, e che viene calcolata non secondo i criteri della direttiva stessa, bensì sulla base di predeterminate percentuali delle provvigioni.

L'art. 19 della direttiva non ammette alcuna deroga al regime di indennità che risulti svantaggiosa per l'agente di commercio.

Perciò risultava determinante la questione se la disciplina dell'indennità degli accordi collettivi potesse essere considerata sfavorevole per l'agente di commercio.

Secondo la posizione predominante in giurisprudenza, senza voler entrare troppo nel dettaglio, si dovrebbe attuare a questo proposito una valutazione *ex ante* e quindi astratta, con il risultato che la disciplina degli accordi collettivi, secondo la quale l'agente di commercio riceve sempre un'indennità, anche se bassa, è più favorevole rispetto alla disciplina stabilita dal codice ed è quindi efficace e prevalente.

La posizione minoritaria al contrario, sostiene l'opinione secondo la quale in ogni caso si dovrebbe operare una valutazione *ex post* sulla base delle circostanze del caso concreto, cosicché gli accordi troverebbero applicazione solo residualmente, cioè qualora l'agente commerciale non possa provare i presupposti dell'applicazione di una disciplina più favorevole nei suoi confronti.

3.

La Corte di Cassazione infine ha presentato alla Corte di Giustizia della Comunità europea due questioni interpretative:

la prima concerne la compatibilità delle regole poste dagli accordi collettivi con la direttiva, la seconda le modalità di quantificazione dell'indennità. La Corte europea, nel rispondere al primo quesito, segue inizialmente l'opinione che in Italia è maggioritaria, cioè quella secondo la quale la valutazione in merito alla convenienza per l'agente debba essere operata *ex ante*.

La Corte europea chiarisce tuttavia che una disciplina derogatoria non è pregiudizievole e quindi valida, solo se concede sempre ed in modo sistematico all'agente commerciale, in relazione a tutte le attività prestate, un'indennità che superi o perlomeno corrisponda quella che si otterrebbe applicando la direttiva. La Corte europea affida alla Corte di Cassazione il compito di condurre le necessarie verifiche a tal proposito.

Si potrebbe giungere al risultato che ai sensi di tale decisione della Corte europea, la disciplina dell'indennità prevista dai contratti collettivi sia da considerarsi nulla e non possa più trovare applicazione.

4.

La Corte di Cassazione tuttavia, nella sua sentenza del 3 ottobre di quest'anno, ha espresso il seguente principio di diritto:

"L'art. 1751 c.c., comma 6, nel testo sostituito dal D.Lgs. 10 settembre 1991, n. 303, art. 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".

La Corte di Cassazione rinvia la causa alla Corte d'Appello con il compito di verificare se, con l'applicazione del testè menzionato principio di diritto, conformemente all'art. 1751 c.c., possa spettare all'agente commerciale un'indennità eventualmente maggiore di quella che gli

è assicurata dagli accordi collettivi. Secondo la Corte di Cassazione rimane così da condurre una valutazione di convenienza e perciò uno spazio applicativo anche in favore delle regole degli accordi collettivi.

Se la giurisprudenza italiana rimane su questa posizione, che contrariamente alla Corte di Giustizia Europea pare mantenere una funzione della disciplina degli accordi collettivi, il giudice dovrà di volta in volta riconoscere all'agente commerciale la più alta somma indennitaria che calcolerà o in applicazione dell'art. 1751 c.c. o in applicazione delle disposizioni degli accordi collettivi.

b) Circa le modalità di calcolo dell'indennità, vorrei ritornare brevemente sulla risposta data alla seconda questione pregiudiziale.

La Corte europea ha stabilito che gli Stati Membri nel calcolare l'indennità abbiano uno spazio discrezionale che possono utilizzare in particolare secondo la regola dell'equità.

La Corte di Cassazione adotta tale principio e interpreta l'art. 1751 c.c. nel senso che il giudice nella quantificazione dell'indennità può applicare metodi sintetici tenendo conto del principio dell'equità.

Base di partenza è il tetto massimo posto dalla direttiva. L'indennità dell'art. 1751 c.c. presuppone, secondo la sentenza della Corte di Cassazione, che all'imprenditore permangano sostanziali vantaggi dall'attività di promozione svolta dall'agente commerciale e che il pagamento dell'indennità, considerate tutte le circostanze, in particolare le provvigioni non corrisposte all'agente commerciale, corrisponda ad equità.

Anche in ordine alla determinazione dell'importo dell'indennità, l'equità costringe il giudice di merito a considerare tutte le circostanze del caso concreto.

Per il momento, quindi, abbiamo dalla Corte di Cassazione solo dei principi sulla quantificazione dell'indennità e dobbiamo attendere le decisioni del giudice di merito per concretizzare il calcolo dell'indennità che l'agente commerciale può attendersi da un giudice italiano.