

Variazione unilaterale del contratto di agenzia. Clienti direzionali

di La Redazione (info@federagenti.org)

<https://www.federagenti.org/notizie/variazione-unilaterale-del-contratto-di-agenzia-clienti-direzionali-6316>

Domanda:

La mandante, con cui ho un contratto da oltre 10 anni, mi ha inviato una proposta di **modifica del contratto** che ritengo peggiorativa sia perché, **pur assegnandomi nuove zone, mi sottrae un cliente importante trasformandolo in cliente direzionale**, sia perché mi chiede di svolgere attività di coordinamento e formazione a fronte di nessun ulteriore riconoscimento economico. Considerate che l'azienda che opera nel campo dei prodotti bio è relativamente giovane e si è affermata nell'Italia centrale soprattutto grazie alla mia attività promozionale in quanto prima del mio intervento aveva solo pochi clienti diretti nel Lazio ed in Toscana. Il contratto attuale è di tre pagine con esclusiva di zona in mio favore e non fa alcun riferimento alla contrattazione collettiva. **Vorrei capire esattamente quali sono i margini di trattativa per tutelare i miei diritti.**

Risposta:

Se l'attuale contratto non fa alcun riferimento agli Accordi Economici Collettivi la ditta mandante non può unilateralmente modificarne il contenuto riducendo/modificando zona, clientela, provvigioni e più in generale non può modificare senza il Suo consenso alcuna clausola contrattuale prevedendo ulteriori attività che si traducono ovviamente in obbligazioni a suo carico, tra l'altro senza previsione di alcuna remunerazione delle stesse. Sicuramente peggiorativa è poi la modifica con cui si vuole introdurre sostanzialmente la categoria dei clienti "direzionali", cioè riservati alla mandante senza riconoscimento per lei di alcuna provvigione che andrebbe così anche ad erodere l'attuale previsione contrattuale dell'esclusiva che le consente di poter richiedere la provvigione anche su affari indiretti conclusi nella sua zona.

Detto ciò pare evidente quindi che, pur con tutte le valutazioni del caso, lei si trova nella condizione di poter tranquillamente rifiutare la proposta dell'azienda o quantomeno può sicuramente avere ampi margini di trattativa per cercare di spuntare condizioni migliori. Se l'azienda decidesse, alla luce del suo rifiuto, di porre termine al rapporto, dovrebbe corrisponderle l'indennità prevista dall'articolo 1751 del c.c. e se, come dice, è stato lei a creare (o comunque a sviluppare in maniera importante) la clientela, potrebbe avere i requisiti per ottenerla nei massimi previsti dalla normativa.

Lasciando a Lei le valutazioni circa l'opportunità delle iniziative da intraprendere le consigliamo comunque di recarsi presso la sede Federagenti a lei più vicina, con tutta la documentazione in suo possesso, al fine di ottenere una consulenza più approfondita ed i conteggi relativi all'importo delle indennità eventualmente spettanti.