# Quali sono i casi in cui l'Azienda può dire a un agente di commercio di non avere più vantaggi dagli affari intercorsi con i clienti da lui acquisiti e quindi rifiutarsi di pagare l'indennità meritocratica o il 1751?

di La Redazione (info@federagenti.org)
https://www.federagenti.org/notizie/quali-sono-i-casi-in-cui-lazienda-puo-dire-a-un-agente-di-commercio-di-non-avere-piu-vantaggi-dagli-affari-intercorsi-con-i-clienti-da-lui-acquisiti-e-quindi-rifiutarsi-di-pagare-lin-6947

L'Indennità meritocratica spetta solo laddove l'agente abbia apportato nuovi clienti e/o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e viene calcolata con meccanismi diversi a seconda dell'AEC esaminato.

Il calcolo comunque avviene sostanzialmente operando un raffronto fra le provvigioni guadagnate o il fatturato prodotto dall'agente nel periodo finale (individuato in trimestri) del contratto rispetto a alle provvigioni guadagnate o al fatturato prodotto nel primo periodo di rapporto (anch'esso individuato in trimestri). Ovviamente il numero di periodi da prendere in considerazione aumenta con l'aumentare della durata del rapporto.

La circostanza che l'agente sia mono o plurimandatario rileva solo per l'indennità meritocratica prevista dall'AEC Industria ai fini del valore di alcuni parametri di rideterminazione dell'indennità e cioè del tasso di migrazione e del periodo di prognosi Veniamo ora all'indennità prevista dal Codice Civile.

Mentre la contrattazione collettiva prevede quindi una plurità di voci indennitarie, il Codice Civile, in analogia con quanto previsto dall'art. 2120 del Codice Civile per i lavoratori dipendenti prevede all'art. 1751 un'unica indennità anche denominata "indennità europea" in quanto introdotta dalla Direttiva 86/653/CEE.

Tale indennità spetta in presenza dei requisiti stabiliti per l'indennità meritocratica (apporto di nuovi clienti e/o sensibile sviluppo degli affari con i clienti esistenti, nonché conservazione di tali vantaggi per l'azienda) ed è pari – nel massimo – alla media annua delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni o, se il contratto risale a meno di cinque anni, alla media del periodo in questione.

Tornando all'esempio sopra fatto ipotizzando un rapporto agenziale della durata di 4 anni in cui l'agente ha guadagnato mediamente € 25.000 annui l'indennità spettante all'agente non potrà essere superiore appunto a € 25.000. Il fatto che la normativa preveda solo il limite massimo e non fissi ulteriori criteri per la concreta determinazione ha fatto sì che intorno a tale indennità si creasse un forte contenzioso fra mandanti ed agenti visto l'estrema convenienza di tale indennità – laddove calcolata nel massimo – rispetto a quelle previste dagli AEC.

Attualmente l'indirizzo giurisprudenziale è quello di riconoscere l'indennità ex art. 1751 nel massimo solo laddove l'agente che la richiede riesca a provare in giudizio non solo di essere in possesso di tutti i requisiti richiesti dalla normativa, ma anche che il riconoscimento dell'indennità in misura piena sia più equo in relazione alla perdita economica subita dall'agente ed ai vantaggi ancora conseguiti dall'azienda grazie alla attività promozionale svolta da quest'ultimo. Le indennità per la cessazione del rapporto secondo l'ultimo orientamento della Cassazione si prescrivono in 5 anni.

L'art. 1751 del c.c., peraltro, dispone che la richiesta delle indennità debba essere effettuata dall'agente/rappresentante entro un anno dalla cessazione del rapporto a pena di decadenza.