

Agenzia (contratto di)

di Paolo Franceschetti

AltalexPedia, voce agg. al 21/04/2017

Con il **contratto di agenzia** "*una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata*" (art. 1742 c.c.).

Nozione

Il contratto di agenzia è quello in cui "*una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata*" (art. 1742 c.c.). Colui che promuove la conclusione dei contratti si chiama agente, mentre colui per conto del quale l'attività viene svolta si chiama preponente (ed è di solito, ma non necessariamente, un'impresa).

Caratteri

Tale figura non era prevista dal codice del 1865, e la sua disciplina era tratta dalle norme sul mandato, istituto col quale possono ravvisarsi alcune affinità. Tuttavia, nonostante le analogie, le due figure sono profondamente diverse.

In primo luogo l'agente promuove la conclusione dei contratti ma non può stipularli direttamente, come invece fa il mandatario. Rispetto al mandato, inoltre, si distingue per la stabilità dell'incarico (mentre l'affare che deve compiere il mandatario è in genere occasionale) e per il fatto che ha ad oggetto un'attività materiale (mentre il mandato ha ad oggetto un'attività giuridica), cioè la semplice promozione di contratti.

In tal senso l'attività dell'agente è più simile a quella svolta dal mediatore (che deve mettere in contatto due persone per la conclusione di un affare), con la differenza che quest'ultimo agisce senza vincoli di subordinazione o collaborazione con le parti,

mentre l'agente è un collaboratore del preponente; inoltre il mediatore svolge un'attività occasionale, mentre l'incarico svolto dall'agente è stabile.

Un'altra caratteristica del rapporto di agenzia è la determinazione di zona, tanto che se essa manca il rapporto sarà da qualificarsi in altro modo. Ad esempio l'agente teatrale (colui che ha un'impresa che raccoglie le domande degli impresari teatrali e le offerte degli artisti teatrali), non essendo legato ad una determinata zona non appartiene alla categoria degli agenti, ma più che altro a quella dei mediatori.

Le parti possono però prevedere che l'agente abbia anche il potere di concludere direttamente i contratti in nome e per conto del preponente, nel qual caso si applicheranno le norme sulla rappresentanza (art. 1752 c.c.).

Agenti procacciatori d'affari, e piazzisti

E' discusso se la figura del procacciamento d'affari sia da inquadrare nell'ambito del contratto di agenzia. Si tratta infatti di una figura atipica, definita da taluni come l'attività di chi raccoglie le ordinazioni da parte dei clienti e le trasmette all'impresa che gli ha dato l'incarico; ordinazioni che si configurano, quindi, come proposte di contratto (Mirabelli).

a) Alcuni autori ravvisano la differenza nel fatto che il procacciatore di affari si limita a raccogliere le ordinazioni, mentre l'agente svolga un'opera di promozione, che è più attiva e dinamica.

b) Altri ancora sostengono che raccogliere le ordinazioni e promuovere gli affari è praticamente la stessa cosa; ciò che differenzia le due figure è la mancanza del requisito della stabilità che è tipico dell'agente.

c) Secondo altri la differenza sta nel fatto che il procacciatore d'affari ha una semplice facoltà di promuovere gli affari, e non un obbligo.

d) Infine, taluno fa rientrare il procacciamento d'affari nella figura della mediazione.

La giurisprudenza ha accolto la seconda delle varie tesi che abbiamo elencato, sostenendo che al procacciatore di affari si applicano analogicamente tutte le norme previste per l'agente, fatta eccezione per quelle che presuppongono la stabilità del rapporto

(Cass. 11024/2007).

Mancando il requisito dell'autonomia, non sono considerati agenti il piazzista (che dipende dall'impresa per cui lavora e viene rimborsato delle spese e quindi è da annoverare tra i lavoratori subordinati) e il commesso viaggiatore, che è anch'egli un lavoratore subordinato. L'elemento differenziatore tra agenti e queste ultime figure è quindi il rischio.

Non rientra nella figura dell'agente l'attività di colui che svolge attività di propaganda, o di pubblicità, limitandosi a svolgere l'incarico di promuovere un aumento delle vendite solo indiretto (Cass. 18686/2008).

Natura giuridica

Il contratto di agenzia si inquadra nei contratti di cooperazione nell'altrui attività giuridica. E' un contratto a prestazioni corrispettive (da una parte sta l'obbligo di promuovere gli affari per conto del preponente, dall'altra si colloca l'obbligo di pagare la provvigione) e oneroso. E' un contratto di durata, a forma libera.

L'autonomia

L'agente non è un lavoratore subordinato, ma autonomo. Egli organizza liberamente il proprio lavoro senza vincoli di orario, sceglie la clientela e sopporta le spese dell'organizzazione.

L'autonomia non è tuttavia assoluta, e sussistono alcuni aspetti che avvicinano la figura dell'agente a quella del lavoratore subordinato, facendolo rientrare nella categoria dei lavoratori parasubordinati. Infatti in primo luogo l'art. 1746 c.c. prescrive che l'agente è tenuto ad adempiere l'incarico secondo le istruzioni ricevute. Inoltre il contratto di agenzia è in genere modellato sugli accordi collettivi preparati dal sindacato di categoria, e anche questo è un aspetto che lo avvicina molto al rapporto di lavoro subordinato.

Ai sensi dell'art. 409 n. 3 c.p.c. sono di parasubordinazione i "*rapporti di collaborazione che si concretino in una prestazione di opera continuativa e coordinata, preva-*

lentamente personale, anche se non a carattere subordinato". Basandosi su questa norma la dottrina e la giurisprudenza hanno suddiviso i rapporti di agenzia in due categorie; appartengono alla categoria della parasubordinazione quelli in cui l'agente svolge la sua attività con lavoro prevalentemente personale, mentre appartengono alla categoria del lavoro autonomo quelli in cui l'agente svolge la sua attività con lavoro prevalentemente altrui (avvalendosi dei cosiddetti sub-agenti o di coadiutori).

Inoltre l'agente ha diritto ad una indennità di fine rapporto (art. 1751 c.c.) analoga a quella prevista dall'art. 2120 c.c.

Tale indennità, in caso di morte dell'agente, passa ai suoi eredi.

E' stato affermato che l'agente sarebbe un piccolo imprenditore, rientrando nella categoria degli imprenditori ausiliari di cui all'art. 2195 n. 5 c.c.

Ma si è replicato a tale tesi che decidere se l'agente sia, o no, imprenditore è questione di fatto, da risolvere caso per caso.

Disciplina - Generalità

Il Codice Civile regola in modo sufficientemente dettagliato molti degli aspetti del contratto, con una disciplina che è considerata quasi integralmente derogabile, salvo alcune eccezioni che vedremo. Quanto agli aspetti non regolati, si discute se si debbano applicare analogicamente le norme del mandato e della commissione (ed è questa la tesi seguita in giurisprudenza e dalla prevalente dottrina) o se debbano applicarsi le norme che la dottrina ha elaborato per la generale figure del contratto d'opera.

Requisiti soggettivi delle parti

La Legge n. 204/1985 fa divieto a chi non è iscritto al ruolo degli agenti di commercio di stipulare contratti di agenzia. Per l'iscrizione al ruolo sono previsti determinati requisiti soggettivi ed oggettivi (tra cui il superamento di un esame ad hoc), e in difetto di tali requisiti si applicano sanzioni di natura amministrativa. La vecchia legge del 1968 prevedeva una sanzione civilistica consistente nella nullità del contratto di agenzia, oltre alla nullità degli atti compiuti dall'agente. Tale sanzione è ormai caduta e

la dottrina discute quale sia la sorte del contratto di agenzia stipulato da chi non è iscritto al ruolo (il cosiddetto agente di fatto). Secondo alcuni autori il contratto in questione sarebbe comunque nullo, per contrarietà ad una norma imperativa; secondo altri sarebbe semplicemente irregolare.

Quando il contratto di agenzia è nullo c'è da stabilire se l'agente abbia comunque il diritto alla provvigione.

Secondo una parte della dottrina tale diritto sussiste, in quanto si applicherebbe in tal caso l'art. 2126 c.c., non essendo il contratto nullo per illiceità della causa (Franceschelli).

Secondo un'altra opinione sarebbe applicabile l'art. 2231 c.c., che esclude il diritto al compenso per il professionista non iscritto all'albo.

Infine, secondo Saracini, l'agente potrebbe agire con l'azione di arricchimento ex art. 2041 c.c., mentre la provvigione eventualmente già corrisposta potrebbe essere ripetuta dal preponente ex art. 2033 c.c.

La provvigione e le spese

La provvigione può essere fissata in misura percentuale sul valore dell'affare o in misura fissa. Se manca la determinazione delle parti si farà ricorso agli usi o alla valutazione equitativa del giudice, in analogia a quanto disposto per la commissione e la spedizione.

Ovviamente, dal momento che il rischio è un elemento fondamentale che caratterizza il rapporto di agenzia, non è possibile predeterminare il compenso in una misura fissa, indipendentemente dal numero degli affari svolti. Non è invece incompatibile con tale contratto la previsione di un minimo garantito (in quanto il rischio in tal caso non viene escluso, ma solo attenuato).

L'art. 1748 c.c. stabilisce che "*L'agente ha diritto alla provvigione solo per gli affari che hanno avuto regolare esecuzione. Se l'affare ha avuto esecuzione parziale, la provvigione spetta all'agente in proporzione della parte eseguita*".

Si ha esecuzione irregolare (con la conseguenza che l'agente non ha diritto alla prov-

vigione) quando il contratto è nullo o venga dichiarato invalido, o venga risolto o rescisso. Si ha esecuzione parziale nel caso che il contratto fosse originariamente previsto per un certo valore mentre venga poi stipulato per un importo inferiore.

All'affare regolarmente seguito è parificato quello non eseguito per colpa del preponente; infatti ai sensi dell'art. 1749 c.c. "*La provvigione spetta all'agente anche per gli affari che non hanno avuto esecuzione per causa imputabile al preponente*".

Se il preponente e il terzo si accordano per non dare, in tutto o in parte, esecuzione al contratto, l'agente ha diritto, per la parte ineseguita, ad una provvigione ridotta nella misura determinata dalle norme corporative, dagli usi, o, in mancanza dal giudice secondo equità.

L'agente ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi anche dopo lo scioglimento del contratto se la conclusione è effetto soprattutto dell'attività da lui svolta.

L'agente non ha diritti al rimborso delle spese di agenzia. Le parti possono pattuire che una parte delle spese siano a carico del preponente; non è possibile però porre a carico di costui tutte le spese, altrimenti verrebbe meno il rischio e quindi non si avrebbe più un contratto di agenzia, ma una figura di altro tipo. Le provvigioni sono garantite da privilegio generale sui beni mobili (art. 2751 n. 6 c.c.).

Il diritto di esclusiva

L'art. 1743 c.c. contempla il diritto reciproco di esclusiva; tale diritto tutela sia l'interesse dell'agente a non avere concorrenti nella sua zona di sua competenza, sia l'interesse del preponente, che sarebbe danneggiato se l'agente potesse promuovere affari per altre imprese concorrenti. Il preponente non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività, né l'agente può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro. Il diritto di esclusiva è elemento naturale ma non essenziale del contratto di agenzia; di conseguenza le parti possono escludere tale diritto con un patto espresso (Cass. 17063/2011). E' un patto di natura obbligatoria e quindi produce effetti solo tra le parti e non verso i terzi. La violazione del patto costituisce giusta

causa di risoluzione del contratto e obbliga a risarcire il danno.

Come si evince chiaramente dall'art. 1742 c.c., poi, al preponente non è vietato concludere contratti nella zona di esclusiva dell'agente, ma in tal caso deve corrispondere all'agente la provvigione concordata, come se il contratto fosse stato concluso per merito dell'agente. Con tale norma si tutela il diritto di esclusiva dell'agente, e contemporaneamente il diritto del preponente a concludere nella zona il maggior numero di affari possibile.

La rappresentanza dell'agente

Come abbiamo visto l'agente non ha normalmente la rappresentanza del preponente. Tuttavia l'art. 1745 c.c. prevede una forma di rappresentanza passiva: "*Le dichiarazioni che riguardano l'esecuzione del contratto concluso per il tramite dell'agente e i reclami relativi alle inadempienze contrattuali sono validamente fatti all'agente*". Abbiamo quindi una rappresentanza passiva dell'agente, eccezionalmente staccata da una corrispondente rappresentanza attiva. La ratio della norma deve ricercarsi nella tutela dei terzi contraenti, i quali normalmente hanno contatti con il solo agente e non con il preponente (la cui sede spesso è lontana dalla zona in cui il contratto è concluso); di conseguenza costoro vengono agevolati, perché possono inviare comunicazioni all'agente con efficacia nei confronti del preponente.

Data l'eccezionalità della norma, secondo Mirabelli non è possibile estendere la rappresentanza passiva oltre le ipotesi contemplate dalla norma. Altri invece sostengono che l'agente potrebbe validamente ricevere anche atti come la diffida ad adempiere, l'offerta di *datio in solutum*, la richiesta di adempimento. Inoltre si sostiene che la quest'ultimo.

Stabilisce l'art. 1744 c.c. che "L'agente non ha facoltà di riscuotere i crediti del preponente. Se questa facoltà gli è stata attribuita egli non può concedere sconti o dilazioni senza speciale autorizzazione".

L'agente che può riscuotere i crediti rientra nella figura dell'*adiectus solutionis causa*, prevista dall'art. 1188 c.c.

Qualora l'agente sia autorizzato alla riscossione dei crediti, le somme riscosse possono essere compensate con quelle dovute dal preponente all'agente (Cass. 10025/10).

Gli obblighi dell'agente

Gli obblighi dell'agente, previsti dall'art. 1746 c.c., sono stati modificati a seguito degli interventi operati dal D.L. 65/1999 e dalla legge comunitaria 526/1999. Tali obblighi sono inderogabili e, come precisa l'art. 1746 comma 1° c.c., “è *nullo ogni patto contrario*”.

1) L'agente ha in primo luogo l'obbligo di promuovere la conclusione degli affari. Deve inoltre “*agire con lealtà e buona fede*”, secondo il criterio della diligenza del buon padre di famiglia: la norma così formulata appare superflua perché gli obblighi di buona fede e correttezza sono previsti dalla legge in via generale, per tutte le obbligazioni.

Secondo parte della dottrina, così come il testo della norma è stato formulato, deve ritenersi inadempiente l'agente che, pur potendo concludere un notevole numero di affari, ne conclude colposamente un numero minore (quindi favorendo la concorrenza e danneggiando il preponente).

2) “*L'agente deve adempiere l'incarico affidatogli in conformità delle istruzioni ricevute*”. Tale norma è apparsa ad alcuni commentatori una svista del legislatore; in sostanza, si è detto, il legislatore si sarebbe fatto influenzare dalle origini storiche dell'istituto (che nasce dal contratto di lavoro subordinato: Franceschelli) o perlomeno dal vecchio inquadramento dell'istituto nella categoria del mandato; e quindi avrebbe dettato una norma che appare più consona al contratto di lavoro subordinato o al mandato. Di qui la tendenza ad una interpretazione per quanto possibile restrittiva. Secondo l'opinione prevalente il preponente non potrebbe dare all'agente istruzioni vincolanti, ma solo direttive di massima o consigli, spettando all'agente il potere finale di decidere le modalità del suo agire. Ne consegue che l'agente è responsabile se non conclude un contratto per essersi discostato dalle istruzioni ricevute, ma d'altra parte è ugualmente responsabile se non conclude un contratto per essersi adeguato acriticamente

alle istruzioni del preponente. Tuttavia si registra una certa tendenza della giurisprudenza più recente ad ammettere che il preponente possa dare istruzioni vincolanti, purché non si traducano in un vero e proprio potere di supremazia; istruzioni, che, se non eseguite, legittimano il preponente a chiedere la risoluzione.

3) Il secondo obbligo previsto dall'art. 1746 c.c. è quello di *"fornire al preponente le informazioni relative alle condizioni del mercato nella zona assegnatagli e ogni altra informazione utile per valutare la convenienza dei singoli affari"*. Ad esempio l'agente deve informare il preponente della condizione di insolvibilità del cliente. Se il preponente riceve un danno a causa della mancata informazione l'agente ne risponde a titolo di inadempimento contrattuale.

4) Egli deve altresì osservare gli obblighi che incombono al concessionario in quanto non siano esclusi dalla natura del contratto di agenzia (art. 1746 co. 2° c.c.).

Un ulteriore obbligo è previsto poi dall'art. 1747 c.c.: l'agente che non è in grado di eseguire l'incarico affidatogli deve dare immediato avviso al preponente, in mancanza è obbligato al risarcimento del danno.

Le parti possono poi concordare la cosiddetta clausola dello star del credere, con cui il rischio dell'affare è assunto dall'agente. A differenza di quanto avviene per la commissione (in virtù degli accordi collettivi del 18/12/1974) l'agente può accollarsi il rischio solo nella misura massima del 15%.

Non essendo previsto alcun divieto l'agente può avvalersi di sub-agenti, oppure farsi aiutare da coadiutori.

Infine, l'art. 1746 c.c. prevede che *"È vietato il patto che ponga a carico dell'agente una responsabilità, anche solo parziale, per l'inadempimento del terzo. È però consentito eccezionalmente alle parti di concordare di volta in volta la concessione di una apposita garanzia da parte dell'agente, purché ciò avvenga con riferimento a singoli affari, di particolare natura ed importo, individualmente determinati; l'obbligo di garanzia assunto dall'agente non sia di ammontare più elevato della provvigione che per quell'affare l'agente medesimo avrebbe diritto a percepire; sia previsto per l'agente un apposito corrispettivo"*.

Diritti dell'agente e obblighi del preponente: la provvigione

Ai sensi dell'art. 1748 c.c., per tutti gli affari conclusi durante il contratto l'agente ha diritto alla provvigione quando l'operazione è stata conclusa per effetto del suo intervento. La provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal preponente con terzi che l'agente aveva in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito.

L'agente ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto se la proposta è pervenuta al preponente o all'agente in data antecedente o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività da lui svolta; in tali casi la provvigione è dovuta solo all'agente precedente, salvo che da specifiche circostanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti.

Salvo che sia diversamente pattuito, la provvigione spetta all'agente dal momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo. La provvigione spetta all'agente, al più tardi, inderogabilmente dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico.

Se il preponente e il terzo si accordano per non dare, in tutto o in parte, esecuzione al contratto, l'agente ha diritto, per la parte ineseguita, ad una provvigione ridotta nella misura determinata dagli usi o, in mancanza, dal giudice secondo equità.

L'agente è tenuto a restituire le provvigioni riscosse solo nella ipotesi e nella misura in cui sia certo che il contratto tra il terzo e il preponente non avrà esecuzione per cause non imputabili al preponente. È nullo ogni patto più sfavorevole all'agente.

L'agente non ha diritto al rimborso delle spese di agenzia.

Come abbiamo visto, poi, l'art. 1742 c.c. stabilisce che l'agente ha diritto alla provvigione per i contratti che il preponente non ha concluso per sua colpa. Ciò, però, non

significa -come potrebbe sembrare a prima vista- che il preponente debba sempre, e forzatamente, concludere i contratti promossi dall'agente (altrimenti verrebbe meno la sua libertà negoziale); più semplicemente significa che il rifiuto di concludere il contratto da parte del preponente deve essere comunque conforme ai canoni della buona fede. Da questa norma si è tratta l'ulteriore conseguenza che il preponente ha verso l'agente un vero e proprio obbligo di eseguire regolarmente i contratti; il ripetuto inadempimento del preponente, infatti, produrrebbe il discredito dell'agente nei confronti dei clienti e legittimerebbe costui ad agire per risolvere il rapporto.

Ai sensi dell'art. 1749 c.c. *“Il preponente deve porre a disposizione dell'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati, e fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto; in particolare avvertire l'agente, entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi. Il preponente deve inoltre informare l'agente, entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli. Il preponente consegna all'agente un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale sono state acquisite. L'estratto conto indica gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni. Entro il medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente.*

L'agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni, in particolare un estratto dei libri contabili, necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate”.

Durata del contratto e recesso

Il contratto di agenzia può essere a tempo indeterminato o determinato; stabilisce l'art. 1750 c.c. che *“Il contratto di agenzia a tempo determinato che continui ad essere eseguito dalle parti successivamente alla scadenza del termine si trasforma in contratto a tempo indeterminato”.*

La legge ha stabilito, poi, in armonia con la disciplina tipica dei rapporti di durata a tempo indeterminato, che *"Se il contratto di agenzia è a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere dal contratto stesso dandone preavviso all'altra entro un termine stabilito"*. In presenza di una giusta causa si ritiene che l'agente e il preponente possano recedere anche senza preavviso.

Il termine è fissato dal codice in un mese per il primo anno di durata del contratto, due mesi per il secondo anno, tre mesi per il terzo anno, quattro mesi per il quarto anno, cinque mesi per il quinto anno e sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi.

Inoltre, prosegue la norma, *"le parti possono concordare termini di preavviso di maggiore durata, ma il preponente non può osservare un termine inferiore a quello posto a carico dell'agente. Salvo diverso accordo tra le parti, la scadenza del termine di preavviso deve coincidere con l'ultimo giorno del mese di calendario"*.

Inoltre è possibile recedere anche dal contratto a tempo determinato, sempre subordinatamente all'esistenza di una giusta causa.

Cessazione del rapporto

L'art. 1751 c.c. dice che: All'atto della cessazione del rapporto, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrono le seguenti condizioni:

- 1) 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 dagli affari con tali 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.

L'indennità non è dovuta:

- 1) quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente, la quale, per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto;

2) 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;

3) 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.

L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

La concessione dell'indennità non priva comunque l'agente del diritto all'eventuale risarcimento dei danni.

L'agente decade dal diritto all'indennità prevista dal presente articolo se, nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto, omette di comunicare al preponente l'intenzione di far valere i propri diritti.

Le disposizioni di cui al presente articolo sono inderogabili a svantaggio dell'agente.

L'indennità è dovuta anche se il rapporto cessa per morte dell'agente.

Ai sensi dell'art. 1753 c.c. le disposizioni del contratto di agenzia sono applicabili anche agli agenti di assicurazione, in quanto non siano derogate dalle norme corporative, o dagli usi, e in quanto siano compatibili con la natura dell'attività assicurativa.

Il patto di non concorrenza

Il patto che limita la concorrenza da parte dell'agente dopo lo scioglimento del contratto deve farsi per iscritto. Esso deve riguardare la medesima zona, clientela e genere di beni o servizi per i quali era stato concluso il contratto di agenzia e la sua durata non può eccedere i due anni successivi all'estinzione del contratto.

L'accettazione del patto di non concorrenza comporta, in occasione della cessazione del rapporto, la corresponsione all'agente commerciale di una indennità di natura non provvigionale. L'indennità va commisurata alla durata, non superiore a due anni dopo

l'estinzione del contratto, alla natura del contratto di agenzia e all'indennità di fine rapporto. La determinazione della indennità in base ai parametri di cui al precedente periodo è affidata alla contrattazione tra le parti tenuto conto degli accordi economici nazionali di categoria. In difetto di accordo l'indennità è determinata dal giudice in via equitativa anche con riferimento:

- 1) alla media dei corrispettivi riscossi dall'agente in pendenza di contratto ed alla loro incidenza sul volume d'affari complessivo nello stesso periodo;
- 2) alle cause di cessazione del contratto di agenzia;
- 3) all'ampiezza della zona assegnata all'agente;
- 4) all'esistenza o meno del vincolo di esclusiva per un solo preponente (articolo 1751-bis).

Forma

Ai sensi dell'art. 1743 co. 2° c.c., *“il contratto deve essere provato per iscritto. Ciascuna parte ha il diritto di ottenere dall'altra un documento dalla stessa sottoscritto che riproduca il contenuto del contratto e delle clausole aggiuntive. Tale diritto è irrinunciabile”*. Si tratta di una delle poche regole inderogabili del contratto di agenzia, introdotta dal Dl. 65/1999 sugli agenti di commercio.