

**L'INDENNITA' IN CASO DI CESSAZIONE DEL RAPPORTO DI AGENZIA:
L'ARTICOLO 1751 C.C. E LA DISCIPLINA DEGLI ACCORDI ECONOMICI
COLLETTIVI DI SETTORE.**

di MATTEO BARIZZA

SOMMARIO: 1. Premessa. – 2. I presupposti e le condizioni dell'indennità di cessazione del rapporto di agenzia. – 3. La dimostrazione delle condizioni. – 4. La quantificazione dell'indennità di cessazione del rapporto di agenzia. – 5. La normativa europea e la pronuncia della Corte di Giustizia. – 6. Gli effetti della pronuncia europea sull'ordinamento interno.

1. – PREMESSA.

L'articolo 1751 c.c.¹ disciplina l'indennità spettante all'agente in caso di cessazione del rapporto di agenzia².

¹ Art. 1751 c.c.: Indennità in caso di cessazione del rapporto: *“All'atto della cessazione del rapporto, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrono le seguenti condizioni: 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; 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:

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;

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;

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”.

² In riferimento all'indennità di cessazione del rapporto di agenzia, cfr. E. BARRACO, *Indennità di scioglimento del contratto di agenzia: la ratio meritocratica europea prevale sulla (piatta) garanzia generalizzata degli a.e.c. italiani*, in Riv. It. Dir. Lav., 2006, II, 469 p. e ss.; A. PALMIERI, *Cessazione del rapporto di agenzia e*

La norma *de qua* prevede che alla cessazione del rapporto il preponente corrisponda all'agente un'indennità il cui importo 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.

L'agente, a pena di decadenza, ha l'onere di richiedere il pagamento dell'indennità *de qua* entro un anno dalla cessazione del rapporto di agenzia.

2. – I PRESUPPOSTI E LE CONDIZIONI DELL'INDENNITÀ DI CESSAZIONE DEL RAPPORTO DI AGENZIA.

È, anzitutto, importante evidenziare che l'indennità di cessazione del rapporto di agenzia non è dovuta in caso di cessazione imputabile ad una grave inadempienza dell'agente³, o in caso di recesso dello stesso (ad eccezione del recesso per giusta causa)⁴.

Essa, inoltre, è subordinata alla contemporanea sussistenza di due condizioni, dovendo l'agente quanto meno aver procurato nuovi clienti al preponente (o, in alternativa, aver sensibilmente sviluppato gli affari con quelli esistenti, in modo tale

diritti sanciti dalla normativa comunitaria: inammissibilità di deroghe patrizie astrattamente peggiorative anche per un solo agente, in Foro Italiano, 2006, IV, p. 574 e ss.; V. SANGIOVANNI, *Contratto di agenzia, cessione di azienda e indennità di fine rapporto*, in Corriere Giuridico, 2008, 5, p. 638 e ss.; P. TRADATI, *Agenti e rappresentanti: il calcolo dell'indennità di cessazione del rapporto*, in Guida al Lavoro, 2008, 44, p. 15 e ss.; M. TROÌA, *Agenzia: indennità di fine rapporto art. 1751 c.c.*, in www.diritto.it/articoli/civile/troia.html; E. PASQUINELLI, *La Corte di Giustizia Ce dichiara l'illegittimità delle previsioni della contrattazione collettiva relative alla liquidazione dell'indennità di scioglimento del contratto di agenzia*, in www.personaedanno.it, 31 marzo 2006; E. SARACINI e F. TOFFOLETTO, *Il contratto di agenzia*, Giuffrè, 2002.

³ Si ritiene che l'indennità *de qua* sia, invece, dovuta in caso di inadempienze lievi dell'agente. Cfr. V. SANGIOVANNI, *Contratto di agenzia, cessione di azienda e indennità di fine rapporto*, cit., p. 639, nonché M. MISCIONE, *Commento all'art. 1751*, in CIAN-TRABUCCHI (a cura di), *Commentario breve al Codice Civile*, VIII ed., Padova, 2007, p. 1833.

⁴ La norma del codice civile parla, in realtà, di "circostanze attribuibili al preponente". Non è chiaro, pertanto, se tali circostanze, idonee a legittimare il recesso dell'agente (con il mantenimento del diritto alla corresponsione dell'indennità di cessazione del rapporto di agenzia), coincidano, o meno, con le inadempienze imputabili all'agente di gravità tale da non consentire la prosecuzione anche provvisoria del rapporto (e tali da escludere, invece, il diritto alla corresponsione dell'indennità *de qua*). Secondo SANGIOVANNI, *Contratto di agenzia, cessione di azienda e indennità di fine rapporto*, cit., p. 641, le due espressioni non sarebbero equivalenti, ed il recesso dell'agente, con mantenimento del diritto all'indennità di fine rapporto, sarebbe giustificato anche per ragioni meno gravi di quelle che possono giustificare la risoluzione da parte dell'imprenditore.

che il preponente ne riceva ancora sostanziali vantaggi), ed allo stesso tempo dovendo il pagamento dell'indennità *de qua* essere equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni perdute dall'agente.

3. – LA DIMOSTRAZIONE DELLE CONDIZIONI.

Come dimostrare la sussistenza dei requisiti in questione⁵?

Generalmente, alla dimostrazione del primo si perviene attraverso l'esibizione in giudizio del fatturato provvigionale sviluppato dall'agente negli anni di collaborazione con la preponente, essendo certo che l'andamento in ascesa dello stesso non può che essere prova (quanto meno) del vantaggioso consolidamento della clientela in capo alla controparte.

Solitamente anche la lunga durata della collaborazione è una circostanza che appare idonea a dimostrare (indirettamente) la proficuità della collaborazione tra le parti, così come richiesta dall'art. 1751 c.c. Se il rapporto non fosse stato, infatti, vantaggioso per il preponente, di certo lo stesso non si sarebbe protratto per un lungo periodo di tempo.

Quanto alla dimostrazione del secondo requisito – ossia l'equità del pagamento dell'indennità di cessazione – ad essa si perverrà attraverso l'allegazione di una serie di circostanze, tra cui senz'altro andranno menzionate la durata del rapporto e l'ammontare delle provvigioni che l'agente ha perso in seguito alla risoluzione del rapporto e senza dimenticare, nell'ipotesi di recesso (dell'agente) per giusta causa, il complessivo contegno della controparte, tale da aver costretto l'agente al recesso per non essere stata possibile la prosecuzione (nemmeno provvisoria) del rapporto.

⁵ Questione importante soprattutto in vista di un possibile contenzioso giudiziale. Nella pratica è del resto il recesso dell'agente per giusta causa l'ipotesi più critica di richiesta di pagamento dell'indennità *de qua*. Sulla tematica del recesso per giusta causa da parte dell'agente, cfr. Cass. 24 aprile 2004, n. 7855 in Ced, Cassazione, 2004 e Cass. 1 febbraio 1999, n. 845 in Ced, Cassazione, 1999.

4. – LA QUANTIFICAZIONE DELL'INDENNITÀ DI CESSAZIONE DEL RAPPORTO DI AGENZIA.

Una volta che si sia fornita dimostrazione della sussistenza di entrambi i requisiti richiesti dalla normativa codicistica⁶, all'agente non potrà che essere riconosciuta l'indennità di cessazione del rapporto nella misura prevista dall'art. 1751 c.c. (un'annualità massima di provvigioni sulla base della media delle stesse negli ultimi cinque anni).

L'indennità di cessazione prevista dall'alternativa disciplina contrattuale di cui agli Accordi Economici Collettivi di settore è composta, infatti, da tre emolumenti: l'indennità di risoluzione del rapporto (Firr), l'indennità suppletiva di clientela e l'indennità meritocratica, corrisposti in percentuale su una base di calcolo formata dal reddito provvigionale statisticamente predeterminato in scaglioni.

Tale trattamento, anche complessivamente considerato, difficilmente eguaglierebbe quello garantito dalla disciplina codicistica, ragione per la quale l'agente, in sede giudiziale, chiederà sempre in via principale la liquidazione secondo i criteri legali⁷.

L'indennità di cessazione sarà, invece, erogata secondo i criteri contrattuali qualora siano questi ultimi, e non la disciplina legale, a garantire in concreto un trattamento economico migliore all'agente, ipotesi riscontrabile, per esempio, nell'eventualità in cui non sussistano i presupposti di legge previsti dall'art. 1751 c.c. e la relativa indennità non sia, pertanto, erogabile⁸.

⁶ Nonché della giusta causa del recesso dal rapporto di agenzia, quando sia invocata dall'agente.

⁷ In merito alla problematica relativa alla quantificazione dell'indennità di fine rapporto nel contratto di agenzia, cfr. A. VENEZIA, *Calcolo dell'indennità di fine rapporto nel contratto di agenzia*, in *I Contratti*, 2007, p. 274 e ss.

⁸ Gli Accordi Economici Collettivi del settore commercio, ad esempio, prevedono che solo l'indennità definita meritocratica sia corrisposta alla condizione che l'agente, al momento della cessazione del rapporto, abbia procurato nuovi clienti al preponente, o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti ed il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti. L'indennità di risoluzione del rapporto, invece, c.d. Firr, viene riconosciuta all'agente o al rappresentante anche se non ci sia stato da parte loro alcun incremento delle clientela o del fatturato, e risponde principalmente al criterio dell'equità. Allo stesso modo l'indennità suppletiva di clientela, la quale risponde anch'essa al principio dell'equità e non necessita, per la sua erogazione, della sussistenza della prima condizione indicata nell'art. 1751, comma 1, c.c.

Sul punto, è di conforto il pacifico orientamento della più recente giurisprudenza di legittimità, che è, infatti, costante nell'affermare il principio appena ricordato⁹ e che rappresenta il punto di approdo di un lungo e laborioso percorso di interpretazione, coadiuvato, anche, dall'intervento della Corte di Giustizia delle Comunità Europee; percorso che, per meglio comprenderne la valenza finale, appare utile riportare per sommi capi.

5. – LA NORMATIVA EUROPEA E LA PRONUNCIA DELLA CORTE DI GIUSTIZIA.

L'attuale formulazione dell'art. 1751 c.c.¹⁰ è stata elaborata dal legislatore italiano a seguito del disegno di attuazione della Direttiva n. 86/653/CE¹¹, direttiva attraverso la quale l'organo comunitario, nella scelta di coordinare i diritti degli Stati membri concernenti i rapporti di agenzia, ha attribuito agli agenti un'indennità di cessazione del rapporto predeterminandola solo nell'importo massimo, alla duplice condizione che l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente (o abbia comunque sviluppato gli affari con i clienti esistenti) e che il pagamento relativo appaia equo¹².

Dalla lettura della suddetta direttiva è facile comprendere come l'intento del legislatore comunitario sia stato (di fatto) quello di favorire, attraverso l'applicazione

⁹ Cfr. *ex pl.* Cass. 22 settembre 2008, n. 23966, in *Il Sole 24 Ore*, Massimario di Giurisprudenza del Lavoro, 2009, 1/2, p. 110: *"In tema di cessazione del rapporto di agenzia, l'art. 17 della direttiva n. 86/653/Cee del Consiglio del 18 dicembre 1986, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, deve essere interpretato, alla luce della relativa decisione della Corte di Giustizia delle Comunità Europee del 23 marzo 2006, nel senso che la predetta indennità, come risultante dalla disposizione dell'art. 17 n. 2, della su citata direttiva, non può essere sostituita, in applicazione di un accordo collettivo, da un'indennità determinata secondo criteri diversi, a meno che non sia provato che l'applicazione di tale accordo garantisca, in ogni caso, all'agente commerciale, un'indennità pari o superiore a quella che risulterebbe dall'applicazione di detta disposizione"*. Nonché: *"[...] Pertanto, l'art. 1751 c.c. (anche nel testo successivo al decreto legislativo n. 65 del 1999), il quale va interpretato in conformità alla disciplina comunitaria, va inteso nel senso che l'attribuzione dell'indennità è condizionata non soltanto alla permanenza, per il preponente, di sostanziali vantaggi derivanti dall'attività di promozione degli affari compiuta dall'agente, ma anche alla rispondenza ed equità dell'attribuzione, in considerazione delle circostanze del caso concreto e in particolare delle provvigioni perse da quest'ultimo"*.

¹⁰ La formulazione attuale dell'articolo 1751 c.c. è stata introdotta *ex art.* 4 del d. Legisl. n. 303 del 10 settembre 1991.

¹¹ Direttiva 86/653/CE del Consiglio del 18 dicembre 1986 relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti.

¹² In questo senso cfr. art. 17, par. 2, lett. a), Direttiva n. 86/653/CE.

di un criterio meramente meritocratico, gli agenti più meritevoli: come poc'anzi accennato, infatti, l'art. 17, par. 2, lett. b) della direttiva *de qua*, nell'indicare la misura della menzionata indennità, ne stabilisce unicamente la misura massima¹³.

Il significato è stato chiaro: alla cessazione del rapporto di agenzia all'agente non spetterà (sempre e comunque) un'indennità il cui importo sia già stato predeterminato nel suo ammontare, ma un'indennità variabile all'operato ed ai risultati economici raggiunti nel corso del rapporto. E il cui importo, pertanto, proprio in virtù del summenzionato criterio meritocratico, potrà andare da zero (per gli agenti che non si siano dimostrati particolarmente meritevoli e capaci) ad un'annualità di provvigioni (per quegli agenti, al contrario, che, proprio grazie al loro operato, hanno contribuito in maniera rilevante all'incremento degli affari della preponente).

Il recepimento di tale direttiva all'interno del nostro ordinamento – attraverso la riformulazione dell'art. 1751 c.c. e la previsione di un'indennità di cessazione dal rapporto di agenzia predeterminata (solo) nell'importo massimo e basata, appunto, sui criteri meritocratici del plusvalore raggiunto e dell'equità – ha creato non pochi problemi di coordinamento con la normativa contrattuale contenuta all'interno degli Accordi Economici Collettivi di settore.

Gli accordi collettivi, infatti, lungi dal premiare gli agenti più meritevoli e dall'adottare criteri squisitamente meritocratici, ma riconoscendo, anzi, un'indennità di cessazione a tutti (indistintamente) gli agenti, rapportata alle provvigioni ricevute nel corso del rapporto sulla base di scaglioni di fatturato statisticamente considerati, hanno sempre adottato una politica basata su di un criterio che potrebbe essere definito (sia passata l'espressione) del "poco, ma a tutti".

¹³ La Direttiva è stata attuata anche negli altri Paesi dell'Unione Europea. Cfr., ad esempio, in riferimento al diritto tedesco, V. SANGIOVANNI, *Esclusione dell'indennità di fine rapporto dell'agente nel diritto comunitario nel diritto tedesco*, in *Corriere Giuridico*, 2007, p. 153 e ss.

A fronte della nuova disciplina legale occorreva, pertanto, valutare la validità proprio di quelle norme contrattuali che si ponevano in deroga ai criteri enunciati dagli articoli 17 e seguenti della direttiva 86/653 e dall'art. 1751 c.c. ad essa ispirato.

Sul fronte giurisprudenziale interno (sezione lavoro della Suprema Corte) si contrapponevano due orientamenti.

Un primo orientamento, il quale, ribadendo il carattere assolutamente meritocratico della normativa comunitaria e di quella di recepimento nazionale (art. 1751 c.c.), affermava che gli Accordi Economici Collettivi di settore prevedevano un trattamento di miglior favore – riconoscendo un'indennità di cessazione a tutti gli agenti, indistintamente – rispetto alla disciplina codicistica, solo per quegli agenti che non fossero stati in grado di dimostrare la sussistenza dei presupposti di cui all'art. 1751 c.c. Trovando, quest'ultima, invece, piena applicazione in tutti i casi in cui la sussistenza dei suddetti presupposti fosse stata dimostrabile¹⁴.

Secondo tale orientamento, infine, il requisito dell'equità di cui all'art. 1751 cit. andava coerentemente applicato facendo riferimento al risultato economico raggiunto dall'agente alla cessazione del rapporto di agenzia (e quindi *ex post*), servendo da parametro non solo per determinare i casi in cui l'indennità andava erogata, ma anche il *quantum* della stessa.

Un secondo orientamento, invece, riteneva che l'art. 1751 c.c., riformulato alla luce della direttiva comunitaria, non costituisse una forma di garanzia generalizzata

¹⁴ In questo senso cfr. Cass. 29 luglio 2002, n. 11189 in RIDL, 2003, II, p. 304 ss., con nota di G. TRIONI, *Ancora sui rapporti fra l'art. 1751 c.c. e la disciplina collettiva in materia di indennità di scioglimento del contratto di agenzia: "la direttiva europea n. 86/653 sugli agenti commerciali, attuata nel diritto italiano dal decreto legislativo n. 303/1991 e n. 65/1999, ha configurato nel nuovo art. 1751 c.c. un'indennità di tipo assolutamente meritocratico, che tende a compensare molto coloro che abbiano arrecato dei vantaggi al preponente e poco o nulla a chi non abbia significamente incrementato il portafoglio".* Gli Aec di settore, riconoscendo un'indennità a tutti gli agenti, prevedono "un trattamento più favorevole della disciplina del codice civile solo per quegli agenti che non siano in grado di dimostrare i presupposti previsti da quest'ultimo, con la conseguenza che la disciplina dell'art. 1751 c.c. trova piena applicazione in tutti i casi in cui sia possibile dimostrare l'esistenza dei presupposti indicati dalla legge". Ed ancora: "il richiamo all'equità di cui all'art. 1751 c.c. impone di far riferimento al risultato economico in concreto conseguito al momento della risoluzione del rapporto, e deve essere utilizzato non solo per determinare i casi in cui l'indennità deve essere erogata, ma anche ai fini dell'ammontare dell'indennità".

dell'indennità in essa prevista alla cessazione del rapporto di agenzia, e che, prevedendo soltanto il tetto massimo dell'indennità medesima, il legislatore avesse, comunque, inteso rimetterne la relativa determinazione alla contrattazione collettiva o individuale.

Secondo tale interpretazione, inoltre, l'applicazione di una normativa collettiva che garantisse l'erogazione di un'indennità di cessazione parametrata alle provvigioni maturate nel corso del rapporto non contrastava con il divieto di derogabilità *in peius* per l'agente stabilita dal penultimo comma dell'art. 1751 c.c.¹⁵

A fronte della contrastata interpretazione circa il carattere delle accennate deroghe alla normativa comunitaria ed a quella codicistica di attuazione – le quali consentono deroghe solo *in melius*, ossia a vantaggio dell'agente – la questione, mediante lo strumento del rinvio pregiudiziale *ex art. 234 Trattato CE*¹⁶ è stata sottoposta al vaglio della Corte di Giustizia che, con la ben nota sentenza del 23 marzo 2006, ha fornito i chiarimenti richiesti dalla Suprema Corte italiana¹⁷.

La pronuncia comunitaria, in estrema sintesi, ha ribadito che il regime istituito dagli articoli 17 e 19 della direttiva n. 86/653 CE ha carattere imperativo (punto 22); che l'art. 19 della direttiva comunitaria prevede la possibilità di derogare la disciplina dell'indennità di cessazione di cui all'art. 17 solo *in melius*, con l'ulteriore precisazione che la natura vantaggiosa o meno della deroga deve essere valutata al momento della stipulazione del contratto (punto 25); che il meccanismo di calcolo previsto dagli Accordi Economici Collettivi di settore potrebbe essere considerato legittimo solo

¹⁵ In questo senso cfr. Cass. 6 agosto 2002, n. 11791, in *RIDL*, 2003, II, p. 304 ss., con nota di G. TRIONI cit.; Cass. 30 agosto 2000 in *LG*, p. 349 e ss., n. 11402; Cass. 21 ottobre 2003, n. 15726, in *Il Sole 24 Ore*, Massimario di Giurisprudenza del Lavoro, 2004, 3, p. 216; Cass. 7 febbraio 2004, n. 2383, in *Il Sole 24 Ore*, Massimario di Giurisprudenza del Lavoro, 2004, 10, p. 761, con nota di F. SQUASSI; Cass. 27 marzo 2004, n. 6162, in *Il Sole 24 Ore*, *Ventiquattrore Avvocato*, 2005, 9, p. 40.

¹⁶ Cfr. Cass. 18 ottobre 2004, ordinanza n. 20410. Per un commento all'ordinanza di rinvio, cfr. M. MISCIONE, *Per l'indennità di cessazione degli agenti di commercio rinvio alla Corte europea*, *LG*, 2005, p. 30 e ss.

¹⁷ Cfr. Corte di Giustizia del 23 marzo 2006, causa n. 465/04, in *Riv. It. Dir. Lav.*, 2006, II, 469 ss., con nota di E. BARRACO, *Indennità di scioglimento del contratto di agenzia: la ratio meritocratica europea prevale sulla (piatta) garanzia generalizzata degli a.e.c. italiani*.

qualora sia possibile dimostrare che l'applicazione di tali accordi non sia mai sfavorevole all'agente, nel senso che la loro applicazione garantirebbe un'indennità superiore o, almeno, pari a quella prevista dall'art. 17 della direttiva (punto 28).

6. – GLI EFFETTI DELLA PRONUNCIA EUROPEA SULL'ORDINAMENTO INTERNO.

Ebbene, se da una parte nel pronunciarsi sul chiarimento richiesto la Corte di Giustizia, di fatto, ha sancito la non conformità alla disciplina europea di quelle previsioni contrattuali che attribuiscono l'indennità di cessazione del rapporto indistintamente, senza (viceversa) premiare quegli agenti che abbiano, invece, creato (in una visione meritocratica) plusvalore per la preponente, dall'altra è rimasta, tuttavia, insoluta la questione circa la validità e la portata di tali previsioni contrattuali, disciplinanti un sistema di calcolo in ogni caso *alternativo* a quello stabilito nella direttiva comunitaria.

E ciò malgrado gli Accordi Collettivi di settore (nello specifico quelli del 2002, nonché gli attuali vigenti), nel tentativo di porsi in linea con la citata direttiva europea, abbiano previsto tre distinti elementi dell'indennità di cessazione (Firr, indennità suppletiva di clientela ed indennità meritocratica), introducendo nella loro disciplina un elemento (anche) di valutazione c.d. meritocratico di maggior favore per l'agente rispetto agli accordi precedenti (i c.d. accordi ponte del 1992, sui quali, del resto, la Corte europea si era indirettamente pronunciata).

Due sono state le ipotesi interpretative che hanno ricostruito (ciascuna per proprio conto) in modo corretto la valenza delle deroghe in questione.

Una prima ipotesi, interpretando la normativa degli Accordi Economici Collettivi come sostitutiva della disciplina legale – tale per cui nemmeno agli agenti più meritevoli sarebbe possibile ottenere (pur alla presenza dei relativi presupposti di legge) una quantificazione dell'indennità di cessazione del rapporto nella misura di cui all'art. 1751 c.c. riformulato alla luce della direttiva comunitaria – concluderebbe

per la nullità delle previsioni contrattuali derogative¹⁸. Con il conseguente venir meno, per il preponente, dell'obbligo di accantonamento annuale della quota dell'indennità di cessazione presso l'Enasarco (c.d. Firr).

Una seconda ipotesi ricostruttiva, invece, interpreterebbe la normativa contrattuale (non già come sostitutiva, bensì) come sussidiaria di quella legale: le norme collettive di settore, in sostanza, garantirebbero (comunque) l'indennità di cessazione del rapporto di agenzia nella misura in esse prevista, in tutte quelle ipotesi in cui l'agente, alla cessazione del rapporto, non si trovasse nella condizione di provare i presupposti applicativi di cui all'art. 1751 c.c.

Ecco che, allora, il carattere migliorativo (o meno) della disciplina contrattuale, seguendo l'indirizzo che era già stato fatto proprio dalla Cassazione all'indomani della Direttiva CE¹⁹, andrebbe *a fortiori* valutato *ex post* ed in concreto, ossia alla cessazione del rapporto di agenzia, e non *ex ante*, al momento della conclusione del contratto.

Su tale seconda linea interpretativa, nell'immediatezza della pronuncia della Corte Europea, si è schierata la dottrina²⁰ e la stessa Corte di Cassazione, con due sentenze rese in pari data²¹.

Il medesimo orientamento è stato, poi, ribadito dalle successive pronunce della Suprema Corte²², alle quali si sono adeguate anche le pronunce di merito,

¹⁸ In questo senso cfr. F. TOFFOLETTO, *La Corte di Giustizia pone fine al sistema previsto dalla contrattazione collettiva per gli agenti*, in *Il Sole 24 Ore* del 25 marzo 2006 e F. BORTOLOTTI, *Il Codice diventa arbitro*, in *Il Sole 24 Ore* dell'11 aprile 2006; cfr., altresì, F. BORTOLOTTI, *L'indennità di scioglimento degli agenti di commercio dopo la sentenza della Corte di Giustizia europea*, in *MGL*, 2006, p. 510 ss.

¹⁹ Cfr. Cass. 29 luglio 2002, n. 11189, cit.

²⁰ Cfr. E. BARRACO, *Indennità di scioglimento del contratto di agenzia: la ratio meritocratica europea prevale sulla (piatta) garanzia generalizzata degli Aec italiani*, cit., p. 469 ss.

²¹ Cass. 3 ottobre 2006, n. 21301 e n. 21309, entrambe in *Guida Lav.*, 2006, n. 46, p. 12 e ss., con note critiche di P. TRADATI e D. BOFFI; la sentenza n. 21309 del 2006 della S. C. si trova anche in *Corriere Giuridico*, 2007, 5, p. 669 e ss., con nota di G. DE MARCO, *Contratto di agenzia, norme imperative a tutela dell'agente e nullità di protezione*, nonché in *Arg. dir. lav.*, 2007, II, p. 135 e ss, con nota di A. MISCIONE ed A. NICOLI, *Indennità per cessazione del rapporto di agenzia: primi orientamenti della Suprema Corte dopo la sentenza della Corte di Giustizia* ed in *Foro Italiano*, 2007, I, p. 1206 e ss., con nota di A. PALMIERI.

²² Cfr. Cass. 12 marzo 2007, n. 5690 in *Guida al Diritto*, 2007, p. 85; Cass. 24 luglio 2007, n. 16347, in *Il Sole 24 Ore*, *Massimario di Giurisprudenza del Lavoro*, 2008, 4, p. 324; Cass. 9 ottobre 2007, n. 21088, in *Ipsa*,

definitivamente assestatesi sulla riconosciuta necessità di un confronto in concreto e, quindi, necessariamente *ex post*, tra la disciplina legale e quelle contrattuale²³.

All'agente, in sostanza, alla cessazione del rapporto andrebbe comunque riconosciuta l'indennità così come disciplinata dalla normativa collettiva, salvo la possibilità di richiedere, sussistendone e provandone i presupposti, la liquidazione ai sensi dell'art. 1751 c.c. (e della normativa comunitaria).

I Contratti, 2008, 3, p. 273; Cass. 19 febbraio 2008, n. 4056, in Guida al Diritto 2008, 44, p. 67; Cass. 23 giugno 2010, n. 15203, in D&L, 2010, p. 850, con nota di S. HUGE, *Ancora sull'indennità di cessazione dal rapporto di agenzia dopo la sentenza della Corte di Giustizia: un atteso chiarimento o l'apertura di nuovi interrogativi?*.

²³ Per la giurisprudenza di merito, cfr. Trib. Vicenza, 25 gennaio 2007, in Lav. nella Giurisprudenza, 2007, con nota di E. BARRACO, p. 800 ed in Diritto e Pratica del Lavoro, 2008, p. 2106; nonché Trib. Trento, 29 gennaio 2007, in Lavoro nella Giurisprudenza, 2007, p. 797 e ss., con nota di E. BARRACO; Trib. Pistoia, 2 marzo 2007, in Foro Italiano, 2007, I, p. 1206 e ss., con nota di A. PALMIERI..