COMMISSIONE DELLE COMUNITA' EUROPEE

Bruxelles, 23.07.1996
COM(96) 364 def.

RELAZIONE SULL'APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 17 DELLA DIRETTIVA DEL CONSIGLIO RELATIVA AL COORDINAMENTO DEI DIRITTI DEGLI STATI MEMBRI CONCERNENTI GLI AGENTI COMMERCIALI INDIPENDENTI (86/653/CEE)

(Presentata dalla Commissione)

RELAZIONE
SULL'APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 17
DELLA DIRETTIVA DEL CONSIGLIO
RELATIVA AL COORDINAMENTO DEI DIRITTI DEGLI STATI MEMBRI
CONCERNENTI GLI AGENTI COMMERCIALI INDIPENDENTI (86/653/CEE)

La presente relazione è stata predisposta ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 6 della direttiva 86/653/CEE del Consiglio relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti[1]. L'articolo 17 della direttiva fa obbligo agli Stati membri di prendere le misure necessarie per garantire all'agente commerciale, al momento dell'estinzione del contratto, un'indennità o una riparazione del danno subito.

L'articolo 17 rappresenta un compromesso tra gli Stati membri; si era pertanto convenuto che questi ultimi potessero scegliere tra il sistema di indennità e quello di riparazione del danno e che la Commissione avrebbe sottoposto al Consiglio una relazione sulle conseguenze pratiche delle diverse soluzioni adottate.

La presente relazione è stata predisposta sulla base delle risposte ad un questionario inviato tra l'altro alle organizzazioni rappresentative di agenti e preponenti, le camere di commercio e federazioni di settore ed a giuristi specializzati nella materia. Le autorità degli Stati membri sono state anch'esse invitate a comunicare le proprie opinioni ed esperienze.

I DUE SISTEMI

1. Il sistema di indennità

Con il sistema di indennità l'agente ha diritto, all'estinzione del contratto, al pagamento di un'indennità se e nella misura in cui abbia procurato nuovi clienti al preponente o ne abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente goda ancora di sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti. Il pagamento dell'indennità dev'essere equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente commerciale perde e che risultano dagli affari con tali clienti. Infine, la direttiva prevede per l'importo dell'indennità un massimale equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

L'indennità riflette il permanere dei vantaggi che derivano al preponente dall'attività svolta dall'agente. Quest'ultimo infatti avrà ricevuto le provvigioni soltanto nel corso del periodo di durata del contratto, e queste non rispecchiano in forma tipica il plusvalore generato per il preponente. Pertanto, risulta giustificato sotto il profilo commerciale il pagamento di un'indennità, che però sarà dovuta unicamente se l'agente avrà procurato nuovi clienti al

[1] GU L 382, del 31.12.1986, pag. 17.

preponente o ne avrà sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti. Qualora non sia stato generato plusvalore o vi sia un gruppo di clienti dal quale il preponente non può ricavare alcun beneficio, non occorrerà pagare alcuna indennità. Il preponente non puó quindi essere obbligato a pagare un'indennità di importo eccessivo.

Il sistema di indennità si ispira all'articolo 89b del Codice commerciale tedesco, che dal 1953 prevede il pagamento di un'indennità di plusvalore e che ha dato luogo ad un'ampia giurisprudenza per quanto riguarda il calcolo di quest'ultima. Tale giurisprudenza e la prassi da essa derivante dovrebbero fornire un aiuto di grande portata ai tribunali degli altri Stati membri nell'interpretazione delle disposizioni dell'articolo 17, paragrafo 2 della direttiva.

È innanzittutto necessario accertare se l'agente abbia diritto all'indennità, considerate le circostanze in cui ha avuto luogo l'estinzione del contratto. L'indennità è dovuta all'estinzione del contratto eccetto nei casi previsti dall'articolo 18 della direttiva. Chiaramente l'indennità è dovuta allo scadere di un contratto a termine fisso e in linea di principio essa è dovuta, eventualmente in misura limitata, in caso di fallimento del preponente.

In secondo luogo vanno soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 17, paragrafo 2, lettera a) della direttiva, ossia che l'agente abbia procurato nuovi clienti o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti. Per quanto riguarda il volume di affari con questi ultimi, i tribunali tedeschi tendono ad accertare se l'aumento sia tale da poter essere considerato economicamente equivalente all'acquisizione di un nuovo cliente. Per quanto riguarda invece il procacciamento di nuovi clienti, risulta sufficiente ne sia stato procurato anche uno solo; sono comunque esclusi i nuovi clienti provenienti dall'esterno del territorio dell'agente, per i quali egli non ha diritto a provvigioni, poiché in tal caso non vi è perdita di provvigione che faccia scattare il diritto alla riparazione. Il nuovo cliente deve essere stato acquisito tramite l'agente, il cui ruolo appare, sotto questo profilo, fondamentale. È sufficiente anche un basso livello di coinvolgimento: basta ad esempio che l'agente abbia semplicemente contribuito a procurare il nuovo cliente. L'agente deve avere comunque svolto un ruolo attivo; pertanto non sarà automaticamente sufficiente l'esistenza di un nuovo cliente che rientra nell'ambito territoriale di un accordo esclusivo di agenzia.

In terzo luogo, il preponente deve continuare a trarre sostanziali benefici da tali clienti anche dopo l'estinzione del contratto di agenzia. Si presume che questa situazione si verifichi anche se il preponente vende l'impresa o il portafoglio clienti, se si può dimostrare che l'acquirente utilizzerà la stessa base di clientela[2]. L'agente non può sollecitare l'indennità se continua a soddisfare le esigenze degli stessi clienti per gli stessi prodotti, ma per un diverso proponente[3]. È anche possibile che il tribunale tenga conto di una diminuzione del fatturato dell'impresa del preponente. In quarto luogo, il pagamento dell'indennità deve essere equo.

---

2 Causa 18 U 162/76 Oberlandsgericht Hamm del 14.3.1977.

3 Causa BB 605/60 Bundesgerichtshof del 25.4.1960.

In quanto al calcolo dell'indennità vero e proprio, esso viene effettuato nel modo seguente:

Fase 1

(a) La prima fase, conformemente all'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), secondo trattino, consiste nell'accertare il numero di nuovi clienti e lo sviluppo degli affari con i clienti esistenti. Una volta identificati tali clienti viene calcolata la relativa provvigione lorda per gli ultimi 12 mesi del contratto d'agenzia; si possono includere le retribuzioni fisse se queste possono essere considerate retribuzioni per nuovi clienti[4]. Eventuali scostamenti rispetto a questa procedura possono essere giustificati da circostanze speciali, ad esempio l'esistenza di un lungo periodo di avviamento.

(b) Viene poi effettuata una stima (calcolata in termini di anni) della probabile durata futura dei vantaggi che derivano al preponente dagli affari con i nuovi clienti e con i clienti esistenti con i quali sono stati sensibilmente sviluppati gli affari (clientela intensificata), che permetta di formulare un pronostico sulla durata probabile degli affari svolti con la clientela nuova e con quella intensificata. A tal fine sarà necessario tener conto sia della situazione di mercato all'atto della risoluzione del contratto, sia del settore interessato. Il prodursi di un calo del fatturato dopo la risoluzione del contratto non si traduce automaticamente in una riduzione corrispondente del livello di indennità, in quanto il fatturato può diminuire per un calo di qualità dei prodotti o a motivo della concorrenza[5]. Di norma si considera un periodo di due-tre anni, fino ad un massimo di cinque.

(c) Occorre in seguito tener conto di un altro fattore: il tasso di migrazione. È ormai risaputo che nel tempo una certa parte della clientela si allontana naturalmente e viene perduta. Il tasso di migrazione è calcolato in percentuale della provvigione su base annua ed è ricavato con riferimento all'esperienza della agenzia in questione. Quest'ultimo elemento chiaramente varia a seconda delle situazioni, ma in una causa esaminata dalla Bundesgerichtshof il tribunale ha ritenuto che il tasso di migrazione fosse pari al 38%[6].

(d) La cifra ottenuta viene infine ridotta per calcolare il valore attuale tenendo conto del fatto che gli introiti vengono incamerati anticipatamente. Un tale calcolo basato sui tassi medi di interesse è un meccanismo presente in vari sistemi giuridici.

Fase 2

Nella seconda fase viene considerata la questione dell'equità, quale risulta dall'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), secondo trattino, della direttiva. In pratica la cifra viene raramente aggiustata per motivi di equità, ma vengono presi in considerazione i seguenti fattori:

---

4 Causa VII ZRT 194/63 Bundesgerichtshof del 15.2.1965.

5 Causa BB 227/70 Celle del 13.11.1969.

6 Causa VIII ZR 94/93 Bundesgerichtshof del 23.2.1994.

- se l'agente lavori con altri proponenti;

- eventuale colpa dell'agente;

- livello di retribuzione dell'agente. Ad esempio : se il preponente abbia recentemente ridotto il livello della provvigione, forse perché riteneva che l'agente guadagnasse troppo, o abbia versato all'agente una forte provvigione su contratti con clienti che l'agente non ha presentato o con i quali ha avuto scarsi rapporti, oppure, se l'agente abbia ricevuto un compenso speciale per il fatto di tenere un inventario delle forniture, o gratifiche speciali per i nuovi clienti, provvigioni del credere, eventuali indennità speciali per la presenza a fiere commerciali o pagamenti extra per i subagenti, o se abbia dovuto sostenere spese causate dalla perdita di questi ultimi;

- diminuzione del fatturato del preponente;

- ampiezza dei vantaggi derivati al preponente;

- pagamento di contributi pensionistici da parte del preponente;

- esistenza di clausole di limitazione degli scambi commerciali. In questo caso il preponente sarà ovviamente tenuto a pagare un'indennità più elevata.

Fase 3

L'importo calcolato nelle fasi 1 e 2 viene poi raffrontato con il massimo previsto dall'articolo 17, paragrafo 2, lettera b) della direttiva. Questa disposizione prevede che l'importo dell'indennità non superi una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione. Il massimo rappresenta pertanto, di fatto, un correttivo finale, piuttosto che un metodo di calcolo dell'indennità[7].

Nel calcolare il massimo vengono incluse nella retribuzione tutte le forme di pagamento, non solo le provvigioni, e la base di calcolo deve comprendere tutti i clienti e non solo la clientela nuova o intensificata[8]. L'importo calcolato nelle fasi 1 e 2 viene pagato se inferiore al massimo; in caso contrario sarà pagato quest'ultimo. Capita raramente che venga raggiunto il massimo, a meno che l'agente abbia procurato tutti o quasi tutti i clienti.

---

7 Causa VII ZR 47/69 Bundesgerichtshof del 19.11.1970.

8 Causa VII ZR 23/70 Bundesgerichtshof del 3.6.1971.

Un esempio di calcolo delle fasi da 1 a 3:

Provvigione su clientela nuova e/o intensificata negli ultimi 12 mesi di agenzia			50 000 ECU
Durata prevista dei benefici pari a tre anni con tasso di migrazione del 20%			
Anno 1	50 000 - 10 000	=	40 000 ECU
Anno 2	40 000 - 8 000	=	32 000 ECU
Anno 3	32 000 - 6 400	=	25 600 ECU

Totale provvigioni perdute			97 600 ECU
Correzione al valore attuale, ad esempio 10%. Questa cifra è pari all'indennità effettiva			87 840 ECU
Questa cifra può essere aggiustata per motivi di equità (fase 2 sopra)			
Va effettuata una correzione finale se l'importo risulta superiore al massimo previsto dall'articolo 17, paragrafo 2, lettera b) della direttiva.			

L'articolo 17, paragrafo 2, lettera c) prevede che la concessione dell'indennità non privi l'agente della facoltà di chiedere un risarcimento dei danni. Questa disposizione disciplina la situazione in cui, a norma del diritto nazionale, l'agente ha il diritto di chiedere un risarcimento dei danni per inadempimento contrattuale o mancato rispetto del termine di preavviso previsto dalla direttiva. L'allegato B presenta una prima rassegna delle disposizioni in questione.

Da quanto esposto si può pertanto desumere che il metodo di calcolo dell'indennità è estremamente preciso e dovrebbe portare ad esiti prevedibili. I preponenti dovrebbero dunque poter accertare in anticipo i rischi da loro incorsi e sottoscrivere i contratti di agenzia con una certa sicurezza. Dal punto di vista dell'agente la più chiara enunciazione dei diritti facilita la formulazione della richiesta di indennità e rende più agevole accertarne la validità.

2. Il sistema di riparazione

Ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 3 della direttiva, l'agente ha diritto alla riparazione del pregiudizio causatogli dalla cessazione dei suoi rapporti con il preponente. Tale pregiudizio deriva in particolare dall'estinzione del contratto avvenuta in condizioni :

- che privino l'agente commerciale delle provvigioni che avrebbe ottenuto con la normale esecuzione del contratto, procurando al tempo stesso al preponente vantaggi sostanziali in connessione con l'attività dell'agente commerciale;

- e/o che non abbiano consentito all'agente commerciale di ammortizzare gli oneri e le spese sostenuti per l'esecuzione del contratto dietro raccomandazione del preponente.

Non esiste un importo massimo di riparazione.

Il sistema di riparazione si basa sulla legge francese, che risale al 1958 e che era destinata a compensare l'agente per la perdita subita a seguito dell'estinzione del contratto d'agenzia. Come per il sistema d'indennità in Germania, anche in Francia si è sviluppato un corpus giurisprudenziale avente come oggetto il diritto alla riparazione e il livello della stessa. Varie sentenze dei tribunali francesi hanno ricondotto il pagamento della riparazione al motivo che essa rappresenterebbe il costo da sostenersi dal successore dell'agente per l'acquisto dell'agenzia o il tempo che occorre all'agente per ricostituire la clientela della quale è stato forzatamente privato.

È consuetudine giudiziaria fissare come livello di riparazione l'importo globale degli ultimi due anni di provvigioni o la somma di due anni di provvigioni calcolata sulla media degli ultimi tre anni del contratto d'agenzia che risulti conforme alla prassi commerciale. Tuttavia, i giudici conservano la facoltà di concedere un livello di riparazione diverso se il preponente prova che la perdita subita dall'agente è in effetti meno grave, ad esempio perché il contratto è stato di breve durata o, viceversa, se la perdita risulta maggiore per via dell'età o durata di servizio dell'agente.

L'indennità è calcolata su tutta la retribuzione, non solo sulle provvigioni, e si basa sull'importo lordo. Non si fanno distinzioni tra clienti vecchi e nuovi e vengono incluse le provvigioni speciali. Non è prassi corrente applicare una riduzione che tenga conto delle spese professionali. Vanno infine incluse nel calcolo anche le provvigioni ancora da pagare.

L'indennità rappresenta la quota di mercato persa dall'agente e la sua entità è fissata all'atto di tale perdita. Non si tiene pertanto conto di eventualità future, come la cessazione dell'attività del preponente, il proseguimento del lavoro dell'agente con gli stessi clienti o la futura evoluzione del mercato. Analogamente, l'agente non è tenuto a limitare i danni subiti.

La direttiva ha fatto sì che gli agenti manifestino maggiore interesse alle richieste di risarcimento per mancato rispetto del regolare periodo di preavviso. L'importo corrisposto è calcolato, con riferimento a tale periodo, in base alle provvigioni ricevute per gli ultimi due anni o a quelle ricevute nel corso dello stesso periodo l'anno precedente, scegliendo il più elevato di detti importi.

Osservazioni più specifiche sul sistema seguito in Francia si trovano inoltre nell'Allegato B.

SITUAZIONE NEGLI STATI MEMBRI

Tutti gli Stati membri hanno recepito la direttiva; l'Allegato A alla presente relazione riporta l'elenco delle leggi in materia. Ad eccezione della Francia, del Regno Unito e dell'Irlanda, gli Stati membri hanno introdotto nel diritto nazionale il sistema dell'indennità. Il Regno Unito consente alle parti di optare per l'indennità, ma qualora ciò non avvenga l'agente avrà diritto alla riparazione. La legislazione irlandese non prevede invece nessuna delle due possibilità e di conseguenza la Commissione ha avviato la procedura dell'articolo 169. La Commissione ha inoltre avviato una procedura d'infrazione contro l'Italia per non aver correttamente recepito l'articolo 17 della direttiva. L'Allegato B contiene ulteriori particolari sulle leggi irlandese e italiana.

Nella maggior parte degli Stati membri non sono ancora state segnalate sentenze in materia, mentre in altri si è registrato un numero esiguo di cause. Ciò si spiega con il fatto che le leggi di quasi tutti gli Stati membri sono ancora di recentissima adozione e sono state applicate solo ai contratti in vigore dal 1° gennaio 1994. Inoltre in Francia e in Germania, dove i i tribunali hanno esaminato alcune cause, molte agenzie non hanno carattere internazionale e la legge segue tradizioni ormai consolidate.

Un secondo motivo è rappresentato dalla tendenza che le parti mostrano a pervenire ad una composizione prima del giudizio. Gli agenti si vedono costretti ad accettare una tale soluzione perché la loro situazione finanziaria non è sempre tale da consentire loro le spese di un ricorso. Un ulteriore deterrente è rappresentato dall'incertezza connessa ai procedimenti giudiziari, tanto più se il tribunale adito si trova in un altro Stato.

Le cause segnalate in Germania e in Francia mostrano continuità con la giurisprudenza esistente in questi paesi. In Portogallo, dove la direttiva rappresenta una modifica della situazione precedente, la giurisprudenza rivela un'impostazione diversa da quella dei tribunali tedeschi, per il fatto che il giudice cerca di applicare direttamente il principio di equità. In Italia, dove si segnala un'unica sentenza a norma del nuovo articolo 1751 del codice civile, la pretura di Viterbo ha deciso, tenuto conto dell'assenza di criteri per il calcolo dell'indennità nel citato articolo 1751, di applicare l'accordo collettivo. Questo segue un metodo di calcolo basato sulla durata del contratto e non è connesso al numero di nuovi clienti procurato. Anche in questo caso si è dunque seguita un'impostazione diversa da quella tedesca. Si tratta comunque di una sentenza finora di carattere isolato che deve essere ancora confermata da altri tribunali italiani. In Danimarca sono state segnalate solo tre sentenze e una quarta è per ora in attesa di appello. Nelle cause in questione si manifesta la tendenza a seguire la giurisprudenza tedesca.

Data la relativa assenza di giurisprudenza e la natura del problema, nel predisporre la presente relazione la Commissione ha cercato di verificare gli aspetti sia pratici che giuridici della situazione. Questi sono delineati in forma più dettagliata nell'Allegato B.

Non sono disponibili statistiche in nessuno degli Stati membri. L'Unione internazionale degli agenti e mediatori commerciali (IUCAB) ha cominciato a raccogliere dati. Si tratta di un'iniziativa utile, in quanto all'associazione dovrebbero pervenire numerosi dati dalle organizzazioni aderenti negli Stati membri; l'IUCAB si è inoltre offerta di presentare periodicamente tali statistiche alla Commissione. Le autorità portoghesi hanno inoltre istituito un sistema centralizzato di raccolta delle informazioni da tutti i tribunali sulla natura e l'esito delle cause che comportano aspetti del diritto comunitario o della convenzione di Lugano che, come noto, comprende la direttiva sugli agenti commerciali.

PRASSI SEGUITA NEI RAPPORTI COMMERCIALI

La Commissione ha voluto accertare se, in conseguenza della direttiva e particolarmente dell'esistenza di un diritto a indennità o riparazione, sia cambiata la prassi seguita nei rapporti commerciali e se la disponibilità di varie opzioni abbia dato luogo a distorsioni della concorrenza. L'assenza di statistiche rende molto più difficile pervenire a conclusioni in merito.

In complesso la Commissione non ha riscontrato cambiamenti nella prassi seguita. Alcuni dati fanno ritenere che in Francia, Germania, Lussemburgo e Belgio i preponenti si stiano orientando verso la conclusione di contratti di distribuzione: questo fenomeno può essere parzialmente spiegato con il fatto che la rescissione legale di tali contratti non dà luogo, se non eventualmente in forme ridotte, al pagamento di un'indennità o riparazione. Nel Regno Unito, in Irlanda e in Svezia è stato segnalato che i preponenti valutano oggi molto più attentamente se i contratti d'agenzia costituiscano la formula più adeguata e seguono pertanto strategie molto più caute. Non sempre però i preponenti optano per soluzioni alternative.

Una reazione particolare sembra essersi manifestata nel Regno Unito dove, prima dell'entrata in vigore della normativa di recepimento della direttiva, molti preponenti hanno risolto il contratto di agenzia e rinegoziato contratti completamente nuovi; in certe occasioni, però, essi hanno rinunciato a sottoscrivere nuovi contratti di agenzia o hanno assunto gli agenti in qualità di dipendenti. Questo fenomeno rispecchia la situazione completamente nuova che la direttiva ha introdotto nella legge britannica e il timore delle incognite nutrito dai preponenti. È troppo presto per dire se nel Regno Unito ci si stia muovendo nel senso di una riduzione permanente della stipulazione dei contratti d'agenzia.

Per la legge e la prassi in vigore in Francia, la riparazione concessa ammonta nella grande maggioranza dei casi a due anni di provvigione, pari a due volte il massimo previsto dalla legge nel quadro dell'opzione indennità. Chiaramente un sistema siffatto rende molto più costosa la nomina di un agente in Francia nel quadro della normativa nazionale ed ha indotto alcuni preponenti, all'atto della nomina dell'agente, a cercare di applicare una legge diversa da quella francese o ad evitare del tutto di sottoscrivere contratti di agenzia. Non risultano esservi problemi diffusi o forti distorsioni degli scambi fra gli Stati membri che hanno optato per il sistema di indennità e quelli che hanno optato per la riparazione.

REAZIONI DI PREPONENTI ED AGENTI

Si può affermare che, nell'insieme, gli agenti abbiano reagito positivamente alla direttiva, ritenuta uno strumento di rafforzamento dei loro diritti: è questo il tipo di reazione constatato particolarmente in Austria, Danimarca, Finlandia, Irlanda, Lussemburgo, Svezia e Regno Unito. Gli agenti francesi continuano a valutare positivamente il sistema di riparazione in Francia e non desiderano che esso cambi.

Varie sono state per contro le reazioni dei preponenti, che in certa misura non possono non manifestare atteggiamenti negativi in quanto dovranno d'ora in poi concedere maggiori diritti agli agenti. Per altri preponenti non si tratta tanto di essere contrari al pagamento di un'indennità all'atto dell'estinzione del contratto, quanto di provare una certa insoddisfazione per la scarsa chiarezza del sistema. I preponenti francesi sembrano favorevoli al sistema di riparazione e non hanno sollevato obiezioni in proposito.

Fra gli agenti e i preponenti negli Stati membri che hanno messo in atto l'opzione indennità non vi è tendenza a favorire un sistema diverso. Nel Regno Unito, dove le parti possono optare per il pagamento di un'indennità, non emergono preferenze chiare sebbene la maggior parte dei contratti non contenga una clausola di indennità. I preponenti non hanno ancora le idee molto chiare circa le differenze fra i due sistemi; alcuni di essi manifestano un certo interesse all'indennità per via del limite massimo, ma altri preponenti preferiscono l'opzione di riparazione, che impone all'agente di comprovare la perdita subita.

DIFFICOLTÀ

Sono insorte varie difficoltà in relazione all'articolo 17 della direttiva.

(1) Difficoltà di interpretazione

Numerosi commentatori e giuristi hanno messo in evidenza la formulazione incerta e imprecisa dell'articolo 17, che causa difficoltà quando si tratta di informare i clienti circa i diritti che gli agenti possono rivendicare all'atto dell'estinzione del contratto. Queste difficoltà sono state segnalate particolarmente in Danimarca, Irlanda, Italia, Spagna, Svezia e Regno Unito.

a. <u>Indennità</u>

Per quanto riguarda l'opzione indennità è stata notata in alcuni Stati membri la tendenza a basarsi sulla cifra massima, mentre nel sistema tedesco, al quale si è ispirata la direttiva, il massimo non ha alcun rapporto con il metodo del calcolo dell'indennità in sé e per sé, ma viene usato unicamente alla fine del processo per gli aggiustamenti finali. In alcuni Stati membri si cerca di fissare un importo equo tenendo conto di fattori diversi; anche quest'impostazione si discosta da quella adottata dai tribunali tedeschi. La Danimarca e l'Austria sembrano seguire il modello tedesco; nel caso dell'Austria però viene spesso

raggiunto il limite massimo, mentre in Germania ciò accade molto raramente, eccetto nei casi in cui tutti i clienti sono stati procurati dall'agente commerciale.

In quanto all'Italia, sembra che attualmente si continui ad applicare il precedente sistema, anche se è stata varata una nuova legge. A convalidare questa prassi è stata fra l'altro la sentenza con la quale la pretura di Viterbo ha sancito applicazione dell'accordo collettivo, data la poca chiarezza della disposizione dell'articolo 1751 del codice civile italiano (che dà attuazione all'articolo 17, paragrafo 2 della direttiva) per quanto riguarda il metodo di calcolo dell'indennità. Il metodo di calcolo utilizzato nell'accordo collettivo non corrisponde al modello tedesco, ma si basa sulla durata del contratto, sul livello di provvigione e sulle percentuali fissate dall'accordo stesso.

Si rilevano pertanto divergenze di impostazione. Vero è comunque che, al di fuori della Germania, è ovviamente ancora molto limitata la giurisprudenza degli Stati membri sull'interpretazione dell'articolo 17.

b. Riparazione

In quanto all'opzione di riparazione, questa non ha presentato problemi interpretativi in Francia dove ha continuato ad applicarsi la giurisprudenza preesistente, mentre nel Regno Unito, che applica tale soluzione se le parti non esprimono una scelta, si manifesta un'impostazione fondamentalmente diversa. Per il momento non vi è ancora giurisprudenza britannica, ma le parti cercano di applicare i principi della "common law", che sono l'esatto opposto del già collaudato metodo di calcolo della riparazione vigente in Francia. Il sistema inglese tiene ad esempio conto dei fatti nuovi che potranno verificarsi successivamente alla rescissione del contratto, con conseguente necessità della parte lesa di minimizzare i danni subiti, mentre per la legge francese i fatti sopravvenuti dopo l'estinzione del contratto non hanno alcuna influenza sulla riparazione da pagare. Per la legge francese, inoltre, l'importo standard concesso è pari a due anni di provvigione, cifra che rappresenta il valore dell'acquisto dell'agenzia o il periodo che occorrerà all'agente per rifarsi la propria clientela. Non è dato vedere come i tribunali britannici perverranno a concedere importi di questa entità. Questa situazione trae molto probabilmente origine dalla legge precedentemente in vigore nel Regno Unito, che prevedeva la possibilità di rescindere i contratti mediante preavviso senza che spettasse alcun pagamento. Questo fatto ha naturalmente inciso sulla prassi seguita nei rapporti commerciali. Non esiste un chiaro concetto di plusvalore connesso ad un'agenzia, su una quota del quale l'agente possa vantare un diritto. Non si può prevedere l'interpretazione che i tribunali britannici daranno della direttiva, ma sembra probabile che essi faranno riferimento ai principi di "common law" in vigore.

Le stesse difficoltà insorgeranno probabilmente in Irlanda, se quest'ultimo paese opterà per l'opzione di riparazione.

c. Conseguenze dell'attuale stato di incertezza

Le difficoltà interpretative hanno influito sulle reazioni degli agenti e dei preponenti al disposto dalla direttiva, aumentando per entrambe le parti il tempo dedicato alle trattative, dal momento che i diritti e i relativi livelli non sono chiaramente fissati. Questa situazione, oltre a non giovare né agli uni né agli altri, si è tradotta nella concessione di importi diversi. Le incertezze e le divergenze di interpretazione costituiscono inoltre un disincentivo alla creazione di agenzie e una barriera all'assunzione di agenti in altri Stati membri. È importante che la direttiva sia interpretata in maniera uniforme e si traduca in risultati chiari e prevedibili.

(2) Situazione degli agenti

La direttiva ha portato ad un miglioramento della situazione degli agenti rispetto ai preponenti. È risultato però che gli agenti non sempre possono far valere pienamente i propri diritti perché non dispongono delle risorse necessarie ad un'azione legale. Si tratta del resto di un problema di carattere generale e non specificamente afferente alla direttiva. I possibili mezzi di ricorso esulano dall'ambito di competenza della presente relazione, ma la Commissione ritiene comunque che chiarendo le disposizioni della direttiva e i metodi di calcolo usati si renderà più facile agli agenti far valere i propri diritti.

(3) Scelta del diritto applicabile

Sono stati infine riscontrati problemi relativi alle clausole di scelta del diritto contenute nei contratti; si è cercato cioè di evitare l'applicazione di certe leggi invocando la facoltà di scegliere il diritto applicabile o la giurisdizione competente. La direttiva non contiene alcuna norma in materia di diritto civile internazionale e le parti sono pertanto libere di scegliere il diritto destinato a disciplinare il contratto di agenzia, fatte salve le norme contenute nella convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali. A giudizio della Commissione, gli articoli 17 e 18 della direttiva costituiscono norme obbligatorie e di conseguenza i giudici degli Stati membri possono applicare il diritto del foro competente conformemente alla convenzione di Roma del 1980, assicurando così l'applicazione della direttiva. La convenzione di Bruxelles del 1968 relativa alla competenza giurisdizionale e all'esecuzione di decisioni in materia civile e commerciale servirà anch'essa a garantire che il tribunale di uno Stato membro abbia competenza giurisdizionale nelle cause comunitarie e quando l'agente svolge la propria attività nella Unione Europea.[9] Di conseguenza non sembra esservi alcuna necessità di modificare in questo senso la direttiva.

---

[9] Arcado sprl contro Haviland S.A., causa n° 9/87 [1988] RAC 1539; la Corte ha statuito che il diritto alla riparazione era di natura contrattuale e che era pertanto d'applicazione l'articolo 5, paragrafo 1 della convenzione di Bruxelles del 1968, offrendo così la possibilità di una base di competenza giurisdizionale supplementare.

CONCLUSIONE

La Commissione osserva che l'opzione indennità è stata scelta dalla grande maggioranza degli Stati membri e ha incontrato il favore degli agenti e dei preponenti di tali Stati. La direttiva prevede un massimale per il livello di indennità, ma non fornisce orientamenti precisi circa il metodo di calcolo. Un metodo chiaro e preciso porterebbe ad una maggiore certezza del diritto, con vantaggi per entrambe le parti. L'opzione di riparazione, conservata dalla Francia, non sembra aver causato problemi agli agenti e ai preponenti in tale paese. Il livello di riparazione in Francia è generalmente molto più elevato del livello di indennità. Il recepimento della direttiva nel Regno Unito, che prevede di lasciare alle parti la scelta del sistema, ha portato ad un clima di incertezza, sopratutto perché le due opzioni sono entrambe estranee all'ordinamento giuridico britannico.

Finora la direttiva ha dato luogo a scarsissima giurisprudenza. Le informazioni ricevute evidenziano la necessità di un chiarimento dell'articolo 17. Ulteriori conclusioni di natura più generale risulterebbero premature. A giudizio della Commissione la presente relazione, che fornisce informazioni dettagliate particolarmente sul metodo di calcolo delle indennità come viene effettuato in Germania, rappresenta un ulteriore chiarimento dell'articolo 17 della direttiva e, in quanto tale, dovrebbe facilitare un'interpretazione più uniforme di tale articolo.

ALLEGATO A

ELENCO DELLE LEGGI DEGLI STATI MEMBRI CHE HANNO RECEPITO LA DIRETTIVA CONCERNENTE GLI AGENTI COMMERCIALI (86/653/CE)

Termine per il recepimento: 31.12.1989
(Regno Unito e Irlanda: 31.12.1993)
(Italia, per l'articolo 17: 31.12.1992)

1. Belgio
Legge del 13.4.1995
pubblicata sul Moniteur Belge del 2.6.1995, pag. 15621
entrata in vigore: 12.6.1995

2. Danimarca
Legge n° 272 del 2.5.1990
pubblicazione: Lovtidende A. 1990 pag. 922
entrata in vigore: 4.5.1990
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1992

3. Germania
Legge del 23.10.1989
pubblicazione: Bundesgesetzblatt 1989 I 1910
entrata in vigore: 1.1.1990
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

4. Grecia
Decreto presidenziale n° 219 del 18.5.1991
pubblicazione: GU del governo greco n° 81 del 30.5.1991 e n° 136 del 11.9.1991, modificata dai decreti n° 249/93, 88/94 e 312/95
entrata in vigore: 30.5.1991
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

5. Spagna
Legge 12/1992 del 27.5.1992
pubblicazione: BOE n° 129 del 29.5.1992
entrata in vigore: 19.6.1992
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

6. Francia
Legge n° 91/593 del 25.6.1991
pubblicazione: GU della repubblica francese 17.6.1991 pag. 8271
entrata in vigore: 28.6.1992
Decreto 92/506 del 10.6.1992
pubblicazione: GU della repubblica francese 12.6.1992 pag. 7720
entrata in vigore: 1.1.1994
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

7. Irlanda
Decreto delegato: SI n° 33 del 1994, 21.2.1994
entrata in vigore: 1.1.1994
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

8. Italia
Decreto legge n° 303 del 10.9.1991
pubblicazione: Gazzetta Ufficiale n° 57 del 20.9.1991
entrata in vigore: 1.1.1993
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

9. Lussemburgo

Legge del 3 giugno 1994
pubblicazione: Memorial A - n° 58 del 6.7.1994, pag. 1088
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

10. Paesi Bassi

Legge del 5.7.1989
pubblicazione: Staatsblad 1989 n° 312
entrata in vigore: 1.11.1989
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994
promulgata una seconda volta dalla legge n° 374 del 1993 sotto la denominazione di "articoli 400-445 del titolo VII del codice civile"

11. Austria

Legge federale dell'11.2.1993
pubblicata nella Gazzetta federale 1988
entrata in vigore: 1.3.1993
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

12. Portogallo

decreto n° 178/86 del 3.7.1986
pubblicazione: Diário da República, I serie, 1986, pag. 1575
entrata in vigore: 2.8.1986
applicazione ai contratti in vigore: 2.8.1986
modificato dalla legge n° 118/93 del 13.4.1993 pubblicata nel Diário da República n° 86, pag. 1818 del 13.4.1993
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

13. Finlandia

Legge n° 417 dell'8.5.1992
pubblicata nella GU del 14.5.1992
entrata in vigore: 1.11.1992
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

14. Svezia

Legge n° 351 del 2.5.1991
entrata in vigore: 1.1.1992
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994

15. Regno Unito

Decreto delegato SI 1993 n° 3053 del 7.12.1993
e Decreto delegato SI 1993 n° 3173 del 16.12.1993
entrata in vigore: 1.1.1994
applicazione ai contratti in vigore: 1.1.1994
Irlanda del Nord:
Statutory Rules of Northern Ireland 1993 n° 483 del 17.12.1993
entrata in vigore : 13.1.1994
applicazione ai contratti in vigore : 13.1.1994

BELGIO

La legge sui contratti degli agenti commerciali è entrata in vigore solo il 12 giugno 1995 e pertanto non ha ancora dato luogo a sentenze.

L'articolo 20 introduce il diritto all'indennità di plusvalore, diritto che prima dell'entrata in vigore della legge era stato escluso dai tribunali belgi nelle loro principali decisioni, in quanto il plusvalore era considerato un elemento attribuibile al preponente più che all'agente. La nuova legge ha pertanto apportato una modifica fondamentale.

La legge non fornisce orientamenti sul metodo di calcolo dell'indennità, ma la maggior parte dei commentatori sostiene che spetta al giudice decidere l'importo tenendo conto di vari fattori, come il livello di provvigioni negli ultimi anni del contratto, il livello di sviluppo della clientela, la misura in cui il preponente continuerà a trarre vantaggio dal contratto, la durata dei rapporti contrattuali, il livello di coinvolgimento del preponente, l'esistenza di una pensione finanziata dal preponente e, infine, se il contratto con il preponente costituisca l'unica agenzia. Un autore si è specificamente ispirato al metodo di calcolo tedesco.

La professione legale belga ritiene che occorrerà tenere conto sia della legge sui rappresentanti commerciali che dell'esperienza tedesca. Ai sensi della legge sui rappresentanti commerciali del 3 luglio 1978, tuttavia, l'indennità è calcolata sulla base di tre mesi di retribuzione per un rappresentante commerciale che ha agito per conto dello stesso preponente per un periodo da 1 a 5 anni. Tale periodo è aumentato di un mese per ciascun quinquennio successivo.

Ai sensi dell'articolo 18, paragrafo 3 è possibile chiedere il risarcimento dei danni per mancato preavviso, elemento che equivale alla perdita di provvigioni secondo il metodo di calcolo fissato da tale articolo.

Infine, ai sensi dell'articolo 21, l'agente che ha diritto all'indennità può chiedere anche il risarcimento dei danni effettivamente subiti. Non è chiaro in quali casi sia dovuto tale risarcimento e se il diritto all'indennità conferisca automaticamente il diritto al risarcimento dei danni. A giudizio della Commissione, quest'ultima interpretazione sarebbe contraria al disposto dell'articolo 17, paragrafo 1 della direttiva, in quanto siffatta interpretazione darebbe luogo al cumulo delle due opzioni.

DANIMARCA

Con il recepimento della direttiva in Danimarca e l'introduzione del diritto all'indennità nel quadro della sezione 25 della legge n° 272 del 2 maggio 1990, è stato riconosciuto un nuovo diritto che non esisteva nella legislazione precedente.

Finora sono state segnalate solo tre sentenze[10]. Nella causa Lope Handel è stato ingiunto al preponente di rimborsare all'agente le perdite incorse per il mancato rispetto del termine contrattuale di preavviso e di versare un'indennità pari ad un anno di provvigioni sui nuovi clienti acquisitigli dall'agente. È stato dimostrato che questi nuovi clienti sono stati perduti un anno dopo la risoluzione del contratto. Nella causa S&L è stato ingiunto al preponente di versare un'indennità equivalente al massimo; è stato dimostrato che praticamente tutti i clienti erano stati procurati dall'agente. Nella causa Cramer il tribunale ha concluso che una parte cospicua della clientela era costituita da clienti occasionali sui quali il preponente non avrebbe potuto contare per la conclusione di ulteriori affari. Al preponente è stato ingiunto di pagare un'indennità pari a 150.000 DKR. A titolo di raffronto, il massimo sarebbe ammontato a 400.000 DKR.

In pratica, gli agenti sollecitano il pagamento dell'importo massimo e i preponenti cercano, con varie argomentazioni, di abbassare tale cifra. Attualmente, benché la situazione non sia ancora chiaramente definita, non si osserva una tendenza a pagare il massimo. I calcoli sembrano seguire il modello tedesco.

Come per altri Stati membri, non sono disponibili statistiche.

La sezione 6 della legge dà attuazione all'articolo 17, paragrafo 2, lettera c) della direttiva e prevede che se un agente o un preponente non assolve i propri obblighi nei confronti dell'altro, quest'ultimo ha diritto a riparazione per i danni causatigli.

GERMANIA

L'articolo 89b dell'Handelgesetzbuch stabilisce il diritto dell'agente all'indennità. Il metodo di calcolo è illustrato nella presente relazione.

In pratica risulta che il recepimento della direttiva non ha dato luogo a modifiche sostanziali per quanto riguarda il metodo di calcolo dell'indennità, poiché la disposizione in materia non ha reso necessario apportare emendamenti alla legge tedesca. Le differenze rilevate dagli operatori del settore si riferiscono ai contratti con altri paesi dell'UE che prima della direttiva non prevedevano indennità.

---

10 Lope Handel contro GE Lighting (Tribunale Commerciale di Copenaghen del 25.9.1995); S&L contro Eskimo (Alta Corte, Divisione Occidentale del 14.11.1995); Cramer contro B&B (Tribunale Commerciale di Copenhagen del 15.12.1995)

GRECIA

Il recepimento dell'articolo 17 della direttiva mediante l'articolo 9 del decreto presidenziale 219 del 18 maggio 1991 non è risultato conforme alle disposizioni della direttiva stessa, soprattutto perché non dava attuazione al secondo trattino dell'articolo 17, paragrafo 2, lettera a), che stabilisce che il pagamento dell'indennità sia equo. A seguito di uno scambio di lettere con la Commissione, nel 1995 la Grecia ha varato una nuova legge che dà attuazione all'articolo 17, paragrafo 2, lettera a). L'articolo 9, paragrafo 1, lettera c) stabilisce che il diritto a sollecitare l'indennità non impedisce all'agente di chiedere anche il risarcimento dei danni a norma del codice civile. Il risarcimento è dovuto e pagato in funzione della natura del contratto (a termine o a tempo indeterminato).

L'agente può inoltre chiedere il risarcimento dei danni per non aver ricevuto il dovuto preavviso.

SPAGNA

L'articolo 28 della legge n° 12/1992 del 27 giugno 1995 prevede il pagamento di un'indennità. L'articolo 29 della legge prevede il risarcimento dei danni se il preponente rescinde unilateralmente un contratto d'agenzia a tempo indeterminato. La direttiva ha colmato una lacuna, in quanto prima del suo recepimento non vi era in Spagna una legge che riguardasse specificamente gli agenti commerciali o i contratti di agenzia commerciale. L'applicazione dell'articolo 29 non si limita tuttavia ai casi di inadempimento contrattuale e, per questo motivo, la Spagna avrebbe apparentemente attuato entrambe le opzioni contenute nell'articolo 17 della direttiva, a meno che la Corte interpreti in senso restrittivo il campo d'applicazione dell'articolo 29.

Poiché la legge è entrata solo di recente in vigore, manca giurisprudenza in materia. La giurisprudenza precedente potrà risultare probante per il futuro, dal momento che alcuni principi potrebbero fungere da orientamento per le future sentenze dei giudici spagnoli.

Ai sensi della legge precedente era inoltre possibile chiedere sia il risarcimento dei danni che l'indennità di plusvalore e gli agenti erano soliti inoltrare cumulativamente entrambe le richieste. La differenza tra i due mezzi di ricorso era spesso poco chiara in pratica. La Corte suprema ha ripetutamente riconosciuto la possibilità di ottenere l'indennità di plusvalore. Al giudice è concesso un ampio margine discrezionale per fissare il livello dell'indennità, che viene generalmente calcolata in funzione degli introiti dell'agente[11]. In quanto ai danni, i tribunali hanno preso in considerazione vari fattori per calcolarne l'importo, fra cui il livello dell'ultima provvigione, la natura dell'attività, la perdita di prestigio e l'esclusività o meno del contratto[12].

---

11 Sentenze della Corte suprema del 22 marzo 1988 e del 19 settembre 1989

12 Sentenze della Corte d'appello di Lugo del 4.6.1994, della Corte d'appello di Valencia del 14.7.1993 e della Corte d'appello di Barcellona del 30.1.1995

È infine dovuto il risarcimento dei danni per mancato rispetto del corretto termine di preavviso; l'importo è pari alla provvigione che l'agente avrebbe ricevuto se il preavviso fosse stato rispettato[13].

Malgrado queste sentenze è comunque difficile pervenire a conclusioni di carattere generale, particolarmente per il fatto che in Spagna il livello di indennità è fissato posteriormente al giudizio e la decisione non viene pubblicata.

FRANCIA

A differenza di quanto è avvenuto in molti altri Stati membri, in Francia la direttiva non ha portato a modifiche fondamentali della normativa preesistente. L'articolo 12 della legge n° 91/593 del 25 giugno 1991, conferisce - come in precedenza - il diritto alla riparazione in caso di rescissione del contratto di agenzia. Le novità introdotte riguardano le circostanze in cui è dovuta la riparazione e non il calcolo della stessa. Il diritto alla riparazione esiste oggi per i casi di mancato rinnovo del contratto e di rescissione da parte dell'agente per limiti d'età, malattia, invalidità o decesso.

Come in passato, l'importo della riparazione è determinato sulla base della giurisprudenza, dato che né la passata legge né la nuova fissano il metodo di calcolo. Nella grande maggioranza dei casi esso è pari a due anni di provvigione lorda, calcolata sulla base della retribuzione media dell'agente nel corso degli ultimi tre anni o sull'ammontare globale della provvigione degli ultimi due anni. Questo importo costituisce ormai la riparazione abitualmente concessa ed è confermato dalle decisioni dei giudici che applicano la nuova legge [14].

L'indennità è calcolata sulla remunerazione totale, non solo sulle provvigioni, ed è basata sulla cifra lorda. Non vengono attuate distinzioni fra i clienti vecchi e nuovi e in essa sono comprese le provvigioni speciali. Non è prassi corrente attuare una riduzione che tenga conto delle spese professionali. Infine, nel calcolo vanno incluse anche le provvigioni non ancora versate.

L'indennità rappresenta la quota di mercato che viene persa dall'agente e tale perdita decorre dal momento della rescissione. Di conseguenza non vengono presi in considerazione gli eventi futuri, come la cessazione dell'attività del preponente, la possibilità che l'agente continui a lavorare con gli stessi clienti o gli sviluppi intervenuti sul mercato. Analogamente l'agente non è tenuto a limitare il danno subito.

I due anni di provvigione lorda non sono versati in riparazione quando si può dimostrare che la perdita subita dall'agente è inferiore a tale cifra, ad esempio perché il contratto è stato di breve durata. Analogamente, il livello può essere aumentato quando, ad esempio, la perdita risulta più elevata a causa dell'età dell'agente o della durata del contratto di agenzia.

---

13 Sentenza della Corte suprema del 19.9.1989

14 Cfr. ad esempio: Corte d'appello di Tolosa 20.12.1994 Les annonces de la Seine, n° 39 1.6.1995, pag. 28; Corte d'appello di Digione, 16.6.1994 Les Annonces de la Seine, pag. 26; Corte d'appello di Parigi, 17.1.1995, Les annonces de la Seine 1.6.1995, n° 39, pag.8.

La direttiva ha suscitato un maggiore interesse per la possibilità di chiedere il risarcimento danni per mancato rispetto del preavviso fissato. L'importo concesso è pari alla retribuzione ottenibile nel periodo di preavviso in questione, calcolata sulla base dell'importo più elevato fra quello delle provvigioni ricevute per gli ultimi due anni o quelle ricevute nel corso dello stesso periodo l'anno precedente.

IRLANDA

L'Irlanda non ha recepito la disposizione in oggetto e pertanto gli agenti non hanno diritto né a riparazione né ad indennità. Nel quadro della "common law" l'agente può chiedere il risarcimento dei danni per inadempimento contrattuale. In un contratto a termine fisso tale disposizione gli consente di chiedere il pagamento della provvigione che avrebbe ricevuto sino allo scadere del contratto, fatto salvo il dovere di limitare il danno subito, ma non è comunque sufficiente ai fini dell'applicazione della direttiva. Quando il contratto è a tempo indeterminato viene di norma richiesta la retribuzione per il periodo di preavviso di cui è imposta l'osservanza. In entrambi i casi, inoltre, l'agente può chiedere il risarcimento dei danni economici subiti in conseguenza dell'inadempimento contrattuale.
Non vi è finora giurisprudenza da segnalare.

ITALIA

L'Italia ha modificato l'articolo 1751 del codice civile con l'articolo 4 del decreto legislativo n° 303 del 10 settembre 1991 per istituire il sistema di indennità fissato dalla direttiva. La Commissione ritiene tuttavia che la direttiva sia stata attuata in modo non corretto, poiché l'Italia ha considerato i due trattini dell'articolo 17, paragrafo 2 lettera a) della direttiva alla stregua di condizioni alternative, mentre si tratta di fatto di condizioni cumulative. Di conseguenza la Commissione ha avviato un procedimento di infrazione.

Risulta che continua ad essere d'applicazione il precedente sistema di accordi collettivi. L'accordo Enasarco del 30.10.1992 è stato accettato sia dai preponenti che dalle organizzazioni di rappresentanza degli agenti, che così facendo hanno di fatto reintrodotto i criteri che erano di applicazione con il precedente testo dell'articolo 1751.

Nella sua sentenza del 1° dicembre 1994 la pretura di Viterbo ha applicato l'accordo collettivo. Il tribunale ha statuito che l'articolo 1751 del codice civile non poteva essere applicato perché non fissa alcun criterio di calcolo dell'indennità ad eccezione della soglia massima. Di conseguenza, la pretura ha ritenuto opportuno applicare l'accordo collettivo, dichiarando inoltre che la casistica descritta nell'articolo 1751 non era intesa a calcolare l'importo dell'indennità, ma serviva a determinare se l'indennità fosse giustificata nei casi in cui ricorreva almeno una delle circostanze citate. La pretura ha poi ritenuto che le parti sociali avessero agito accortamente quando, per evitare problemi di fatto insolubili, avevano sostituito il precedente accordo collettivo consentendo così in pratica l'applicazione dell'articolo 1751 del Codice civile. Non è chiaro per ora se tale sentenza avrà seguito.

Il sistema di accordo collettivo si basa sul livello di provvigioni, sulla durata del contratto d'agenzia e sulle percentuali fisse previste dall'accordo.

Ai sensi dell'accordo collettivo l'agente riceve, nella maggioranza dei casi, un importo di molto inferiore al massimo previsto dalla direttiva.

LUSSEMBURGO

La legge lussemburghese, del 3 giugno 1994, di attuazione della direttiva si applica sia a tutti i contratti in vigore prima del 1° gennaio 1994 che a quelli sottoscritti dopo tale data. L'articolo 19 prevede il pagamento di un'indennità alla rescissione del contratto. La nuova legge ha istituito un diritto non previsto dalla legge precedente; non sorprende pertanto che non siano ancora segnalate decisioni dei tribunali. Gli esperti consultati hanno anch'essi ritenuto che fosse troppo presto per prevedere le future modalità di interpretazione della legge.

L'articolo 23, paragrafo 1 stabilisce il diritto al risarcimento dei danni per mancato preavviso ingiustificato e l'articolo 23, paragrafo 2, prevede il risarcimento per grave inadempimento contrattuale. L'articolo 24 stabilisce che i danni ammontino ad un importo pari alla retribuzione che sarebbe stata ricevuta nel periodo tra l'inadempimento e la normale scadenza del contratto, calcolato tenendo conto del precedente livello di provvigioni e di altri elementi salienti. L'importo può essere ridotto se il giudice lo ritiene troppo elevato nel caso in esame.

PAESI BASSI

L'articolo 7:442 del Codice civile prevede il pagamento di un'indennità all'atto della rescissione del contatto. Ai sensi dell'articolo 7:439 è dovuto il risarcimento dei danni per ingiustificata inosservanza del termine di preavviso fissato e gli articoli 7:440 e 7:441 prevedono il pagamento dei danni per inadempimento contrattuale. Il periodo in questione corre dall'effettiva rescissione alla data in cui il rapporto sarebbe cessato se fosse stato rispettato il termine di preavviso. L'importo previsto è costituito dalla retribuzione che sarebbe stata ricevuta e si basa sulle provvigioni ottenute prima della risoluzione e su altri elementi salienti. Il giudice può ridurre l'importo se nella fattispecie lo considera troppo elevato. Ai sensi dell'articolo 7:441, paragrafo 3 la parte può sollecitare la riparazione dei danni effettivamente subiti anziché il versamento dell'importo di cui all'articolo 7:441, paragrafi 1 e 2, ed è tenuta inoltre a provare la perdita subita.

Finora non sono state intentate cause nel quadro della nuova legge e non sono disponibili statistiche.

AUSTRIA

La legge austriaca dell'11 febbraio 1993 è entrata in vigore il 1° marzo dello stesso anno. Ai sensi dell'articolo 24 l'agente ha diritto ad un'indennità. Finora non sono da segnalare cause relative all'importo dell'indennità o ai danni dovuti all'estinzione del contratto d'agenzia ai sensi della legge del 1993. La direttiva ha modificato la legge precedente, in

particolare raddoppiando la soglia massima; dalla giurisprudenza precedente non si possono dunque ricavare indicazioni utili. La legge precedente prevedeva una riduzione progressiva della soglia massima di riparazione, pari all'importo aggregato di un anno di provvigione calcolato in media annua sui tre anni precedenti secondo la durata del rapporto commerciale.

In pratica risulta che gli agenti commerciali calcolano l'indennità sulla base del reddito medio degli ultimi cinque anni, tenendo conto della fluttuazione della clientela e calcolando una diminuzione del reddito su base quinquennale. Nella maggior parte dei casi si supera così il limite massimo fissato dalla legge e su questa base le parti trattano per pervenire ad una composizione soddisfacente. Il metodo di calcolo si ispira all'esperienza tedesca.

Si è ritenuto prematuro formulare giudizi circa il livello medio di indennità versato. A norma dell'articolo 23 è possibile sollecitare il risarcimento dei danni o invocare l'inadempimento contrattuale se una delle parti pone fine al contratto prematuramente e senza giusta causa; le disposizioni dello stesso articolo si applicano inoltre alla violazione dell'articolo 21, che riguarda il termine di preavviso. Eventuali altre richieste di risarcimento danni sono trattate conformemente alle disposizioni del Codice civile o generale e del Codice commerciale.

PORTOGALLO

Il Portogallo ha adottato già nel 1986 la nuova legge, che è ispirata in gran parte alla proposta di direttiva e prevede il diritto all'indennità all'articolo 33. La legge è entrata in vigore il 2 agosto 1986 ed è stata modificata dagli articoli 33 e 34 del decreto n° 118/93 per conformarla all'articolo 17 della direttiva. La giurisprudenza portoghese contiene varie sentenze in materia[15]. I tribunali hanno calcolato il livello d'indennità tenendo conto dell'entità della nuova clientela, dello sviluppo della clientela esistente, dei vantaggi derivati al preponente dopo l'estinzione del contratto e delle provvigioni perdute dall'agente. I tribunali considerano l'indennità come una forma di riparazione dovuta all'agente per i benefici che derivano al preponente alla scadenza del contratto grazie alla clientela procurata dall'agente stesso.

---

15 Accórdão da Relação de Coimbra del 14.12.1993, Corte d'appello in Colectânea de Jurisprudéncia, anno XVIII, 1993, volume V, pag.46; Accórdão do Supremo Tribunal de Justiça del 4.5.1993 in Colectânea de Jurisprudéncia - Accordãos do Supremo Tribunal de Justiça, anno I, volume II, 1993, pag.78 e stesso tribunale, sentenza del 27.10.1994 in anno II, volume III, 1994, pag.101; Accórdão da Relação do Porto del 18.10.1994 in Colectânea de Jurisprudéncia, anno XIX, volume IV, 1994, pag. 212.

Ai sensi dell'articolo 32 della legge e degli articoli 562-572 del codice civile vi è inoltre il diritto al risarcimento danni subiti per inadempimento contrattuale. L'articolo 29 prevede specificamente il risarcimento per mancato rispetto del termine di preavviso o, alternativamente, per inosservanza del regolare preavviso. In alternativa al risarcimento dei danni, l'agente può chiedere il versamento di un importo calcolato sulla base della retribuzione mensile media nel corso dell'ultimo anno, moltiplicata per i mesi restanti fino alla scadenza del contratto se questo avesse fatto il suo decorso. Se il contratto è di durata inferiore ad un anno, va utilizzato per il calcolo l'intero periodo contrattuale.

FINLANDIA

L'articolo 28 della legge n° 417 dell'8 maggio 1992 istituisce il diritto all'indennità all'atto dell'estinzione del contratto d'agenzia. La direttiva ha modificato la normativa preesistente. La nuova legge è entrata in vigore il 1° novembre 1992 e finora non si segnalano decisioni in sede giudiziaria.

In pratica risulta che gli agenti sollecitano il pagamento dell'importo massimo e il preponente formula una controproposta; le trattative sfociano nella fissazione di un importo che non si basa su calcoli specifici, ma è determinato dall'esito della contrattazione. In generale l'indennità si situa intorno a 3-6 mesi di provvigione media. L'organismo di rappresentanza degli agenti ritiene che il periodo di indennità cui corrisponde l'importo sia lievemente più elevato con la nuova legge rispetto alla normativa precedente, ma tale impressione non è corroborata da statistiche.

L'articolo 9 stabilisce il diritto al risarcimento dei danni causati da una violazione del contratto d'agenzia o dalla mancata osservanza degli obblighi di una delle parti.

Inoltre gli articoli 26 e 27 prevedono il pagamento dei danni per mancato rispetto dei termini di preavviso.

SVEZIA

L'articolo 28 della legge n° 351 del 2 maggio 1991 istituisce il diritto a ricevere un'indennità, diritto non previsto dalla legge precedente, che si proponeva unicamente di assicurare all'agente la riscossione delle provvigioni sugli ordini conclusi dopo la revoca del suo mandato, a condizione che tali ordini avessero origine nelle attività svolte dall'agente durante il periodo di durata del contratto.

Come in altri Stati membri non vi sono ancora state decisioni in sede giudiziaria. In pratica gli agenti sollecitano l'importo massimo consentito dalla legge e le parti trattano su questa base al fine di pervenire ad una somma equa, tenendo conto fra l'altro della durata del contratto, delle attività promozionali svolte dall'agente, del numero di nuovi clienti, degli ordini inoltrati dopo la risoluzione del contratto, della possibilità per l'agente di sottoscrivere un nuovo contratto, delle spese sostenute dall'agente e degli investimenti da lui effettuati.

Non sono disponibili statistiche, ma secondo le stime fornite dalle autorità svedesi gli importi concessi si situerebbero tipicamente tra 6 mesi e un anno di provvigione calcolati sulla media degli ultimi anni del contratto. Si rivelerebbe pertanto un aumento dell'importo concesso in riparazione.
L'articolo 34 della legge prevede il risarcimento dei danni per inadempimento contrattuale.

REGNO UNITO

Il Regno Unito ha adottato un proprio sistema speciale, in quanto con il regolamento 17 del decreto delegato (Statutory Instrument) n. 3053 del 1993 le parti possono scegliere per l'agente il diritto all'indennità o alla riparazione[16] e la legge impone il pagamento della riparazione solo in assenza di una clausola contrattuale. Questo metodo di applicazione della direttiva è di per sé fonte di incertezze, particolarmente per il fatto che nessuna delle due opzioni esisteva negli ordinamenti giuridici vigenti nel Regno Unito.

La legge, che solo di recente è entrata in vigore nel Regno Unito, ha causato una certa confusione in quanto le parti e i loro legali cercano di applicare concetti con i quali non hanno dimestichezza e che sono in certa misura estranei alle tradizioni britanniche. Sono così emersi vari tipi di impostazione.

Per quanto riguarda la riparazione, i legali cercano di applicare i tradizionali principi della "common law", ma si tratta di una formula che non dà buoni risultati in quanto nella "common law" non è previsto che la risoluzione di un contratto conformemente alle condizioni pattuite o alla scadenza naturale, nel caso di un contratto a tempo determinato, dia titolo ad una richiesta di risarcimento danni. Nella "common law" il giudice cerca di restituire all'agente la posizione che avrebbe occupato se fosse stata data corretta esecuzione al contratto, ma la parte lesa deve limitare il danno subito e il tribunale tiene conto degli eventi futuri. Di norma, per un contratto a tempo determinato, l'agente acquisirebbe così il diritto di chiedere la provvigione per la durata del contratto stesso. Nel caso di un contratto a tempo indeterminato, l'agente potrebbe sollecitare, per il periodo di preavviso, il pagamento di un rimborso equivalente alla retribuzione che avrebbe ricevuto in tale periodo, oltre al risarcimento delle spese sostenute nell'esercizio della sua attività. I legali provano pertanto difficoltà a stabilire il livello di riparazione nei casi di decesso, malattia o pensionamento dell'agente. L'importo della riparazione ammonta di norma a 3-6 mesi, fino a 15 mesi a seconda del periodo di servizio.

Alcuni legali hanno pertanto cercato di applicare per analogia la legge relativa al licenziamento senza giusta causa o per eccesso di personale, in cui l'importo versato al dipendente è determinato dall'età, dalla durata del servizio e dal salario settimanale.

Per quanto riguarda l'opzione indennità, gli agenti chiedono il massimo e successivamente, nel corso delle trattative, viene concordato un importo inferiore. Di norma i pagamenti risultano equivalenti a 3-6 mesi di provvigione, sulla base degli introiti ipotetici, piuttosto che sulla media degli ultimi 5 anni.

---

16 Per l'Irlanda del Nord, regolamento 17 del decreto delegato (Statutory Instrument) 483 del 1993.

La maggior parte dei contratti non prevede l'opzione indennità, ma ciò non significa necessariamente che ad essa venga preferita la riparazione.

Finora non vi sono state cause in tribunale e le parti sono restie ad intentare processi, dal momento che i legali valutano con difficoltà i diritti dei loro clienti e di conseguenza non possono formulare previsioni realistiche circa gli importi che il tribunale potrà concedere. Sono comunque prevedibili azioni giudiziarie nel prossimo futuro.

ISSN 0254-1505

COM(96) 364 def.

DOCUMENTI

IT 06 04 05 08

N. di catalogo : CB-CO-96-365-IT-C

ISBN 92-78-07184-6

Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità europee

L-2985 Lussemburgo