

Agenzia: vademecum operativo

ALESSANDRO LIMATOLA

È opportuno fornire alcuni brevi ma utili consigli in ordine al modo in cui comportarsi quando si ricevono proposte di sottoscrizione di nuovi contratti di agenzia ovvero di modifica di alcuni patti dei contratti in essere.

«Contratto europeo»

Con sempre maggior frequenza, le mandanti invitano gli agenti a sottoscrivere nuovi contratti affermando che ciò sarebbe necessario essendo divenuto operativo il «contratto europeo».

Tale circostanza non è assolutamente rispondente al vero; non v'è alcun contratto europeo, né qualsivoglia norma che obbliga le parti a sottoscrivere nuovi contratti di agenzia, meno che mai la direttiva 86/653/CE.

Tale disposizione comunitaria è stata già introdotta nel nostro ordinamento mediante la novella degli artt. 1742 e ss. del c.c. realizzata attraverso i d.lgs. n. 303/91 e 65/99.

Tutte le norme inderogabili ivi riportate sostituiscono automaticamente quelle dei contratti individuali o collettivi in essere ove tra loro incompatibili.

Per poter essere recepite non si deve stipulare alcun nuovo contratto di agenzia.

Gli agenti devono fare, conseguentemente, massima attenzione ove i vari funzionari, responsabili o consulenti delle preponenti li invitino a sottoscrivere il «nuovo contratto europeo», non essendo questa la vera motivazione che ha indotto la mandante a predisporre un diverso testo contrattuale.

A tal proposito va solo aggiunto che la mancata sottoscrizione di un nuovo mandato di agenzia non determina la risoluzione automatica del rapporto. Ove l'agente si rifiuti, il rapporto prosegue ai patti e condizioni in essere.

Prescrizione e decadenza

È bene ricordare che le provvigioni sono sottoposte al termine di prescrizione quinquennale mentre le indennità di fine rapporto (sostitutiva del preavviso e di cessato rapporto) a quello ordinario decennale.

A ciò va aggiunto che l'agente, per ciò che concerne l'indennità di cessato rapporto, entro un anno dalla cessazione del contratto (pena la decadenza dal diritto) deve comunicare alla mandante che intende ottenerne il pagamento. Da tale comunicazione inizia il decorso del termine di prescrizione sopra indicato.

Di particolare importanza è il rilievo secondo cui la prescrizione, in tema di contratto di agenzia, non è sospesa durante il rapporto (contrariamente a quanto si verifica per i rapporti di lavoro subordinato privi di tutela reale).

È consigliabile, quindi, che – in presenza di affari sui quali non siano state, totalmente o parzialmente, corrisposte le provvigioni pattuite – l'agente invii (a mezzo raccomandata a.r.), almeno una volta ogni cinque anni, una richiesta alla propria mandante di revisione dei conteggi e di pagamento delle eventuali differenze.

Si produce ugualmente l'effetto interruttivo della prescrizione anche se la sollecitazione alla preponente sia formulata in maniera garbata (purché chiara) e faccia parte di una missiva indirizzata anche per altri motivi. Molto spesso tali richieste – se inserite nelle periodiche assicurate convenzionali a.r. di rimessa delle somme incassate dai clienti – non vengono neppure notate dalle preponenti.

Violazione dell'esclusiva di zona da parte della mandante

Nei casi in cui l'agente, titolare del diritto di esclusiva, si accorga che la mandante ha effettuato o effettuato vendite, a sua insaputa, ai clienti operanti nella zona assegnatagli, deve tentare di acquisire due o più copie di fatture relative a tali vendite. Infatti, in caso di controversia, perché si possa sperare che il Magistrato ordini alla casa mandante l'esibizione delle scritture contabili obbligatorie, è opportuno fornire un principio di prova documentale in ordine alla fondatezza della richiesta.

Variazioni di zona, provvigioni e prodotti

Le mutevoli esigenze del mercato spingono sempre più le mandanti a predisporre modifiche della

zona, delle provvigioni e dei prodotti affidati all'agente.

Per i casi di variazioni di non lieve entità, ai sensi dell'art. 2 dell'A.E.C. vigente, la mandante deve dare un preavviso di almeno due mesi se l'agente è plurimandatario e di quattro mesi se è monomandatario.

Tale disposizione viene quasi sempre elusa dalle preponenti invitando gli agenti a restituire copia della lettera di variazione sottoscritta «per accettazione».

Se non è possibile fare diversamente, è consigliabile – specie per le modifiche più rilevanti e svantaggiose per gli agenti – sottoscrivere le suddette lettere «per ricevuta» o «per presa visione», in modo da evitare di perdere il diritto al preavviso.