Procacciatore d'affari caratterizzato da occasionalità

Avv. Alessandro Limatola e Avv. Paola Grattieri
Il Sole 24 Ore | 31 ottobre 2025 | NORME E TRIBUTI | p. 36

Con l'ordinanza 27571/2025, la Corte di cassazione torna a pronunciarsi su una questione tanto frequente quanto insidiosa: la distinzione tra contratto di agenzia e procacciamento d'affari. Un tema tutt'altro che teorico, poiché dalla corretta qualificazione del rapporto dipendono obblighi contributivi, previdenziali e, non di rado, costi rilevanti in caso di errata impostazione contrattuale. Il giudizio trae origine dal ricorso di una società contro la Fondazione Enasarco, che aveva richiesto il versamento dei contributi previdenziali per tre intermediari commerciali. L'impresa sosteneva si trattasse di semplici procacciatori d'affari, tuttavia, la Corte d'appello di Roma prima e la Cassazione poi hanno riconosciuto la natura di rapporti di agenzia, confermando così l'obbligo di iscrizione e contribuzione all'ente. Il nodo della controversia risiede nella sottile linea di confine tra le due figure. La Cassazione ha più volte ribadito che il contratto di agenzia si caratterizza non solo per la stabilità e la continuità dell'attività promozionale, ma anche perché dà vita a una collaborazione professionale autonoma e non episodica, svolta a proprio rischio e nel rispetto dei principi di correttezza e fedeltà, nonché delle istruzioni generali impartite dal preponente, pur mantenendo piena indipendenza operativa (articolo 1746 del Codice civile). Diversa è la fisionomia del libero procacciatore d'affari, figura atipica non disciplinata espressamente dal Codice civile. Si tratta di un collaboratore del preponente che si limita a raccogliere ordinazioni o proposte di contratto da parte di potenziali clienti, trasmettendole all'impresa mandante, senza disporre di poteri di rappresentanza, né di un vincolo di esclusiva. La sua attività è, per natura, episodica o non stabile, e si esaurisce nella mera segnalazione di affari, senza obbligo di promozione costante o di coordinamento con il preponente. Pur presentando affinità con l'agente, il procacciatore se ne distingue per la mancanza di stabilità e continuità. Al suo rapporto possono applicarsi solo in via analogica alcune disposizioni previste per il contratto di agenzia, ma esclusivamente se compatibili con la natura occasionale della prestazione. Mentre l'agente di commercio si inserisce stabilmente nella rete del preponente con un ruolo di promozione costante, il procacciatore d'affari opera in modo libero e occasionale, mosso dalla propria iniziativa: una distinzione che può apparire sottile, ma che nella pratica si traduce in differenze sostanziali in termini di diritti economici, tutele contrattuali e obblighi previdenziali.

LIMATOLA
AVVOCATI

Network

WE ARE AN INDEPENDENT MEMBER OF THE GLOBAL ADVISORY AND ACCOUNTING NETWORK

Limatola Avvocati is a member of **HLB International** a worldwide network of indipendent accounting firms and business advisers

Sito / e-mail

www.limatolavvocati.it **[info@limatolavvocati.it]**

Sedi e contatti

MILANO
Via Priv. Cesare Battisti, 2
20122
Tel. + 39 02.45.49.67.25

MODENA
Via Ciro Menotti, 21
41121
Tel. +39 059.42.70.206

ROMA
Via Nizza, 128
00198
Tel. +39 06.44.25.89.38

NAPOLI
Via Santa Lucia, 15
80132
Tel. + 39 081.245.14.01/03

PALERMO
Via Vittorio Alfieri, 36
90144
Tel. +39 091.56.49.876

NEW YORK
420 Lexington Avenue, STE. 2834
New York, N.Y. 10170
Tel. + 1 646.329.55.56

Linkedin

www.linkedin.com/company/limatolavvocati