

Il giurista del lavoro n. 7/2023

Le provvigioni dell'agente

Valerio Sangiovanni – avvocato e *Rechtsanwalt*

L'agente viene pagato dal preponente mediante provvigioni, mentre non ha diritto al rimborso delle spese. La provvigione viene indicata in contratto, quasi sempre, in misura percentuale. Se tuttavia manca il contratto, può essere difficile ricostruire la percentuale che è stata pattuita. Occorre inoltre che l'agente abbia causato la conclusione dell'affare per il riconoscimento della provvigione. Di grande tutela per l'agente è la previsione di legge sulle provvigioni "indirette": gli affari conclusi nella zona che gli è affidata gli danno diritto alla provvigione anche se conclusi direttamente dal preponente.

I diritti dell'agente

L'[articolo 1748](#), cod. civ., disciplina i "diritti dell'agente". Con questa espressione ci si riferisce ai diritti di natura economica dell'agente:

- le provvigioni;
- il rimborso delle spese.

A ben vedere, non si può discorrere di un "diritto" al rimborso delle spese in capo all'agente. Il comma 7, articolo 1748, cod. civ., statuisce difatti che "l'agente non ha diritto al rimborso delle spese di agenzia". La provvigione deve bastare a coprire le spese e a consentire all'agente di guadagnare. Nulla vieta, peraltro, che in un contratto di agenzia si preveda consensualmente il rimborso delle spese vive affrontate dall'agente.

Il contratto di agenzia è ancora molto diffuso per facilitare le vendite delle società produttrici di beni e servizi. L'agente presenta il vantaggio di non essere dipendente del preponente e dunque di disporre di notevole flessibilità nel cercare di acquisire clienti. Del resto, proprio il fatto che viene pagato a provvigioni, ossia in relazione al numero e importanza degli affari conclusi, è un forte incentivo a vendere il più possibile. In questo articolo esaminiamo la disciplina legislativa in tema di provvigioni, analizzando in particolar modo gli interventi giurisprudenziali¹.

¹ Sul diritto dell'agente a percepire le provvigioni cfr. V. Mannino, "Sul diritto alla provvigione dell'agente relativamente alle operazioni concluse da clienti della zona affidatagli senza intervento diretto del preponente", in *Europa e diritto privato*, 2008, pag. 1061 e ss.; M. Mensi, "Il diritto dell'agente alla provvigione", in *D & L - Rivista critica di diritto del lavoro privato e pubblico*, 2010, pag. 556 e ss.; P. Santoro, "La chance (al diritto alle provvigioni) negata all'agente di assicurazioni", in *Danno e responsabilità*, 2017, pag. 108 e ss..

La nostra legge prevede anzitutto che “*per tutti gli affari conclusi durante il contratto l’agente ha diritto alla provvigione quando l’operazione è stata conclusa per effetto del suo intervento*” ([articolo 1748](#), comma 1, cod. civ.). Il contratto di agenzia ha una durata (inizia con la stipula del relativo contratto o con la data di inizio prevista nel contratto) e cessa al decorso del termine di preavviso che la parte recedente comunica all’altra. Per tutti gli affari conclusi in questo arco di tempo, l’agente ha diritto alla provvigione.

Si noti tuttavia che il comma 1, articolo 1748, cod. civ., esige che l’operazione sia stata conclusa “*per effetto*” dell’intervento dell’agente. Bisogna dunque che l’agente abbia messo in contatto l’acquirente con la società che gli ha conferito il mandato, “*causando*” in tal modo la conclusione del contratto. L’agente non conclude direttamente i contratti (salvo sia munito di rappresentanza), ma promuove la conclusione di contratti fra la società che gli ha dato l’incarico e i clienti acquirenti finali.

La Corte di Cassazione ha affrontato recentemente un caso in cui è stato negato che l’agente avesse causato la conclusione di affari². Un signore opera come agente musicale e cita in giudizio un’orchestra, sostenendo di aver procurato all’orchestra diverse occasioni professionali e chiedendo il pagamento di provvigioni per gli incarichi fatti ottenere. Nel caso di specie, manca il testo scritto del contratto di agenzia. Questa circostanza, di per sé, non è ostativa all’affermazione dell’esistenza di un rapporto di agenzia, in quanto il testo scritto serve solo a fini probatori (secondo il comma 2, [articolo 1742](#), cod. civ., “*il contratto deve essere provato per iscritto*”). All’agente non riesce tuttavia la prova di aver svolto attività di promozione né di quali siano stati gli incassi dell’orchestra. Non fornendo la prova di queste circostanze, la sua domanda volta al riconoscimento di provvigioni viene rigettata.

Più in generale, l’agente che chiede al giudice che questi ordini al preponente di pagargli le provvigioni deve fornire adeguata prova della propria pretesa. Il tribunale di Tivoli si è occupato molto recentemente di questo profilo, rigettando la domanda in giudizio dell’agente in quanto sfornita di prova³. Il giudice tivolese afferma che, chi agisce in giudizio per ottenere il pagamento delle provvigioni, ha un preciso onere di allegazione, nel senso che deve indicare specificamente gli affari ai quali esse si riferiscono, con elementi sufficienti a consentirne l’identificazione. L’agente ha l’onere della prova dei fatti costitutivi del suo diritto, ovvero deve provare l’avvenuta la conclusione dell’affare e che lo stesso ha avuto regolare esecuzione. La prova può essere fornita con ogni mezzo, anche facendo ricorso alle presunzioni.

² Cassazione n. 17262/2022.

³ Tribunale di Tivoli, 22 febbraio 2023, in [dirittopratico.it](#).

Le clausole contrattuali sulle provvigioni

Nella prassi, quasi sempre la provvigione è indicata in contratto come una percentuale sul valore dell'affare concluso. Si supponga che la provvigione sia del 5%; se la vendita ha il valore di 1.000 euro, all'agente spetteranno 50 euro di provvigione.

Una clausola particolarmente semplice del contratto di agenzia concernente le provvigioni potrebbe avere il seguente tenore:

“la provvigione è stabilita nella misura del 2,50% dell'importo fatturato al cliente, al netto di sconti e abbuoni”.

Una clausola un po' più articolata, volendo fare un secondo esempio, potrebbe essere formulata così:

“a compenso dell'opera prestata dall'agente sarà corrisposta la provvigione concordemente determinata nella misura del 4%. Le provvigioni saranno calcolate sulle fatture emesse dalla preponente relativamente agli ordini andati a buon fine, al netto della imposta sul valore aggiunto. La provvigione verrà calcolata sugli importi incassati dalla casa mandante al netto di sconti, abbuoni, incentivi, premi, spese (anche di trasporto)”.

La legge peraltro lascia spazio all'autonomia dei privati, e non impone che la provvigione sia determinata in una misura percentuale. Si potrebbe, ad esempio, ipotizzare una somma fissa per ogni affare concluso. Questo tipo di scelta ben si adatta, ad esempio, alla vendita di abbonamenti telefonici: poiché non si sa all'inizio quale sarà il valore dell'affare, nel senso che il nuovo abbonato potrà conservare per poco tempo oppure per lungo tempo l'abbonamento, si può pattuire che l'agente guadagni una cifra fissa per ogni abbonamento concluso.

Non è vietato nemmeno prevedere un minimo mensile. Tuttavia, è importante che detto minimo non sia l'unica forma di retribuzione dell'agente. Anche quando è previsto un minimo, si dovrà calcolare di volta in volta quanti affari in più abbia concluso l'agente e riconoscere al medesimo l'importo aggiuntivo. La figura dell'agente è incompatibile con una forma di retribuzione consistente esclusivamente nel pagamento di un fisso; in un caso del genere la figura dell'agente verrebbe assimilata a quella del dipendente. La Corte di cassazione ha stabilito che, nel rapporto di agenzia, le parti possono prevedere forme di compenso delle prestazioni dell'agente diverse dalla provvigione determinata in misura percentuale sull'importo degli affari conclusi (come, ad esempio, una somma fissa per ogni contratto concluso), essendo anche ammessa la previsione di un minimo forfettario e di un minimo mensile⁴.

⁴ Cassazione n. 12776/2012.

Pur essendoci flessibilità nello strutturare le clausole del contratto sulla provvigione (principio di autonomia contrattuale), occorre che l'ammontare del corrispettivo spettante all'agente sia determinato o determinabile ([articolo 1346](#), cod. civ.). Seppur raramente, può capitare che la pattuizione sulle provvigioni non sia formulata in modo chiaro nel contratto. Di un caso simile si è occupata la Corte di cassazione, in una vicenda di un agente che procurava la vendita di gasolio⁵. Considerata la particolarità del prodotto venduto, era stata prevista una complessa clausola per determinare il corrispettivo spettante all'agente. Il contratto era così formulato:

“la provvigione è stabilita nella misura del 30% della differenza tra il prezzo base quotidiano del prodotto maggiorato degli oneri amministrativi e distributivi calcolati forfettariamente per l'anno 2005 in 0,022 euro al litro e il prezzo di vendita, tenuto conto delle dilazioni di pagamento concesse al cliente. Qualora la differenza tra il prezzo base ed il prezzo di vendita fosse inferiore a 0,022 euro al litro, anche tenuto conto delle dilazioni di pagamento concesse al cliente, all'agente spetterà una provvigione minima di 0,001 euro al litro”.

La Cassazione si chiede se una clausola con questa formulazione debba considerarsi nulla per indeterminatezza dell'oggetto. All'esito del suo esame, tuttavia, la Suprema Corte ritiene la clausola valida: vero è che la prima parte della pattuizione prevede un meccanismo complesso – al limite dell'incomprensibile - per determinare il corrispettivo, ma la seconda parte stabilisce comunque un valore minimo della provvigione. Non si può dunque concludere per l'assoluta indeterminatezza della clausola, dovendo invece essere riconosciuto almeno il minimo previsto.

Qualche problema nella determinazione del corretto ammontare delle provvigioni può sorgere anche nel caso in cui la società preponente abbia rapporti con la P.A.. Il caso è stato trattato in una sentenza della Corte di Cassazione⁶. Cessato il rapporto di agenzia fra una società e l'agente, nasceva un contenzioso in cui si dibatteva anche dell'ammontare delle provvigioni dovute all'agente. L'agente pretendeva un importo che è stato ritenuto dalla Cassazione eccessivo. I contratti con la P.A. venivano prima aggiudicati sulla base di importi presuntivi e poi eseguiti sulla base di importi effettivi (quelli oggetto di reali ordinativi della P.A. coinvolta; si trattava di ospedali). Sulla base del contratto-quadro, gli ospedali ordinavano di volta in volta merce alla società preponente. L'agente aveva chiesto al giudice di essere pagato sulla base degli importi astratti previsti nelle aggiudicazioni dei contratti. La Suprema Corte ritiene invece che gli importi delle provvigioni vadano calcolati sulla base degli

⁵ Cassazione n. 5039/2020.

⁶ Cassazione n. 3483/2020.

ordinativi effettivi. Viene disposta una consulenza tecnica d'ufficio sulle fatture emesse e, in questo modo, viene calcolato l'ammontare delle provvigioni spettanti all'agente.

Infine, si noti che il riconoscimento delle provvigioni può essere condizionato. La Corte di Cassazione si è occupata di un contenzioso sorto tra un agente e la società preponente in quanto la provvigione era condizionata all'ottenimento di autorizzazioni amministrative⁷. Poiché le autorizzazioni non vennero concesse, la casa mandante negò il pagamento delle provvigioni. La Suprema Corte conferma la correttezza di questa soluzione, non essendosi realizzato il presupposto per il pagamento.

Le variazioni unilaterali delle provvigioni

Si è visto come sia il contratto a dover determinare l'ammontare delle provvigioni. La legge stabilisce il diritto astratto alla provvigione, mentre l'accordo delle parti ne determina – nel caso concreto – l'ammontare. A leggere l'[articolo 1748](#), cod. civ., peraltro, balza all'occhio che non è previsto espressamente un meccanismo *ex lege* per determinare le provvigioni quando il contratto tace al riguardo. Va detto che le probabilità che il contratto non disciplini l'ammontare delle provvigioni sono molto basse. Ma che succede se il contratto tace? L'[articolo 1755](#), comma 2, cod. civ. - nel distinto contesto del contratto di mediazione – rinvia alle tariffe e in ultima istanza al potere del giudice per la determinazione dell'ammontare della provvigione del mediatore laddove le parti non lo abbiano espressamente concordato. In assenza di disposizioni espresse nell'ambito del contratto di agenzia, pare ragionevole affermare che ci si possa analogamente rivolgere al giudice, il quale stabilirà l'ammontare delle provvigioni.

Si immagini ora che il contratto preveda in modo espresso l'ammontare della provvigione (ad esempio: 5% sul valore degli affari conclusi). Può il preponente, in costanza di rapporto, modificare unilateralmente l'ammontare delle provvigioni? Il quesito va in realtà suddiviso in 2 sotto-quesiti:

1. può il preponente applicare e pagare provvigioni inferiori a quelle previste in contratto?
2. è legittima una clausola del contratto che consente al preponente di ridurre le provvigioni durante il rapporto contrattuale?

Alla prima domanda va risposto negativamente. Poiché “*il contratto ha forza di legge tra le parti*” ([articolo 1372](#), comma 1, cod. civ.), non è consentito al preponente applicare una provvigione inferiore rispetto a quella pattuita. Se, ad esempio, il contratto prevede una provvigione del 5%, non può la casa mandante pagare solo il 3%. Se ciò avvenisse, vi sarebbe un inadempimento contrattuale e l'agente può pretendere la differenza del 2%.

⁷ Cassazione n. 32543/2021.

La risposta al secondo quesito è più articolata. Ci si sta riferendo al caso in cui sia il contratto medesimo a prevedere che, in futuro (durante il rapporto), il preponente possa abbassare le provvigioni. Ciò può concretizzarsi mediante un'apposita comunicazione con la quale la casa mandante comunica all'agente la riduzione delle provvigioni. Sul punto ci sono alcuni precedenti giurisprudenziali della Corte di Cassazione.

Il precedente di legittimità più recente è un'ordinanza dell'aprile 2023⁸. La Corte di Cassazione afferma che l'attribuzione al preponente del potere di modificare talune clausole, come quelle relative all'ambito territoriale e alla misura delle provvigioni, può essere giustificata dalla necessità di meglio adeguare il rapporto alle esigenze delle parti, così come si sono modificate durante il decorso del tempo. Ma, affinché ciò non si traduca in un sostanziale aggiramento della forza cogente del contratto, è necessario che tale potere abbia limiti e sia esercitato dal titolare con l'osservanza dei principi di correttezza e buona fede. La Suprema Corte chiarisce che devono considerarsi nulle, ai sensi degli articoli [1346](#) e [1418](#), cod. civ., le clausole di un contratto di agenzia formulate in modo tale da attribuire al preponente un potere illimitato di modifica della base di calcolo e quindi della misura delle provvigioni, attraverso la facoltà di concedere extra-sconti in misura non prestabilita e a un numero di clienti imprecisato, così rendendo non determinato e non determinabile un elemento essenziale del contratto, quale la controprestazione dovuta dalla società all'agente.

Secondo un'ordinanza del maggio 2021, sempre della Corte di Cassazione, è legittima una clausola del contratto di agenzia che prevede l'attribuzione al preponente del potere di ridurre la percentuale delle provvigioni durante il rapporto⁹. Il caso affrontato dalla Suprema Corte può essere così illustrato: un agente recede dal contratto di agenzia, in quanto il preponente ha variato le provvigioni e le zone in cui opera. Egli agisce in giudizio sostenendo che dette variazioni costituiscono giusta causa di recesso dal contratto di agenzia, pretendendo così dalla casa mandante il pagamento dell'indennità di fine rapporto. La Cassazione afferma che la clausola contrattuale che prevede la possibilità di modificare le provvigioni e le zone non è di per sé illegittima. Il preponente è un imprenditore e deve poter avere la flessibilità di modificare i rapporti con gli agenti alla luce delle variazioni delle condizioni di mercato. Questa libertà implica che possa arriversi anche a una modificazione di provvigioni e zone. L'unico limite è quello della buona fede. Laddove le modifiche della percentuale delle provvigioni e dell'ampiezza delle zone siano eccessive, ciò costituisce una condotta in mala fede del preponente e le variazioni possono essere equiparate a un recesso dal contratto imputabile al medesimo preponente.

⁸ Cassazione n. 9365/2023.

⁹ Cassazione n. 14181/2021.

Nel caso specifico trattato dalla Suprema Corte, i giudici danno ragione al preponente e negano che vi sia giusta causa di recesso dell'agente. Le modifiche apportate dal preponente erano state difatti sostanzialmente neutrali: a fronte di riduzioni di zona, le provvigioni erano state addirittura aumentate. In ogni caso, dette variazioni erano state accettate dall'agente, cosicché il contratto originario era stato consensualmente variato.

La zona riservata all'agente e le provvigioni c.d. "indirette"

Nella redazione dei contratti di agenzia è importante identificare in modo preciso la zona di spettanza dell'agente nonché le tipologie di prodotti che egli può trattare. Il preponente distribuisce le diverse zone fra i vari agenti con cui collabora e bisogna evitare che ci siano accavallamenti di zone fra più agenti. Se poi un'impresa produce più linee di prodotti, bisogna determinare quali – fra dette linee – debbano essere promosse dall'agente. Per ottenere questi risultati di appropriata determinazione dell'oggetto del contratto, nel testo del contratto medesimo oppure nei suoi allegati vanno stabiliti con precisione zone e prodotti assegnati.

Si supponga che Tizio sia l'agente di Alfa per la Lombardia. Gli altri agenti di Alfa non potranno operare in Lombardia. E tuttavia nemmeno il preponente potrà effettuare vendite dirette; o meglio, se il preponente effettua vendite dirette, deve comunque riconoscere la provvigione all'agente competente per quella zona. Stabilisce difatti la legge che:

“la provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal preponente con terzi che l'agente aveva in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito” (articolo 1748, comma 2, cod. civ.).

Come si può notare, l'ultima parte della disposizione fa salva una diversa pattuizione. Si rifletta sulle catene della grande distribuzione. Si immagini che la società Alfa produca prodotti alimentari e abbia, ovviamente, interesse a venderli il più possibile. I rifornimenti per la grande distribuzione potrebbero essere organizzati direttamente dalla preponente senza avvalersi di agenti. Alfa potrebbe così rifornire in modo diretto la catena di supermercati Beta, presente in tutta Italia, risparmiando i costi dell'agente. Poiché, però, la regola è quella che la provvigione c.d. "indiretta" spetta per tutti gli affari conclusi nella zona riservata all'agente, è importante che il contratto di agenzia escluda nominativamente i grandi clienti dall'ambito di quelli con cui si interfaccia l'agente. Detti clienti vengono comunemente chiamati "direzionali", proprio per la loro importanza strategica e per il fatto che vengono gestiti direttamente dalla "direzionale" della casa mandante, senza l'ausilio degli agenti. La Corte di Cassazione ha

recentemente stabilito che il diritto alla provvigione c.d. “*indiretta*” compete in ogni caso di ingerenza nella zona di esclusiva riservata all’agente¹⁰.

Una volta cessato il rapporto di agenzia (si supponga il 31 dicembre di un certo anno), per gli affari conclusi successivamente alla cessazione del rapporto di agenzia non dovrebbe spettare una remunerazione al vecchio agente, essendo subentrato quello nuovo, il quale incasserà i frutti del proprio lavoro. Tuttavia, il nostro Legislatore considera che, seppure l’affare si sia concluso successivamente alla cessazione del rapporto, il primo agente potrebbe avere dato un contributo causale alla sua conclusione e merita di essere ricompensato. E così la legge prevede che:

“l’agente ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto, se la proposta è pervenuta al preponente o all’agente in data antecedente o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all’attività da lui svolta; in tali casi la provvigione è dovuta solo all’agente precedente, salvo che da specifiche circostanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti” ([articolo 1748](#), comma 3, cod. civ.).

È dunque necessaria una proposta di acquisto del cliente finale prima della conclusione del rapporto e che l’affare venga concluso entro breve tempo. Se sussistono questi presupposti, al vecchio agente può essere riconosciuta l’indennità.

Quando sorge il diritto alla provvigione?

In quale momento sorge il diritto dell’agente alla provvigione? Suo presupposto basilare è la conclusione di un contratto di compravendita fra società preponente (che vende) e cliente finale (che compra). L’agente mette in contatto l’acquirente con la società produttrice. Generalmente questo contatto avviene mediante la trasmissione di ordini. Il preponente non è obbligato a concludere l’affare, poiché la sua libertà imprenditoriale gli consente anche di rifiutare il singolo affare, per le più diverse ragioni. Quasi sempre il produttore sarà contento del nuovo ordine, tuttavia vorrà anche essere ragionevolmente certo che il nuovo cliente paghi. La debolezza finanziaria del compratore potrebbe essere una delle ragioni per cui l’ordine non viene accettato. Se l’ordine viene accettato, il contratto è concluso. Nel nostro ordinamento, i contratti di compravendita di beni e servizi vengono ad esistenza per effetto del mero consenso delle parti legittimamente manifestato. Una volta che il contratto è concluso, si tratta solo di eseguirlo.

¹⁰ Cassazione n. 7358/2022.

Nell'esecuzione del contratto di compravendita possono verificarsi situazioni patologiche, consistenti essenzialmente nel fatto che il bene non viene consegnato (inadempimento del preponente) oppure il prezzo della fornitura non viene pagato (inadempimento del cliente finale). Qual è il momento nel quale sorge il diritto dell'agente di percepire la provvigione? A questo riguardo, la legge prevede che:

“salvo che sia diversamente pattuito, la provvigione spetta all'agente dal momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo. La provvigione spetta all'agente, al più tardi, inderogabilmente dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico” ([articolo 1748](#), comma 4, cod. civ.).

Poiché la prestazione del preponente consiste nel consegnare il bene, è dal momento della consegna che nasce il diritto dell'agente alla provvigione. I ritardi del produttore non sono opponibili all'agente: la norma stabilisce difatti che il diritto alla provvigione sorge già quando il preponente “*avrebbe dovuto*” eseguire la prestazione. Si immagini che vengano ordinati dei mobili, con un termine di consegna – pattuito con il compratore - di 60 giorni. Se i mobili, causa ritardi nella produzione, vengono consegnati dopo 150 giorni, il diritto alla provvigione sorge comunque dopo 60 giorni. Questa regola (secondo cui rileva il momento dell'esecuzione della prestazione del preponente) può tuttavia – dice la legge – essere derogata dalle parti. Poiché la forza contrattuale dell'agente è quasi sempre inferiore a quella del preponente, una deroga del genere è frequente e vi è il rischio che il momento del pagamento delle provvigioni venga spostato molto in avanti nel tempo, a tutto detrimento dell'agente. Per ovviare a questo possibile effetto negativo, l'articolo 1748, comma 4, cod. civ. stabilisce un termine finale, oltre il quale non può più essere dilazionato il pagamento della provvigione: si tratta del momento in cui il compratore deve effettuare la sua prestazione. Si ipotizzi il seguente esempio: consegna di mobili prevista entro 60 giorni, con pagamento entro 30 giorni dalla consegna (in tutto 90 giorni). Di regola l'agente ha diritto alla provvigione al decorrere dei 60 giorni; tuttavia, le parti potrebbero pattuire il pagamento al decorso degli ulteriori 30 giorni (ossia, in tutto, dopo 90 giorni). Quest'ultimo limite è tuttavia insuperabile, statuendo la legge il suo carattere inderogabile.

Gli storni provvigionali

Se le provvigioni sono già state pagate all'agente, sono ipotizzabili situazioni nelle quali esse devono essere restituite al preponente? Il Legislatore consente la restituzione delle provvigioni solo in casi estremi. Più precisamente si prevede che:

“l’agente è tenuto a restituire le provvigioni riscosse solo nella ipotesi e nella misura in cui sia certo che il contratto tra il terzo e il preponente non avrà esecuzione per cause non imputabili al preponente. È nullo ogni patto più sfavorevole all’agente” ([articolo 1748](#), comma 6, cod. civ.).

Una recentissima sentenza del tribunale di Isernia si è occupata di storni provvigionali¹¹. Una Srl incaricava una Sas di svolgere attività di agenzia. L’agente procurava la conclusione di 7 contratti con clienti finali e il preponente pagava le provvigioni. I clienti si rivelavano tuttavia cattivi pagatori, in quanto solo uno di essi pagò il corrispettivo al preponente (e per di più in misura parziale). Per questa ragione la casa mandante chiede la restituzione delle provvigioni già pagate all’agente. Il tribunale di Isernia accoglie la domanda del preponente, in quanto i contratti procacciati dall’agente non sono andati a buon fine. La società preponente produce documentazione idonea a dimostrare che l’inadempimento al contratto è imputabile ai clienti finali e non a sé medesima. In particolare, vengono prodotte al giudice copia dichiarativa della sentenza di fallimento di un cliente nonché le diverse raccomandate di sollecito di pagamento delle fatture inviate alle clienti. Rimane così accertato che i contratti non possono avere esecuzione per cause non imputabili al preponente. Questi ha dunque diritto alla restituzione delle provvigioni che ha già pagato all’agente.

Anche la giurisprudenza di legittimità si è occupata di storni provvigionali. La Corte di cassazione ha trattato il caso di un agente di una compagnia telefonica, la quale aveva previsto, con una clausola del contratto, lo storno delle provvigioni in caso di mancato raggiungimento da parte dei clienti finali di un fatturato minimo di 30 euro nonché in caso di disdetta del contratto telefonico entro 6 mesi dall’attivazione¹². La compagnia telefonica, a fronte di alcuni casi di fatturati particolarmente bassi e di alcune disdette dai contratti particolarmente precoci, aveva chiesto lo storno delle provvigioni già incassate dall’agente. La questione giunge davanti alla Corte di cassazione, la quale dà ragione all’agente. L’[articolo 1748](#), comma 6, cod. civ. è una norma inderogabile: nella sua parte finale prevede espressamente la nullità dei patti più sfavorevoli all’agente. L’unico caso legittimo di storno di provvigioni si ha quando – come recita testualmente la legge – il contratto non ha esecuzione per cause non imputabili al preponente. Nel caso degli abbonamenti telefonici, il contratto aveva avuto esecuzione (seppure non nella misura auspicata dalla compagnia telefonica). Per questa ragione, la clausola del contratto che impone lo storno viene considerata nulla e l’agente ha diritto di trattenere le provvigioni già percepite.

¹¹ Tribunale di Isernia, 20 maggio 2023, in [dirittopratico.it](#).

¹² Cassazione n. 18664/2020.