

La clientela nel contratto di agenzia: una “proprietà” contesa

di F. Capurro - 4 Settembre 2023

La pronuncia Cass. 17 maggio 2023 n. 13528 offre l'occasione per ragionare su alcuni aspetti del contratto di agenzia relativamente alla questione della **clientela trattata dall'agente**, delle eventuali contese sulla stessa e delle implicazioni giuridiche connesse.

Benché, per quanto si dirà, l'ordinanza qui commentata contenga principi validi in generale per il contratto di agenzia, è opportuno, a giovamento del discorso che si farà, un breve cenno alla peculiarità del contratto di agenzia nel settore assicurativo.

Anzitutto l'art. 1753 c.c. stabilisce che *“Le disposizioni di questo capo sono applicabili anche agli agenti di assicurazione, in quanto non siano derogate dalle norme corporative o dagli usi e in quanto siano compatibili con la natura dell'attività assicurativa.”*. Quindi è evidente un **inversione del rapporto tra le fonti**, con la prevalenza di quelle collettive sulle norme di legge.

In estrema sintesi oggi l'Accordo Economico Collettivo di settore è di fatto l'A.e.c 23/12/2003 (A.N.I.A., S.N.A. E U.N.A.P.A.S.S.), scaduto il 31/12/2006 a seguito di denuncia che ne ha impedito il rinnovo, ma che continua a produrre effetti sino alla sua sostituzione. Lo stesso ha efficacia soggettiva secondo le regole del contratto collettivo di diritto comune, ma è raro che le parti non siano aderenti ai soggetti stipulanti o che comunque esso non sia richiamato in sede di contratto individuale.

Benché la sentenza affronti la questione dei diritti sulla clientela in un ambito diverso ed estraneo all'istituto di cui ora dirò, è importante segnalare che l'A.e.c. prevede una specifica disciplina per la gestione della clientela successivamente alla cessazione del rapporto di agenzia.

Da un lato l'art. 23 disciplina la restituzione alla preponente di tutti i materiali e le informazioni di pertinenza dell'impresa, dall'altro l'art. 12 *ter* disciplina il c.d. **“Accordo di liberalizzazione del portafoglio”**.

La liberalizzazione è in sostanza un accordo tra la compagnia assicurativa e l'ex agente, in forza del quale le parti convengono di **sostituire le indennità di fine rapporto** (di natura codicistica o collettiva) con la possibilità di quest'ultimo di mantenere la gestione ordinaria delle polizze, trasferendo alla scadenza concordata i contratti assicurativi ad una nuova compagnia. In sostanza la scommessa dell'agente uscente consiste nella possibilità di mantenere con sé gli assicurati, appoggiandoli sulla nuova mandante, e continuando a beneficiare delle provvigioni su quei contratti che (senza la liberalizzazione) sarebbero rimasti alla ex preponente. Sotto il regime della liberalizzazione l'agente ha il solo compito di gestire le polizze sino alla prima scadenza di premio (annuale o rateale); in quel momento, l'assicurato potrà scegliere tra la disdetta della polizza con sottoscrizione di una nuova presso la nuova preponente dell'agente. Da un punto di vista tecnico il rapporto di agenzia è comunque risolto.

Se vogliamo e se mai ve ne fosse bisogno, questo istituto conferma il principio per il quale il portafoglio clienti è di base della preponente, giacché in mancanza di accordo di liberalizzazione l'agente non ha diritto a disporre della clientela del portafoglio clienti della preponente ma solo al trattamento previsto per la cessazione del rapporto.

La giurisprudenza ha ritenuto legittimo questo l'impianto.

Cass. 24 gennaio 2006 n. 1286 precisa che del portafoglio dell'agenzia non può disporre l'agente alla fine del rapporto, avendo egli solo diritto nei confronti dell'impresa preponente al trattamento, previsto dalla contrattazione collettiva allo scioglimento del contratto, trattamento in parte commisurato all'incremento da lui apportato al portafoglio. La parte di portafoglio gestita dall'agenzia costituisce per il nuovo agente subentrante una immediata e continua utilità per le provvigioni previste per le prestazioni integrative nei confronti della clientela procurata dall'agente uscente.

Analogamente Cass. 28 maggio 1992, n. 6404.

Cass. 28 gennaio 2004 n. 1616 parla dell'Accordo di liberalizzazione statuendo che se l'agente abbia dedotto in primo grado l'inadempimento della stessa ed abbia domandato la risoluzione di tale convenzione e il risarcimento dei conseguenti danni, è inammissibile, ai sensi dell'art. 437 c.p.c., la domanda formulata in appello volta ad ottenere le indennità previste dall'art. 1751 c.c., relative alla cessazione del contratto di agenzia.

Trib. Milano 10 novembre 2005 n. 12129 (in *Lav. Giur.* 2006 p. 712, con nota di IZAR) considera tali accordi meritevoli di tutela.

Secondo Trib. Trento 02/01/2020 n. 4, la *"legittimità è stata riconosciuta da Cass. nn. 18203/2002 e 10853/2000, nonché da Trib. Milano n. 12129/2005, secondo cui "è meritevole di tutela, in quanto migliorativo, l'accordo di liberalizzazione del portafoglio agenziale assicurativo, disciplinato per la prima volta dalla contrattazione collettiva del 2003, in forza del quale l'agente rinuncia alle indennità di risoluzione del rapporto in cambio della facoltà di trasferire i contratti ad altra compagnia più redditizia, conseguendo così lo scopo principale dell'accordo, cioè il recupero della redditività dell'agenzia"*.

Sulla compatibilità degli accordi di liberalizzazione con la disciplina di cui all'art. 1751 c.c. in materia di indennità di cessazione del rapporto la questione potrebbe essere più complessa, se si pensa che la già menzionata inversione dell'ordine delle fonti di cui all'art. 1753 c.c. ha un serio problema a lambire la fonte comunitaria e che l'art. 1751 c.c. è attuazione della Direttiva sugli agenti commerciali indipendenti. Vi è però da dire che la scelta dell'accordo di liberalizzazione è rimessa all'agente e che è comunque esercitata solo alla cessazione del rapporto, dal che può dirsi trattarsi di disposizione di un diritto maturato e che, oltretutto – per quanto ciò possa rilevare – non è neppure detto che la disposizione del diritto sia di per sé in chiave peggiorativa.

Una breve descrizione del caso – per il vero un po' articolato ed inconsueto – ci dà la possibilità di indagare diversi aspetti della materia.

Il rapporto di agenzia delle parti viene instaurato in un contesto in cui la preponente stava cercando di ottenere la distribuzione di un prodotto assicurativo – emesso da una Società-

prodotto in ambito assicurativo – fino a quel momento commercializzato da altro intermediario, presso il quale operava appunto l’agente. In tal modo il nuovo preponente aveva l’intenzione di acquisire il portafoglio clienti costituito da coloro che avevano acquistato detto prodotto assicurativo. Fin qui nulla di particolare e si osserva altresì, per completezza, che l’operazione non aveva tratti di irregolarità sul piano della concorrenza né risulta vi fossero stati tra intermediari questioni sul punto.

L’agente sosteneva che il nuovo preponente si era “**impegnato**” nei suoi confronti a far sì che – dopo l’acquisizione del diritto di distribuire il prodotto assicurativo in questione – gli venisse riassegnato il portafoglio cliente precedentemente dallo stesso gestito presso la vecchia preponente, onde includerlo nella raccolta utile ai fini del calcolo delle sue provvigioni.

Nei fatti tale riassegnazione non era avvenuta allorquando – circa due anni dopo l’inizio del rapporto di agenzia – la preponente in effetti acquisì la distribuzione del prodotto assicurativo in questione.

La causa, radicata dall’agente (dopo la sua cessazione del rapporto anche con il nuovo preponente) si fondava anzitutto sull’asserita giusta causa del proprio recesso fondata sulla mancata assegnazione del menzionato portafoglio. Si generavano così domande incrociate relative a differenze provvigionali, indennità di cessazione del rapporto e indennità di preavviso.

Per quanto qui interessa la Corte territoriale aveva escluso la giusta causa posta a base del recesso dell’agente sia per l’intempestività dello stesso, sia sulla base di una valutazione dell’intera vicenda, di cui meglio diremo tra poco. Di qui il rigetto delle domande per le indennità di cessazione del rapporto e delle differenze provvigionali e l’accoglimento della domanda della preponente al pagamento dell’indennità di mancato preavviso.

In primo luogo, la Corte rileva che l’eventuale “**promessa**” del nuovo preponente, di ricostituire al più presto nella disponibilità del ricorrente il portafoglio degli investitori del prodotto assicurativo acquisendo, onde includerlo nella raccolta utile ai fini del calcolo delle sue provvigioni, poteva far sorgere in capo all’agente, al più una mera “*aspettativa*” di fatto di conseguire, “*per vie traverse*”, un risultato di per sé non tutelato dall’ordinamento giuridico. La Cassazione osserva che l’agente uscente non ha infatti diritto di disporre del portafoglio clienti di cui è titolare l’impresa preponente, avendo egli solo diritto al trattamento previsto dalla legge e dalla contrattazione collettiva in relazione allo scioglimento del contratto, in parte commisurato all’incremento da lui apportato al portafoglio. Il **portafoglio clienti gestito dal promotore finanziario** presso la casa mandante, quindi, **non rappresenta, alla cessazione del mandato, una ricchezza** definitivamente acquisita al patrimonio del primo, di cui egli possa disporre a proprio piacimento, poiché la collocazione presso il cliente di un prodotto finanziario è fatta dal promotore, in costanza di mandato, pur sempre nell’interesse e per conto della Società di Intermediazione, così come i prodotti finanziari da introdurre nel mercato sono offerti dalle “Società prodotto” in virtù accordi stipulati tra queste ultime e la Società di Intermediazione, la quale si offre di collocarlo.

Mi pare di poter osservare che – non vertendosi in ambito di accordo di liberalizzazione (tra l’altro la domanda non era neppure svolta nei confronti del vecchio preponente) – questo primo principio rinvenibile nella pronuncia appare pacifico. I riferimenti di giurisprudenza richiamati

all'uopo in sentenza rientrano nell'alveo di quelli che ho sopra citati nel contesto degli accordi di liberalizzazione che, come ho detto, poco c'entravano con la fattispecie di cui era causa ma che, in ogni caso, sono comunque l'evidenza plastica del fatto che, se occorre un accordo per subentrare nella clientela, vuol dire che di principio non se ne ha diritto.

Dirò anche che la richiesta di causa era inconsueta poiché, a eccezione degli accordi di liberalizzazione nel settore assicurativo, raramente la clientela è oggetto di controversie a rapporto di agenzia concluso. Infatti, di solito, della clientela si verte o in corso di rapporto in relazione alla **zona** e agli **affari indiretti**, o dopo la sua cessazione, perlopiù in relazione alla valutazione circa la sussistenza dei **requisiti** a percepire l'**indennità di cessazione del rapporto** di cui all'art. 1751 c.c. o l'**indennità meritocratica** come prevista da certi A.e.c. e, al limite alle condotte di **concorrenza sleale post contrattuale** oppure di concorrenza illecita per la sussistenza di un **patto di non concorrenza**.

Sta di fatto che, se l'agente uscente non è vincolato da un **patto di non concorrenza** – che nel contratto di agenzia è disciplinato dall'art. 1751 *bis* c.c., eventualmente integrato dagli A.e.c. se applicabili al rapporto – e non pone in essere **condotte di concorrenza sleale**, non vi sono ostacoli a che possa trattare la clientela che aveva precedentemente procurato o “servito” presso il precedente preponente. E dato che ciò è un *naturalia* della libera concorrenza, è casomai buona norma che il preponente – soprattutto se si verta sull'indennità di cessazione del rapporto come disciplinata dall'art. 1751 c.c. – si prenda il tempo opportuno per valutare se ancora **beneficia della clientela** eventualmente procurata o sensibilmente sviluppata dall'agente cessato.

Discorso a parte è se mai come tutelare il portafoglio clienti. La questione deve porsi fin dal momento in cui l'agente prepari un'eventuale azione di storno dello stesso al fine di sviarlo a favore di altra compagnia in procinto di rilasciargli il mandato. E così si è utilizzato, quale strumento di supporto all'azione di concorrenza sleale, il **procedimento cautelare di descrizione inaudita altera parte**. Esso costituisce una forma di istruzione preventiva con finalità probatoria volta a precostituire e conservare una prova per il successivo giudizio di merito e si ritiene possa essere fatto non solo in relazione agli oggetti costituenti violazione di diritti di proprietà industriali, ma pure sulle banche dati dell'agente.

Riannodando le fila del primo aspetto toccato dalla sentenza qui segnalata può dirsi che, ove un certo portafoglio clienti passi ad un nuovo preponente per vie autonome – come nel caso in cui lo stesso inizi a distribuire un prodotto (nel nostro caso assicurativo) già radicato presso una determinata clientela – l'agente entrante che aveva precedentemente gestito tale clientela presso il precedente preponente non è nella posizione giuridica, nell'ambito dei diritti del nuovo rapporto di agenzia, di rivendicare tale clientela. Ciò in ragione sia della considerazione sopra svolta sulla mancata giuridica “titolarità” della clientela da parte dell'agente, sia per la posizione del nuovo preponente che non ha alcunché a che spartire con le vicende contrattuali pregresse tra agente e precedente preponente, sia infine, poiché il nuovo contratto è autonomo ed ha una propria disciplina, anche in relazione alla zona e alla clientela. L'agente potrebbe invece esser in una posizione di fatto (di forza), a motivo degli eventuali rapporti con tale clientela già da lui gestita, per richiedere che essa sia inserita nella zona del nuovo contratto di agenzia.

Sotto diverso profilo la Corte territoriale, nel caso che ci occupa, aveva rilevato **superfluo** “*qualsiasi approfondimento istruttorio in ordine all’effettività ed ai precisi contenuti dell’impegno di cui si discute*”, in quanto risultava comunque espressamente concordato che l’agente avrebbe potuto promuovere e collocare presso il pubblico, e per conto della nuova preponente, **esclusivamente prodotti finanziari tassativamente nominati**. E va da sé che il diritto dell’agente alle provvigioni ex art. 1748 c.c. può maturare solo in relazione a quanto già **rientri nell’oggetto del contratto**.

Nè, infine, la Corte esclude che l’**omesso inserimento in contratto** del prodotto precedente trattato presso la vecchia preponente integrasse una **violazione dei canoni di correttezza e buona fede**, poiché nel contratto di agenzia può sussistere un **potere del preponente di modificare talune clausole**, e in particolare quella relativa al portafoglio clienti, che può trovare giustificazione nell’esigenza di meglio adeguare il rapporto alle esigenze delle parti. Peraltro, clausole relative allo *ius variandi* erano presenti nel contratto controverso.

Per questo aspetto, particolarmente articolato, rinvio su questa Rivista al mio contributo “[Le modifiche unilaterali al contratto di agenzia: un perimetro sfrangiato e sfaccettato](#)”.

Un po’ diverso il discorso appare per la figura del **broker assicurativo** che, a differenza dell’agente, svolge un’attività in piena autonomia, volta a mettere in relazione le imprese assicurative, alle quali **non è legato da vincoli di sorta**, con i soggetti che intendono provvedere alla copertura di rischi, poi assistendoli anche nella determinazione del contenuto dei relativi contratti ed eventualmente collaborando alla gestione ed esecuzione degli stessi.

Per quello che attiene la **titolarità del portafoglio clienti**, è indubbio che nel momento in cui viene concluso un contratto di assicurazione, a seguito di attività di intermediazione di un broker, tra la Compagnia e il contraente, il rapporto entra a far parte del portafoglio clienti dell’Impresa ed è eventualmente gestito dal broker per conto del cliente (se previsto dagli accordi). La “**clausola broker**”, se inserita nel contratto di assicurazione a favore di terzo (il broker) ex art. 1411 c.c., fa sorgere in capo alla Compagnia l’obbligo di remunerare il broker.

Ma è al contempo vero che, per quanto a noi interessa, la gestione e l’utilizzo dei dati contrattuali della clientela da parte del broker, al fine di assolvere le necessità e le esigenze della stessa e ricercare le migliori polizze presso altre compagnie assicurative, è certamente meno aggregabile in chiave di concorrenza sleale.

Filippo Capurro, avvocato in Milano

Visualizza il documento: [Cass., ordinanza 17 maggio 2023, n. 13528](#)