FIRR indennità di fine rapporto di agenti e rappresentanti: mini-guida

di Commercialista Telematico

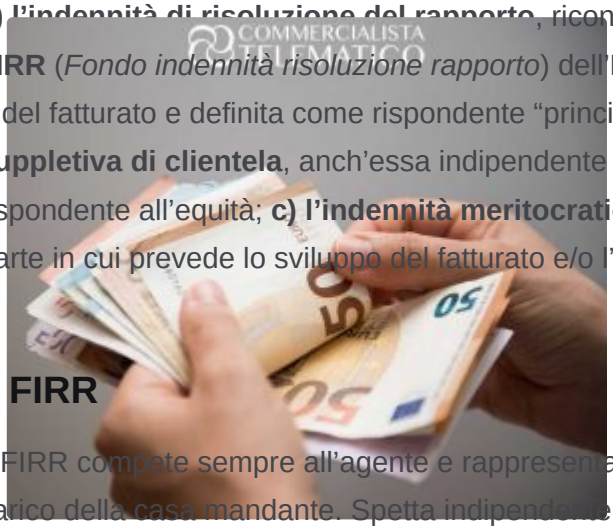
Pubblicato il 9 Settembre 2014

Alla cessazione del rapporto d'agenzia, all'agente è dovuta l'indennità di fine rapporto: presentiamo una guida approfondita al non facile calcolo di questa indennità (a cura di Cristina Rigato).

Indennità di cessazione del rapporto: : FIRR, indennità suppletiva di clientela, indennità meritocratica

L'indennità di fine rapporto è scomposta in 3 differenti emolumenti:

a) l'indennità di risoluzione del rapporto, riconosciuta e accantonata di anno in anno presso il **fondo FIRR** (*Fondo indennità risoluzione rapporto*) dell'**Enasarco**, prescindendo dall'incremento della clientela e del fatturato e definita come rispondente "principalmente al criterio dell'equità"; **b) l'indennità suppletiva di clientela**, anch'essa indipendente dall'incremento della clientela e del fatturato e rispondente all'equità; **c) l'indennità meritocratica**, definita come rispondente all'art. 1751 c.c. nella parte in cui prevede lo sviluppo del fatturato e/o l'acquisizione di nuova clientela.



Il FIRR

Il FIRR compete sempre all'agente e rappresentante con contratto a tempo indeterminato ed è a totale carico della casa mandante. Spetta indipendentemente:

- dalla causa che ha portato alla risoluzione del contratto (disdetta da parte della casa mandante, dimissioni da parte dell'agente, comune accordo tra le parti, ecc.);
- da come l'agente o rappresentante esercita l'attività, sia individualmente che in società di persone.

Il FIRR maturato nella frazione d'anno in cui interviene la cessazione del mandato di agenzia deve, per

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

quanto stabilito dagli AEC di settore, essere direttamente corrisposto all'agente stesso da parte della casa mandante. Gli accordi economici collettivi prevedono attualmente, per la quantificazione dell'indennità delle aliquote sulle provvigioni, che siano conteggiate su fasce di importi che variano a seconda che l'agente sia monomandatario o plurimandatario. **L'imponibile su cui viene annualmente calcolata l'indennità di cessazione del rapporto è costituito:**

- dal monte provvigionale;
- da quant'altro liquidato all'agente stesso (ad esempio: premi di produzione, rimborsi spese, ecc.) o liquidabile al medesimo in sede di cessazione del rapporto (ad esempio: indennità di mancato preavviso: pur in mancanza di una specifica indicazione, si ritiene che vada ricompresa nella base di calcolo in quanto sostituisce le provvigioni che l'agente avrebbe percepito se il rapporto fosse proseguito fino alla scadenza del preavviso).

Le aliquote FIRR sono attualmente stabilite nelle seguenti misure:

Monomandatari	**Plurimandatari**
4% sulle provvigioni fino a 12.395,00 e/anno	4% sulle provvigioni fino a 6.198,00 e/anno
2% sulla quota delle provvigioni tra 12.395,00 e 18.592,00 e/anno	2% sulla quota delle provvigioni tra 6.198,00 e 9.296,00 e/anno
1% sulla quota delle provvigioni oltre 18.592,00 e/anno	1% sulla quota delle provvigioni oltre 9.296,00 e/anno

In caso di inizio o di recesso del rapporto di agenzia nel corso dell'anno solare, gli scaglioni previsti per l'indennità sono ridotti proporzionalmente ai mesi di durata del rapporto nell'anno solare stesso. Con il criterio del "pro rata temporis" è poi quantificata l'indennità nel caso di trasformazione del rapporto da monomandatario a plurimandatario e viceversa. Le parti hanno facoltà di pattuire contrattualmente l'indennità di cessazione del rapporto, determinandola a priori: in tale ipotesi, è opportuno che l'agente attesti di conoscere quanto previsto dagli AEC e dal codice civile al riguardo e di essere consapevole della scelta effettuata. Come convenuto con le organizzazioni sindacali delle case mandanti e degli

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

agenti e rappresentanti di commercio che hanno sottoscritto gli AEC, l'indennità di cessazione del rapporto viene accantonata annualmente presso il fondo FIRR dell'Enasarco. Con l'entrata in vigore del D.Lgs. n. 169/2012, gli agenti in attività finanziaria non possono avere più di tre rapporti in essere contemporaneamente. Di conseguenza, le ditte mandanti dall'agente finanziario possono ottenere la restituzione del FIRR per eccedenza di contratti di agenzia oltre il limite massimo consentito.

Indennità di fine rapporto e codice civile

All'atto della cessazione del rapporto (a tempo indeterminato o determinato), il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrono le **seguenti condizioni:**

1. **l'agente ha procurato nuovi clienti al preponente o ha sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceve ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;**
2. **il pagamento di tale indennità è equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti.**

L'indennità è dovuta anche se il rapporto cessa per **morte dell'agente** e in questo caso verrà liquidata agli eredi, e la sua concessione non priva comunque l'agente del diritto all'eventuale risarcimento dei danni. Ciò non significa tuttavia che la semplice cessazione del rapporto possa far sorgere il diritto all'agente al risarcimento del danno. Al contrario, la precisazione contenuta nell'art. 1751 c.c. è tesa esclusivamente ad evitare che il pagamento dell'indennità di fine rapporto possa considerarsi onnicomprensivo di qualunque potenziale richiesta dell'agente. Pertanto, al fine di affermare l'esistenza del diritto dell'agente al risarcimento del danno, sarà comunque necessario che ne sussistano i requisiti dal punto di vista generale. Quindi, la semplice cessazione del rapporto non sarà di per sé sufficiente a generare il diritto al risarcimento, mentre risulterà necessario riscontrare la presenza di elementi ulteriori, quali ad esempio un precedente comportamento del preponente che possa aver determinato l'agente a sostenere investimenti consistenti contando sulla prosecuzione del rapporto (Cass. 10 aprile 2008, n. 9426).

L'indennità di fine rapporto non è dovuta:

1. quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente, la quale, per sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto;

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

2. quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente, quali età, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;
3. quando ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto di agenzia.

L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione. L'assenza di un preciso meccanismo di quantificazione è senza dubbio il problema di maggior rilievo nella disciplina dell'indennità di fine rapporto e la fonte primaria di tutti i problemi di compatibilità tra l'art. 1751 c.c. e contrattazione collettiva. L'art. 1751 c.c., infatti, non prevede i criteri di calcolo della stessa, ma esclusivamente il suo limite massimo. Tuttavia il giudice italiano, al fine di individuare i criteri di quantificazione dell'indennità, ha la possibilità (e l'obbligo) di interpretare l'art. 1751 c.c. tenendo presente il testo della direttiva comunitaria, e quindi può utilizzare i criteri dell'apporto o sviluppo di clientela, dei vantaggi sostanziali per il preponente e della rispondenza ad equità della corresponsione non solo per stabilire l'esistenza del diritto, ma altresì per la sua quantificazione.

Spetta dunque alla giurisprudenza il compito di elaborare validi criteri di quantificazione dell'indennità basati:

- sulla misura dell'apporto di clientela e
- sulla rispondenza ad equità della corresponsione,

criteri la cui esistenza dovrebbe essere oggetto di accertamento nel singolo caso concreto sulla base delle risultanze probatorie, il cui onere appare gravare esclusivamente sull'agente.

L'agente decade dal diritto all'indennità prevista dal presente articolo se, nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto, omette di comunicare al preponente l'intenzione di far valere i propri diritti. Non sono previste formalità particolari, tuttavia entro il predetto termine annuale l'agente dovrà comunicare al preponente l'intenzione di far valere i propri diritti. La predetta comunicazione non presuppone l'instaurazione di un vero e proprio giudizio, essendo sufficiente l'invio di una raccomandata A.R. Le disposizioni precedenti sono inderogabili a svantaggio dell'agente e non sarà quindi possibile prevedere nei singoli contratti disposizioni meno favorevoli per l'agente rispetto a quelle dell'art. 1751 c.c. Eventuali clausole contrattuali in contrasto con l'art. 1751 c.c. saranno quindi prive di efficacia ed affette da nullità, in quanto in contrasto con norma imperativa.

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

Indennità suppletiva di clientela

L'indennità suppletiva di clientela è prevista a prescindere che si tratti di rapporto a tempo determinato o indeterminato, risultando dovuta in tutte le ipotesi di scioglimento del contratto di agenzia ad iniziativa della casa mandante per fatto non imputabile all'agente. L'indennità suppletiva di clientela sarà altresì corrisposta – sempre che il rapporto sia in atto da almeno un anno – in caso di dimissioni dell'agente dovute a:

- invalidità permanente e totale;
- infermità e/o malattia per le quali non può essergli ragionevolmente richiesta la prosecuzione del rapporto;
- conseguimento di pensione di vecchiaia Enasarco e/o INPS;
- circostanze attribuibili al preponente (art. 1751 c.c.);
- decesso. In tal caso le indennità verranno corrisposte agli eredi legittimi o testamentari.

Qualora il preponente non corrisponda l'indennità a causa di un fatto imputabile all'agente, dovrà darne motivazione nella lettura di revoca. È stata quindi eliminata la precisazione in precedenza esistente sull'assimilabilità al contratto a tempo indeterminato con quello a termine rinnovato o prorogato. I criteri di quantificazione prevedono che, se il contratto si scioglie a iniziativa del preponente per fatto non imputabile all'agente, sarà corrisposta in aggiunta all'indennità di risoluzione un'indennità suppletiva di clientela da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni per le quali è sorto il diritto al pagamento per tutta la durata del rapporto, anche se le somme non sono state interamente corrisposte al momento della cessazione. La norma precisa altresì che sono considerate anche le somme corrisposte a titolo di rimborso o concorso spese a premio. L'indennità suppletiva di clientela indennizza l'agente di commercio per l'apporto fornito alla mandante in termini di nuova clientela o di sviluppo di quella esistente. Corrisponde pertanto ad una forma di avviamento derivante dalle energie spese dall'agente, che vanno a vantaggio della casa mandante. In sostanza risarcisce l'agente nel caso in cui il rapporto venga risolto dalla casa mandante senza alcun fatto imputabile all'agente stesso. Indirettamente consente alla casa mandante, a fronte del pagamento di detta indennità, la libertà di risolvere il contratto di agenzia quando lo ritenga opportuno, senza obbligo di fornire motivazioni. L'indennità suppletiva di clientela viene quindi corrisposta se la risoluzione del contratto (a tempo indeterminato o a tempo determinato superiore

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

all'anno, che è stato rinnovato o prorogato) avviene per iniziativa della casa mandante, anche a seguito di suo fallimento. L'indennità suppletiva di clientela è a totale carico della casa mandante e viene corrisposta direttamente alla medesima, in aggiunta all'indennità di risoluzione del rapporto. Indennità suppletiva di clientela nel settore commercio Se il contratto si scioglie ad iniziativa della casa mandante per fatto non imputabile all'agente, sarà corrisposta direttamente dalla ditta preponente, in aggiunta alla indennità di risoluzione rapporto (FIRR), una indennità suppletiva di clientela. Tale indennità deve essere calcolata sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme corrisposte (rimborsi o concorsi spese, premi) per le quali sia sorto il diritto al pagamento per tutta la durata del rapporto in favore dell'agente o rappresentante, anche se le stesse somme non sono state interamente corrisposte al momento della cessazione del rapporto. L'indennità suppletiva di clientela sarà altresì corrisposta, sempre che il rapporto sia in atto da almeno un anno, in caso di dimissioni dell'agente dovute a:

- invalidità permanente e totale;
- infermità e/o malattia per le quali non può essergli ragionevolmente richiesta la prosecuzione del rapporto;
- conseguimento di pensione di vecchiaia Enasarco e/o INPS;
- per circostanze attribuibili al preponente (art. 1751 c.c.);
- decesso dell'agente: in tal caso l'indennità verrà corrisposta agli eredi legittimi o testamentari.

Sistema di calcolo dell'indennità suppletiva di clientela:

- 3% sulle provvigioni maturate nei primi tre anni di durata del rapporto;
- 3,50% sulle provvigioni maturate dal quarto al sesto anno compiuto;
- 4% sulle provvigioni maturate negli anni successivi.

Indennità suppletiva di clientela e AEC

Tale indennità è collegata all'incremento della clientela e suddivisa in due parti, e più precisamente:

a. l'una da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme corrisposte o comunque dovute all'agente fino alla cessazione del rapporto;
b. la seconda condizionata al riscontro, al momento della cessazione del rapporto, dell'esistenza di nuova clientela apportata all'agente (cui viene parificato il sensibile sviluppo di quella esistente). Tale secondo importo non potrà infatti essere superiore alla differenza tra la somma delle prime due indennità (FIRR e prima parte dell'indennità suppletiva sub a) ed limite massimo del 1751 c.c.

L'indennità suppletiva di clientela (nella sua duplice componente) è esclusa nell'ipotesi in cui il contratto si sciolga per un fatto imputabile all'agente o rappresentante; non vengono considerate tali le dimissioni

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

dovute ad invalidità permanente e totale o successive al conseguimento della pensione di vecchiaia, purché tali eventi si verifichino dopo che il rapporto sia durato da almeno un anno.

Calcolo seconda parte indennità suppletiva di clientela ex AEC 20.10.2007 – Industria

Tasso di incremento	**Aliquota da applicare all'incremento annuo**
Inferiore al 100%	1%
Superiore al 100%	2%
Superiore al 150%	3%
Superiore al 200%	4%
Superiore al 250%	5%
Superiore al 300%	6%

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

Superiore al 350%	7%

In alternativa è consentito alle parti di accordarsi per prendere come base per il calcolo di cui sopra non i guadagni dell'agente, ma il fatturato dallo stesso realizzato. Un'ulteriore complicazione è costituita dal fatto che il raffronto tra i dati iniziali e finali deve essere effettuato in maniera omogenea, con la conseguenza che eventuali variazioni intervenute nel corso del rapporto in relazione alle provvigioni, alla zona od alle aliquote provvigionali debbono essere neutralizzate.

L'indennità meritocratica

Lo spirito della norma è quello di riconoscere all'agente, oltre ai primi due emolumenti e sempre nel limite massimo di cui all'art. 1751 c.c., un ulteriore importo a condizione che risultino soddisfatti i requisiti dell'apporto e sviluppo di clientela e dell'esistenza di vantaggi sostanziali per il preponente. Dal punto di vista pratico viene preso in considerazione un valore iniziale, pari al fatturato della zona o dei clienti affidati all'agente all'inizio del rapporto ed un valore finale, pari al fatturato di zona al termine del rapporto. Per la determinazione dell'incremento verranno posti a confronto il fatturato iniziale e quello

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

finale da determinarsi in funzione della durata del rapporto. Il valore iniziale andrà attualizzato con l'applicazione dei coefficienti di rivalutazione ISTAT per i crediti di lavoro. L'indennità meritocratica è quindi aggiuntiva alla indennità di risoluzione rapporto (FIRR) e alla indennità suppletiva di clientela e la sua corresponsione è dovuta nel solo caso in cui:

- l'importo complessivo di indennità risoluzione rapporto e indennità suppletiva di clientela sia inferiore al valore massimo di indennità di fine rapporto previsto dall'art. 1751 c.c., comma 3;
- ricorrano le condizioni per cui l'agente, al momento della cessazione del rapporto; abbia procurato nuovi clienti al preponente; oppure abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti ed il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

L'indennità meritocratica aggiuntiva spetta in misura non superiore alla differenza tra la somma di indennità risoluzione rapporto (FIRR) ed indennità suppletiva di clientela ed il valore massimo previsto dall'art. 1751 c.c.

Sistema di calcolo dell'indennità meritocratica

È bene precisare che, per poter effettuare correttamente tutti i calcoli relativi alla indennità meritocratica, è necessario predisporre i calcoli relativi a:

- indennità suppletiva di clientela;
- FIRR (anche se in parte già versato e accantonato annualmente all'Enasarco);
- indennità di fine rapporto prevista dall'art. 1751 c.c. calcolata nella cifra massima prevista dalla norma, una annualità di provvigioni determinata dalla media delle provvigioni liquidate all'agente negli ultimi 5 anni del rapporto o del minor periodo.

Nuova formulazione – Indennità meritocratica, in applicazione di quanto definito al capo dell'art. 12 AEC Commercio del 21.06.2013

Sull'importo ottenuto sottraendo dal valore finale il valore iniziale (come illustrato nella tabella successiva) aggiornato sulla base dell'indice ISTAT del costo della vita per le famiglie di operai e impiegati, si applicheranno le seguenti percentuali:

- 1% in caso di incremento fino al 33%;
- 2% in caso di incremento superiore al 33% e fino al 66%;
- 3% in caso di incremento superiore al 66%.

Individuazione dell'incremento reale del fatturato – Art. 12 AEC Commercio del 21.06.2013

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

Durata del rapporto	Valore iniziale	Valore finale
Fino a tre anni	Valore delle provvigioni del 1° trimestre di operatività del mandato moltiplicato per quattro	Valore delle provvigioni dei 12 mesi antecedenti la chiusura del rapporto
Dai tre ai dieci anni	Media delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi 2 anni di durata del rapporto	Media delle provvigioni nei 2 anni antecedenti la chiusura del rapporto (intendendo il valore delle provvigioni nei 24 mesi antecedenti la chiusura del rapporto)
Superiore a dieci anni	Media delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi 3 anni di durata del rapporto	Media delle provvigioni nei 3 anni antecedenti la chiusura del rapporto (intendendo il valore delle provvigioni nei 36 mesi antecedenti la chiusura del rapporto)

Individuazione dell'incremento reale del fatturato art. 11 AEC Industria del 18.10.2007

Per individuare il valore reale dell'incremento della clientela e/o del fatturato, di cui al capo II, lett. B), dell'art. 10, da parte dell'agente o rappresentante, sarà preso in considerazione il volume complessivo dei guadagni provvigionali e di ogni altro compenso percepito dall'agente o rappresentante. Il valore reale dell'incremento annuo finale, sul quale si applicano le aliquote di cui al capo II, lett. B), si determina in base alla differenza tra i guadagni complessivi risultanti dalle ultime quattro liquidazioni trimestrali e quelli risultanti dalle prime quattro liquidazioni trimestrali (applicandosi a questi ultimi i coefficienti di rivalutazione ISTAT per i crediti di lavoro). Il tasso reale dell'incremento annuo finale, in rapporto al quale si individua l'aliquota applicabile, si determina commisurando percentualmente all'importo rivalutato delle prime quattro liquidazioni trimestrali il valore differenziale calcolato come sopra. In alternativa, le parti direttamente interessate possono concordare di assumere, come base di calcolo per la determinazione del tasso di incremento, il fatturato sul quale sono state conteggiate le prime quattro liquidazioni

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

trimestrali e il fatturato sul quale sono state calcolate le ultime quattro liquidazioni trimestrali. In tal caso, il tasso finale di incremento reale, è determinato in base alla differenza tra il fatturato relativo alle ultime quattro liquidazioni trimestrali e il fatturato relativo alle prime quattro liquidazioni trimestrali (applicandosi a quest'ultimo i coefficienti di rivalutazione ISTAT per i crediti di lavoro), commisurata percentualmente al fatturato relativo alle prime quattro liquidazioni trimestrali rivalutato come sopra. Nel caso di rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale, che all'atto della cessazione siano in corso da più di cinque anni, il valore annuo iniziale da prendere a riferimento per l'individuazione sia del valore assoluto sia del tasso di incremento verrà determinato in base alla media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi due anni di durata del rapporto (otto liquidazioni trimestrali), ovvero del relativo fatturato con la rivalutazione secondo gli indici ISTAT per i crediti di lavoro. Il valore annuo finale sarà determinato sulla base della media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante negli ultimi due anni di durata del rapporto (otto liquidazioni trimestrali) ovvero del relativo fatturato. Nel caso di rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale, che all'atto della cessazione siano in corso da oltre dieci anni, il valore annuo iniziale da prendere a riferimento per l'individuazione sia del valore assoluto sia del tasso di incremento verrà determinato in base alla media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi tre anni di durata del rapporto (dodici liquidazioni trimestrali), ovvero del relativo fatturato, con la rivalutazione secondo gli indici ISTAT per i crediti di lavoro. Il valore annuo finale sarà determinato sulla base della media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante negli ultimi tre anni di durata del rapporto (dodici liquidazioni trimestrali) ovvero del relativo fatturato. Il raffronto tra dati iniziali e dati finali di cui ai precedenti commi va effettuato in termini omogenei. Pertanto, in caso di variazioni in aumento o in diminuzione intervenute nel corso del rapporto e riguardanti il territorio, la clientela, i prodotto, le provvigioni, gli effetti di dette variazioni vanno neutralizzati, non potendo comportare né oneri né vantaggi per nessuna delle parti, ai fini specifici qui considerati.

Leggi anche: Gli obblighi della Casa Mandante nei confronti dell'agente

di Cristina Rigato 9 Settembre 2014

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D