

## *Newsletter Legale*

### **5.2 La giusta causa nel contratto di agenzia**

Secondo la giurisprudenza è oramai pacifico che il recesso per giusta causa, previsto dall'art. 2119 del codice civile per il lavoro subordinato, è applicabile anche al contratto di agenzia, dovendosi tener conto, per la valutazione della gravità della condotta, che nel rapporto di agenzia il vincolo fiduciario – in considerazione della maggiore autonomia di gestione dell'attività per luoghi, tempi, modalità e mezzi in funzione del conseguimento delle finalità aziendali – assume maggiore intensità rispetto al rapporto di lavoro subordinato.

Pertanto, ai fini della legittimità del recesso per giusta causa è sufficiente anche un fatto di minore consistenza, il cui accertamento è rimesso al giudice di merito ed è insindacabile in sede di legittimità.

Tuttavia, la nozione di giusta causa prevista nel codice civile ha un contenuto generale ed astratto, per cui nel corso degli anni la giurisprudenza ha elaborato la casistica dei comportamenti che concretizzano la giusta causa di recesso nel contratto di agenzia.

Si indicano qui di seguito i comportamenti che integrano gli estremi della giusta causa in base all'elaborazione giurisprudenziale formatasi negli anni sul tema in esame.

Secondo la giurisprudenza costituisce un valido motivo di recesso per giusta causa su iniziativa della preponente:

- l'inattività dell'agente;
- le mancate visite alla clientela;
- l'appropriazione indebita di somme spettanti alla preponente;
- la violazione dell'obbligo di esclusiva;
- la mancata dimostrazione delle visite effettuate presso la clientela;
- le irregolarità commesse dai subagenti e/o dai collaboratori dell'agente;
- le offese alla preponente.

Secondo la giurisprudenza costituisce, invece, un valido motivo di recesso per giusta causa su iniziativa dell'agente:

- il mancato pagamento delle provvigioni che si protrae da mesi;
- il rifiuto sistematico degli ordini trasmessi dall'agente;
- la violazione dell'obbligo di esclusiva;
- il mancato invio del materiale di vendita e del campionario;
- il mancato riscontro alle comunicazioni inviate dall'agente;
- il mancato invito alle riunioni della rete vendita;
- il mancato invito a partecipare ai viaggi incentive rivolti alla rete vendita.