

Esempio di calcolo dell'indennità europea (prevista dall'art. 1751 c.c.)

In base all'art. 1751 c.c. all'atto della cessazione del rapporto la mandante è tenuta a corrispondere una indennità cosiddetta "meritocratica" se ricorrono entrambe, congiuntamente le seguenti condizioni:

- Aver procurato nuovi clienti o aver sviluppato affari con i clienti esistenti, purchè la mandante riceva ancora sostanziali vantaggi dai clienti stessi anche dopo la cessazione del mandato
- L'indennità sia equa tenuto conto di tutte le circostanze del caso (ad es. delle provvigioni che l'agente perde)
- Il mandato si sia risolto per iniziativa della mandante ovvero ad iniziativa dell'agente purchè giustificata da inadempimento grave della mandante, o da infermità o malattia tali da rendere non più ragionevole la pretesa di una continuazione dell'attività

L'art. 1751 non indica le modalità di calcolo dell'indennità, ma stabilisce che "l'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad una indennità annuale calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni..."

Fissato il limite massimo, ed in assenza di un limite minimo o di altre modalità di calcolo, occorrerà rifarsi caso per caso alla relazione della Commissione delle Comunità Europee del 23 luglio 1996 che fornisce le seguenti indicazioni, suddivise per "fasi":

Fase 1:

- si calcoli la provvigione lorda per gli ultimi 12 mesi di attività relativa alla clientela "nuova" e quella su cui si sono "intensificati gli affari": la Commissione propone ad es. l'importo di **50.000 €**
- si proceda alla stima della durata dei vantaggi futuri per la mandante: si propongono **3 anni**
- si proceda a calcolare la retribuzione media degli ultimi 5 anni: si propone una media di **80.000 €**
- quindi si proietti tale provvigione media nei successivi tre anni decurtandola ogni anno di un cosiddetto "tasso di migrazione" che tiene conto della quota di clientela che si perde col decorrere del tempo: si avrà così il danno derivante all'agente a causa della risoluzione contrattuale. Secondo la Commissione tale tasso può variare tra un minimo del 20% ad un massimo del 38% annuo, e nell'esemplificazione propone un tasso del **20%**
- infine si riduce l'importo ottenuto in considerazione del fatto che il pagamento viene anticipato all'inizio dei tre anni (coefficiente di attualizzazione, corrispondente ai tassi medi di interesse applicati in ciascun paese): nell'esempio, si propone un **10%**

Fase 2:

- il risultato ottenuto viene eventualmente corretto per realizzare il cosiddetto "principio dell'equità", che permette di adeguare l'importo in considerazione di vari fattori:
- eventuale presenza di altri preponenti (plurimandatario)
- livello provvisionale dell'agente
- ampiezza dei vantaggi procurati al preponente
- esistenza di clausole che limitano l'attività (patto di non concorrenza post risoluzione)
- altri fattori concomitanti (andamento del mercato, investimenti promozionali o pubblicitari dell'agente e/o del mandante, ecc.)

Fase 3:

L'importo calcolato come da "fase 1" e "fase 2" deve essere raffrontato con quello massimo previsto, cioè l'indennità pari alla provvigione annua media degli ultimi cinque anni, ovviamente comprendente le provvigioni non solo dei clienti nuovi o "intensificati"

Esempio di calcolo finale

Seguendo i criteri e il calcolo operato dalla Commissione si ottiene:

Provvigione su clientela nuova e/o intensificata	50.000 €	
Durata tre anni con migrazione del 20%:		
- 1 ANNO: 50.000 - 10.000 =		40.000 €
- 2 ANNO 40.000 - 8.000 =		32.000 €
- 3 ANNO 32.000 - 6.400 =		25.600 €
Totale provvigioni perdute		97.600 €
A dedurre 10% per l'attualizzazione		9.760 €
a) Indennità calcolata (97.600 - 9.760)		87.840 €
b) Media provvigionale ultimi 5 anni	80.000 €	
poiché a) > b) l'indennità da corrispondere è di	80.000 €	