

Il giurista del lavoro n. 1/2023

Il patto di non concorrenza *post* contrattuale fra preponente e agente

Valerio Sangiovanni – avvocato e *Rechtsanwalt*

*Durante il rapporto di agenzia vige fra le parti un divieto di concorrenza per legge ([articolo 1743](#), cod. civ.). Tuttavia, una volta cessato il rapporto, ciascuna parte è libera di fare concorrenza all'altra, non esistendo più alcun vincolo contrattuale. Se il preponente desidera evitare attività concorrenziali dell'agente dopo la fine del rapporto, bisogna concludere un apposito patto di non concorrenza *post* contrattuale. In questo articolo si analizza la disposizione dell'[articolo 1751-bis](#), cod. civ., nella sua applicazione pratica, anche alla luce delle evoluzioni giurisprudenziali.*

Patto di non concorrenza e diritto di esclusiva

L'articolo 1751-*bis*, cod. civ., disciplina il possibile patto di non concorrenza fra preponente e agente dopo la cessazione del rapporto di agenzia¹. Si tratta della trasposizione nel diritto italiano dei principi sanciti dall'articolo 20, Direttiva comunitaria sugli agenti commerciali indipendenti².

La legge italiana prevede, anzitutto, che *“il patto che limita la concorrenza da parte dell'agente dopo lo scioglimento del contratto deve farsi per iscritto”* (articolo 1751-*bis*, comma 1, cod. civ.). Dalla disposizione emerge che si tratta di un patto che opera *“dopo”* lo scioglimento del contratto, non prima.

Prima dello scioglimento del contratto il divieto di concorrenza è una conseguenza automatica del contratto di agenzia. Bisogna, difatti, considerare il disposto dell'articolo 1743, cod. civ., secondo cui:

“il preponente non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività, né l'agente può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro”.

¹ Sul patto di non concorrenza fra preponente e agente dopo la cessazione del rapporto cfr. F. Bochicchio, *Patto di non concorrenza per il periodo successivo all'estinzione del rapporto di agenzia: l'art. 1751-bis c.c. non esaurisce la problematica*, in *“Giurisprudenza commerciale”*, 1999, II, pag. 210 ss.; A. Venezia, *Il patto di non concorrenza dopo la cessazione del rapporto nel contratto di agenzia*, in *“Contratti”*, 2001, pag. 710 ss..

² L'articolo 20, § 1, Direttiva 86/653/CEE, prevede che *“ai fini della presente direttiva la convenzione che stabilisce una limitazione dell'attività professionale dell'agente commerciale dopo l'estinzione del contratto è denominata patto di non concorrenza”*. L'articolo 20, § 2, statuisce che *“un patto di non concorrenza è valido solo nella misura in cui: a) sia stipulato per iscritto; e b) riguardi il settore geografico o il gruppo di persone e il settore geografico affidati all'agente commerciale, nonché le merci di cui l'agente commerciale aveva la rappresentanza ai sensi del contratto”*. Infine, l'articolo 20, § 3, afferma che *“il patto di non concorrenza è valido solo per un periodo massimo di due anni dopo l'estinzione del contratto”*.

L'agente che, durante il rapporto, lavorasse nella medesima zona per 2 preponenti in concorrenza violerebbe questa disposizione e si renderebbe civilmente responsabile verso i preponenti.

Durante il contratto di agenzia, le parti non possono, dunque, farsi concorrenza: il rapporto dev'essere caratterizzato da reciproca lealtà e collaborazione. Qualche volta il testo del contratto stabilisce espressamente che vi è un divieto di concorrenza fra le parti già durante il rapporto. Ma, anche se non vi fosse una clausola del genere, la regola di base – desumibile dall'[articolo 1743](#), cod. civ. – è il divieto di concorrenza fra preponente e agente durante il rapporto.

La Corte di Cassazione si è occupata recentemente di un caso in cui il contratto di agenzia prevedeva un divieto di concorrenza durante il rapporto contrattuale³. L'agente violava detto divieto costituendo una società che svolgeva attività in concorrenza e commercializzando prodotti in concorrenza. La società preponente agiva, così, in giudizio contro l'agente, chiedendo il risarcimento dei danni derivanti dall'attività concorrenziale. I giudici riconoscono l'inadempimento dell'agente e lo condannano al pagamento della penale prevista in contratto.

L'agente cerca di difendersi argomentando che la clausola che stabilisce il divieto di concorrenza non sarebbe valida, in quanto si sarebbe dovuta firmare 2 volte per approvazione specifica ([articolo 1341](#), cod. civ.). La Corte di Cassazione, tuttavia, non aderisce a questa tesi: il divieto di concorrenza, durante il rapporto, è una conseguenza che deriva direttamente dalla legge. La clausola del contratto non fa che ribadire quanto previsto dalla legge: non vi è, dunque, alcun profilo di vessatorietà della clausola, vessatorietà che imporrebbe una doppia firma a titolo di approvazione specifica.

Si osservi, infine, che l'esclusiva reciproca viene considerato dalla giurisprudenza come un elemento "naturale", seppure non "essenziale", del contratto.

In altre parole, di norma opera l'articolo 1743, cod. civ., con l'esclusiva reciproca; tuttavia, la disposizione è derogabile dalle parti. Più in dettaglio, la Corte di Cassazione ha stabilito che il diritto di esclusiva previsto dall'articolo 1743, cod. civ., costituisce un elemento naturale, ma non essenziale, del contratto, e, quindi, può essere validamente derogato dalle parti sia mediante clausola espressa sia con una tacita manifestazione di volontà, la quale può desumersi dal comportamento tenuto dalle parti al momento della conclusione del contratto e anche successivamente, al momento dell'esecuzione dello stesso⁴.

Mentre durante il rapporto di agenzia vi è per legge un'esclusiva reciproca (articolo 1743, cod. civ.), la situazione cambia completamente dopo la cessazione del rapporto: non essendo più in forza il contratto,

³ Cassazione n. 10382/2021.

⁴ Cassazione n. 11674/2008.

le parti sono libere di farsi concorrenza. Per limitare la concorrenza dopo la fine del rapporto occorre un apposito patto.

La forma scritta del patto di non concorrenza

La legge prevede la forma scritta per il patto di non concorrenza. Si tratta di una disposizione non chiara relativamente alle conseguenze della sua violazione. Nel nostro ordinamento vige il principio della libertà di forme: se non ci sono disposizioni più restrittive, il contratto può essere concluso anche solo verbalmente.

I 2 limiti alla libertà di forma sono:

1. la prescrizione di forma scritta a fini di validità del contratto;
2. la prescrizione di forma scritta a fini di prova del contratto.

L'[articolo 1751-bis](#), cod. civ., non stabilisce se il requisito di forma – per il patto di non concorrenza *post* contrattuale – sia previsto a fini di validità oppure probatori. Pare da preferirsi la seconda tesi: se manca il patto scritto, il patto può considerarsi lo stesso valido, ma non può essere fornita la prova dei suoi contenuti, mancando il documento scritto. Questa soluzione pare preferibile, in quanto nemmeno per il contratto di agenzia è richiesta la forma scritta a pena di invalidità: l'[articolo 1742](#), comma 2, cod. civ., prevede che “*il contratto deve essere provato per iscritto*”. Se per il contratto di agenzia lo scritto serve esclusivamente per la prova, appare eccessivo richiedere la forma scritta a fini di validità per il solo patto che limita la concorrenza dopo la fine del rapporto fra le parti⁵.

Ma dove si colloca materialmente il patto di non concorrenza?

Sono possibili 2 alternative:

1. all'interno del contratto di agenzia; oppure
2. in un documento separato rispetto al contratto di agenzia.

La Corte di Cassazione si è occupata, molto recentemente, di un caso in cui il patto di non concorrenza era contenuto nel medesimo contratto di agenzia⁶. Si trattava di una delle tante clausole del contratto, anche se destinata a produrre effetti solo successivamente alla cessazione del rapporto di agenzia. La particolarità del caso di specie è che era stata prevista una penale a carico dell'agente per il caso di violazione del patto di non concorrenza. Poiché l'agente viola il divieto di non concorrenza, la società

⁵ Questa tesi che si è appena sostenuta sembra in realtà in contrasto con il testo della Direttiva comunitaria. L'articolo 20, § 2, della Direttiva prevede difatti testualmente che “*un patto di non concorrenza è valido solo nella misura in cui: a) sia stipulato per iscritto*”. Nella prospettiva del Legislatore comunitario il patto di non concorrenza (accessorio a un contratto di agenzia) pare essere addirittura più importante del medesimo contratto di agenzia.

⁶ Cassazione n. 1143/2022.

preponente fa causa all'agente chiedendo il pagamento della penale nonché la restituzione dell'indennità per il patto di non concorrenza.

L'agente si difende sostenendo che la clausola sul divieto di concorrenza *post* contrattuale è nulla, in quanto non è stata approvata specificamente per iscritto. L'[articolo 1341](#), comma 2, cod. civ., prevede che, nei contratti predisposti unilateralmente da uno dei contraenti, determinate clausole - particolarmente gravose per l'altra - debbano essere approvate specificamente. Bisogna, insomma, alla fine del contratto, apporre una seconda firma solo con riferimento alle clausole elencate nell'articolo 1341, comma 2, cod. civ..

Uno dei casi in cui è necessaria la doppia firma è quello delle pattuizioni che sanciscono “*restrizioni della libertà contrattuale nei rapporti con terzi*”. In effetti, il divieto di concorrenza rientra in questa categoria, poiché impedisce all'agente di poter lavorare per altri preponenti dopo la fine del rapporto. La Corte di Cassazione, peraltro, nella sentenza del gennaio 2022, rigetta l'eccezione di nullità dell'agente. Da un lato, è vero che la clausola non è stata firmata una seconda volta per specifica approvazione; tuttavia, la Suprema Corte ritiene che quello firmato dall'agente non fosse un contratto destinato a un pubblico indistinto di persone, bensì a pochi agenti.

Secondo la Cassazione, in tema di condizioni generali di contratto, perché sussista l'obbligo della specifica approvazione per iscritto di cui all'articolo 1341, comma 2, cod. civ., non basta che uno dei contraenti abbia predisposto l'intero contenuto del contratto, in modo che l'altra parte non possa che accettarlo o rifiutarlo nella sua interezza, ma è, altresì, necessario che lo schema sia stato predisposto per servire a una serie indefinita di rapporti.

In conclusione, secondo la Corte di Cassazione, la doppia firma non era necessaria. La clausola è valida ed efficace anche senza doppia firma. Dal momento che il patto di non concorrenza *post* contrattuale sussiste ed è stato violato dall'agente, questi viene condannato a risarcire il danno (quantificato nella penale) nonché a restituire l'indennità che aveva ricevuto per il patto di non concorrenza.

I limiti di zona, clientela e durata del patto di non concorrenza

La legge prevede che il patto di non concorrenza

“deve riguardare la medesima zona, clientela e genere di beni o servizi per i quali era stato concluso il contratto di agenzia e la sua durata non può eccedere i due anni successivi all'estinzione del contratto” ([articolo 1751-bis](#), comma 1, cod. civ.).

Questa disposizione pone diversi limiti al patto di non concorrenza *post* contrattuale.

Il primo limite riguarda l'ambito di applicazione del patto, sia per quanto riguarda la zona, sia per quanto riguarda i clienti, sia per quanto riguarda i beni (o servizi) oggetto del contratto.

La zona è un elemento caratteristico del contratto di agenzia. La legge stabilisce, difatti, che con il contratto di agenzia una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere la conclusione di contratti "in una zona determinata" (così l'[articolo 1742](#), comma 1, cod. civ.). La zona assegnata all'agente varia per dimensioni da caso a caso, potendo coincidere con alcuni Comuni, oppure una Provincia, una Regione o una pluralità di Comuni, Province o Regioni.

Vi dev'essere parallelismo fra l'ampiezza della zona nel contratto di agenzia e l'ampiezza della zona nel patto *post* contrattuale.

Se, ad esempio, la zona interessata dal contratto di agenzia fosse l'intera Provincia di Verona, comprensiva del capoluogo, sarebbe illegittimo un patto che vietasse l'attività dell'agente in tutto il Veneto. Viceversa, non ci dovrebbero essere ostacoli a prevedere che la zona dove è vietata la concorrenza sia più limitata di quella prevista nel contratto di agenzia. Si potrebbe così prevedere, per proseguire con l'esempio fatto, che il divieto di concorrenza operi solo per il Comune di Verona (e non per la Provincia di Verona).

Un secondo limite legale all'ampiezza del divieto di concorrenza nel patto *post* contrattuale riguarda la clientela. I clienti interessati dal patto di non concorrenza devono coincidere con quelli del contratto di agenzia, non potendo, invece, essere definiti in modo più ampio di quanto succedesse durante il rapporto.

Ma che succede se il patto di non concorrenza è più ampio di quanto consentito dalla legge, ossia se prevede una zona più ampia di quella prevista nel contratto di agenzia e/o riguarda una clientela più estesa di quella prevista nel contratto di agenzia?

La giurisprudenza ritiene che il patto sia nullo solo parzialmente, e non totalmente. Più precisamente, la Corte di Cassazione ha affermato che il patto di non concorrenza è valido solo nell'ambito della medesima zona e clientela, mentre deve ritenersi nullo per le parti eccedenti⁷. Si verifica, dunque, una nullità di parte del patto, non dell'intero patto: il divieto di concorrenza rimane fermo nei limiti che erano fissati dal contratto di agenzia.

Un terzo limite legale al divieto di concorrenza è determinato dal genere di beni o servizi trattati.

⁷ Cassazione n. 19586/2010, in *Contratti*, 2011, pag. 125 e ss., con nota di V. Sangiovanni.

Si immagini che un'impresa abbia 2 rami d'azienda e venda prodotti totalmente diversi. Se un agente vende per quell'impresa solo il primo tipo di prodotti, il divieto di concorrenza *post* contrattuale non potrà abbracciare il secondo tipo di prodotti.

La legge prevede, infine, un limite di durata: il patto di non concorrenza *post* contrattuale non può superare i 2 anni successivi all'estinzione del contratto. Si tratta di un limite massimo: il patto può prevedere una durata inferiore, ad esempio, di 6 oppure di 12 mesi.

Il divieto di concorrenza costituisce un limite alla libertà di iniziativa economica individuale, tutelato anche dalla Costituzione. Una limitazione alla possibilità di svolgere attività professionale deve, dunque, mantenersi entro ristretti limiti. Ecco che il Legislatore, in attuazione della Direttiva comunitaria, ha fissato un tetto massimo di 2 anni.

L'indennità spettante all'agente per il patto di non concorrenza

Se l'agente non può operare per 2 anni nel medesimo settore in cui operava prima, gli deve essere assicurata una somma di danaro che gli consenta di mantenersi.

Il patto di non concorrenza *post* contrattuale non vieta qualsiasi attività dell'agente, ma solo quelle in concorrenza. Tuttavia, un agente che ha lavorato in un settore ha maggiori probabilità di poter trovare opportunità di lavoro nel medesimo settore, cosicché il patto di non concorrenza potrebbe, di fatto, pregiudicargli qualsiasi attività. Per questa ragione il Legislatore gli riconosce un'indennità.

Più precisamente l'[articolo 1751-bis](#), comma 2, cod. civ., prevede che:

“l'accettazione del patto di non concorrenza comporta, in occasione della cessazione del rapporto, la corresponsione all'agente commerciale di un'indennità di natura non provvigionale”.

La disposizione prevede che il patto di non concorrenza venga “*accettato*”. Così facendo, la legge dà per scontato che il patto venga predisposto dal preponente e solo, appunto, firmato per accettazione dall'agente. In effetti, nel rapporto di agenzia generalmente il preponente si trova in una posizione di forza. Se la casa mandante è una società forte e si avvale di agenti in modo capillare su tutto il territorio italiano, è probabile che abbia dei contratti *standard* che “*impone*” ai nuovi agenti.

Un'ulteriore peculiarità dell'articolo 1751-*bis*, comma 2, cod. civ., è la previsione che il pagamento dell'indennità deve avvenire in occasione della cessazione del rapporto. Nella prassi, tuttavia, capita talvolta che l'indennità venga pagata già durante il rapporto, in occasione delle liquidazioni trimestrali delle provvigioni.

Molto recentemente il Tribunale di Udine si è occupato di un caso in cui l'indennità per il periodo di non concorrenza *post* contrattuale era già stata pagata dalla società preponente all'agente durante il rapporto, un po' alla volta, unitamente alle provvigioni⁸. Il testo del contratto di agenzia concluso fra le parti prevedeva la seguente clausola:

“quale corrispettivo per il rispetto del patto di non concorrenza post contrattuale, la preponente corrisponderà all'agente generale, cessato il rapporto, un'indennità calcolata secondo i criteri previsti dalla vigente legislazione e dagli accordi economici collettivi di categoria (settore industria). Le parti convengono che, durante lo svolgimento del mandato, la preponente possa riconoscere all'agente generale degli anticipi da liquidare periodicamente, con modalità previste con lettera a parte ... Il pagamento della suddetta indennità, se dovuta, e al netto di eventuali acconti, verrà liquidata in un'unica soluzione il sesto mese dopo la data di cessazione del rapporto”.

Durante il rapporto, l'agente aveva ricevuto una percentuale, in aggiunta alle provvigioni, destinata a remunerare il futuro divieto di concorrenza. Giunti alla fine del rapporto, erano stati effettuati i conteggi finali per comprendere l'esatto ammontare dell'indennità dovuta. Sulla base di detti conteggi era risultato che l'agente aveva già percepito durante il rapporto un importo maggiore di quello di sua spettanza. La società preponente chiede, dunque, la restituzione dell'eccedenza pagata.

Il Tribunale di Udine, accertato che le somme pagate in pendenza di rapporto sono maggiori di quelle dovute, accoglie la domanda della casa mandante e condanna l'agente a restituire le somme che ha percepito in eccesso rispetto all'indennità calcolata secondo l'accordo economico collettivo.

Nel caso deciso dal Tribunale di Udine, l'agente sostiene la tesi che sarebbe illegittimo il pagamento dell'indennità prima della cessazione del rapporto. Il giudice udinese, tuttavia, non accoglie questa tesi: le parti, nell'esplicazione della loro autonomia contrattuale, possono determinare l'entità del corrispettivo per il patto di non concorrenza come preferiscono. La legge non vieta un pagamento dell'indennità anticipato rispetto alla fine del rapporto e frazionato nel corso del tempo.

Anche il Tribunale di Roma si è occupato di un rapporto contrattuale di agenzia nel quale era previsto che l'indennità per il divieto di concorrenza *post* contrattuale fosse corrisposta già durante il rapporto di agenzia e, dunque, prima della sua cessazione⁹. Il caso può essere illustrato come segue.

Viene concluso un contratto di agenzia contenente un patto di non concorrenza per la durata massima consentita dalla legge di 24 mesi. L'agente, cessato il rapporto di agenzia, viola il patto di non

⁸ Tribunale di Udine, 17 maggio 2022, in dirittopratico.it.

⁹ Tribunale di Roma, 17 marzo 2016.

concorrenza, in quanto – nel periodo immediatamente successivo all'estinzione del rapporto (e, dunque, durante i 24 mesi coperti dal divieto) – costituisce delle società che operano nel medesimo settore e conclude affari con i vecchi clienti acquisiti nell'ambito del precedente rapporto di agenzia. La società preponente si rivolge al giudice chiedendo un'ordinanza cautelare che inibisca all'ex agente di continuare l'attività in concorrenza.

L'agente si difende sostenendo che il patto di non concorrenza sarebbe nullo e, dunque, privo di effetti. Il primo argomento su cui si basa l'affermazione di nullità è che l'indennità prevista per il patto di non concorrenza è legata all'ammontare delle provvigioni che l'agente aveva percepito durante il rapporto, nonostante la legge faccia riferimento a un'indennità “*di natura non provvigionale*”. Tuttavia, il Tribunale di Roma ritiene che ciò non determini nullità, in quanto è la stessa legge a stabilire che – fra i parametri da considerarsi per la quantificazione dell'indennità – possano rientrare anche le provvigioni percepite in passato. Il secondo argomento sui cui si basa l'affermazione di nullità è che il patto di non concorrenza prevedeva la corresponsione dell'indennità già durante il rapporto (e non solo alla fine). Anche questa eccezione di nullità viene, tuttavia, rigettata dal Tribunale di Roma, il quale rileva che – seppure il testo normativo sia ambiguo – non vi sono ragioni di sostanza per escludere che l'indennità possa essere “*anticipata*” durante il rapporto.

In conclusione, secondo il Tribunale di Roma, il patto di non concorrenza non presenta alcun profilo di nullità. Esso è stato violato dall'agente mediante la costituzione di società dedite alle medesime attività svolte presso l'ex preponente nonché mediante la conclusione di affari con i vecchi clienti. Sussiste anche il *periculum in mora*, considerando che l'agente può avvantaggiarsi delle conoscenze che ha del mercato grazie all'attività precedentemente svolta. Il ricorso viene, dunque, accolto e il giudice romano inibisce all'ex agente di svolgere attività concorrenziali.

Infine, l'[articolo 1751-bis](#), comma 2, cod. civ., specifica che l'indennità ha natura non provvigionale. La provvigione è il compenso che viene pagato dal preponente all'agente (quasi sempre in misura percentuale) per gli affari che il preponente ha concluso grazie all'intermediazione dell'agente. Le provvigioni concorrono nel calcolo dell'indennità di cessazione del rapporto ([articolo 1751](#), cod. civ.). Prevedendo la legge che l'indennità per il patto di non concorrenza *post* contrattuale non ha natura provvigionale, si esclude così che il suo importo rilevi al fine del calcolo dell'indennità di cessazione del rapporto.

La quantificazione dell'indennità spettante all'agente

Avuto riguardo alla quantificazione dell'indennità, la legge prevede che essa:

“va commisurata alla durata, non superiore a due anni dopo l’estinzione del contratto, alla natura del contratto di agenzia e all’indennità di fine rapporto. La determinazione della indennità in base ai parametri di cui al precedente periodo è affidata alla contrattazione tra le parti tenuto conto degli accordi economici nazionali di categoria. In difetto di accordo l’indennità è determinata dal giudice in via equitativa con riferimento:

- 1) alla media dei corrispettivi riscossi dall’agente in pendenza di contratto ed alla loro incidenza sul volume d’affari complessivo dello stesso periodo;*
- 2) alle cause di cessazione del contratto di agenzia;*
- 3) all’ampiezza della zona assegnata dall’agente;*
- 4) all’esistenza o meno del vincolo di esclusiva con un solo preponente”.*

Sulla base di questa disposizione, l’ammontare dell’indennità per il patto di non concorrenza *post* contrattuale è liberamente determinabile dalle parti. Se le parti non raggiungono un accordo, spetta al giudice stabilire quale debba essere l’indennità.

Il Tribunale di Venezia si è occupato di un patto di non concorrenza inserito nel contratto di agenzia e della quantificazione dell’indennità spettante all’agente¹⁰. Il contratto di agenzia prevedeva un patto di non concorrenza per il periodo successivo alla cessazione del rapporto. La clausola aveva il seguente tenore:

“alla cessazione del rapporto, per qualsiasi ragione o causa, e per i due anni successivi l’agente resti impegnato a non trattare né svolgere in alcun modo, né direttamente né indirettamente, per conto proprio o di terzi, in forma autonoma o subordinata, attività o affari comunque in concorrenza con la nostra attività di produzione”.

Cessato il rapporto di agenzia, il preponente non pagava spontaneamente l’importo dovuto a titolo di indennità. L’agente agisce, dunque, in giudizio contro il preponente, chiedendo il pagamento dell’indennità. Dal momento che il contratto richiama un accordo economico collettivo, il giudice calcola l’indennità secondo il metodo indicato nell’accordo economico e condanna la società convenuta a pagare all’agente 44.763 euro.

Patto di non concorrenza come mera opzione e indennità di valorizzazione

Nella prassi, qualche volta, il patto di non concorrenza viene previsto nel contratto come un’opzione a favore del preponente. Il contratto è formulato nel senso che:

¹⁰ Tribunale di Venezia, 19 gennaio 2021, in ilcaso.it.

1. è previsto il divieto di concorrenza per 2 anni dopo la cessazione del rapporto;
2. il preponente, tuttavia, prima della cessazione del contratto, può comunicare all'agente se intende avvalersi o meno del patto di non concorrenza.

Una pattuizione del genere è certamente vantaggiosa per la società preponente, la quale può valutare – poco prima della fine del rapporto – se è conveniente o meno pagare l'indennità. Se l'agente è particolarmente bravo e vi è il rischio concreto che passi alla concorrenza, la casa mandante confermerà il patto di non concorrenza (e pagherà l'indennità). Se, invece, gli svantaggi derivanti da un'attività concorrenziale sono limitati per la casa mandante, questa comunicherà all'agente che non intende avvalersi del patto di non concorrenza (e non pagherà l'indennità).

La Corte di Cassazione si è pronunciata su una clausola del contratto di agenzia con queste caratteristiche, statuendone la validità.

Più precisamente, la Cassazione ha stabilito che la clausola contrattuale che prevede la facoltà della società mandante di tenere l'agente vincolato al divieto di concorrenza nei suoi confronti, e il correlato obbligo, della medesima società, di corrispondere un corrispettivo in caso di esercizio di tale facoltà, non integra una condizione meramente potestativa, ma va qualificato come patto di opzione, ex [articolo 1331](#), cod. civ.¹¹.

Si è analizzata, in questo articolo, la disciplina legislativa sul patto di non concorrenza *post* contrattuale.

Laddove validamente pattuito, il patto di non concorrenza genera obblighi a carico di ambedue le parti:

1. l'agente non può svolgere attività in concorrenza;
2. il preponente deve pagare un'indennità all'agente per il fatto che gli impedisce di svolgere l'attività in concorrenza.

La prassi ha, però, sviluppato delle figure particolari, in cui la non concorrenza è considerata non come un obbligo, bensì come una mera facoltà. Si può prevedere in contratto che la società o l'agente possono decidere, alla fine del rapporto, se assoggettarsi o meno al divieto di concorrenza:

- a) in caso affermativo, l'agente riceverà una somma dal preponente;
- b) in caso negativo, l'agente non riceverà una somma dal preponente.

Gli effetti economici sono simili a quelli previsti in caso di ordinario patto di non concorrenza, ma la scelta se svolgere o meno attività in concorrenza è rimessa alle parti.

¹¹ Cassazione n. 17770/2022.

La Corte di Cassazione si è occupata di un contenzioso concernente una simile “*indennità di valorizzazione*” prevista in un contratto fra una società preponente e un promotore finanziario¹². In questo caso, il contratto di agenzia non prevedeva un patto di non concorrenza vincolante. Il contratto stabiliva solo che l’agente aveva la possibilità di scegliere se svolgere o meno attività in concorrenza dopo la cessazione del rapporto. Se l’agente non avesse svolto attività in concorrenza, avrebbe percepito l’indennità di valorizzazione, altrimenti no. Nel caso di specie l’indennità di valorizzazione era già stata corrisposta all’agente durante il rapporto di agenzia. Tuttavia, era stata prevista una condizione risolutiva: se l’agente avesse avviato, dopo la fine del rapporto, un’attività concorrenziale, avrebbe dovuto restituire l’indennità.

Special Event Lavoro

 **Euroconference**
Centro Studi Lavoro e Previdenza

Special Event Lavoro di 2 mezze giornate - Diretta web

PREVIDENZA E SISTEMA PENSIONISTICO PER I DIPENDENTI PUBBLICI E PER GLI ISCRITTI NELLA GESTIONE EX INPDAP

Le sessioni di approfondimento sulla Gestione Dipendenti Pubblici si propongono di fornire due profili diversi ma complementari di formazione: da un lato l'approfondita conoscenza degli adempimenti contributivi e la corretta esposizione di eventi e peculiarità del rapporto di lavoro pubblico sui flussi della ListaPosPa del sistema Uniemens. Dall'altro di conoscere le diverse tipologie di forme di accesso a pensione per gli iscritti alla Gestione Ex Inpdap, comprendendo le peculiarità dei metodi di calcolo delle pensioni e riconoscendo, caso per caso, le strategie di dialogo con le altre gestioni (come il cumulo, la ricongiunzione o la totalizzazione).

 **24 febbraio 2023**
 **28 febbraio 2023**

 **09.00 - 13.00**

ACCEDI AL SITO

Per partecipare alla sede Web, è necessario disporre di un computer personale con webcam e audio perfettamente funzionanti

¹² Cassazione n. 7173/2019.