

Esclusiva e concorrenza nel rapporto di agenzia

Valerio Sangiovanni – avvocato e Rechtsanwalt

Il tema della concorrenza nell'ambito del rapporto di agenzia si declina in 2 distinti profili. Da un lato, vi è per legge un'esclusiva reciproca durante il rapporto, valevole sia per il preponente sia per l'agente, affinché le parti collaborino al meglio per promuovere le vendite. Una volta terminato il rapporto, però, rivive il principio della libera concorrenza tra le parti e il preponente che voglia vincolare l'agente a non operare in competizione ha bisogno di uno specifico accordo sul punto.

Il divieto di concorrenza durante il rapporto

Quali sono i rapporti tra preponente e agente con riferimento all'esclusiva e alla concorrenza? A ben vedere, essi si basano sui seguenti capisaldi: divieto di concorrenza durante il rapporto e libertà di concorrenza alla fine del rapporto. Le basi normative sono rappresentate dagli articoli [1743](#) e [1751-bis](#), cod. civ..

Prima dello scioglimento del contratto, il divieto di concorrenza è una conseguenza automatica del rapporto 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”.

Come si può notare, l'esclusiva vale sia per il preponente sia per l'agente.

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. È necessario, però, che i preponenti siano in concorrenza. Una fattispecie diversa è quella dell'agente plurimandatario. L'agente può essere monomandatario (nel senso che lavora per un unico preponente) oppure plurimandatario (nel senso che lavora per 2 o più case mandanti). La figura dell'agente plurimandatario è del tutto legittima; l'importante è che i 2 o 3 preponenti per cui lavora non versino in una situazione di concorrenza. Se ciò avvenisse, l'agente si troverebbe in un evidente

Clausole e accordi nel contratto di lavoro

conflitto di interessi, non sapendo se collocare i prodotti del preponente Alfa oppure del preponente Beta¹.

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 di un caso in cui il contratto di agenzia prevedeva un divieto di concorrenza durante il rapporto contrattuale². 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 considerata 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 stesso³.

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

¹ Questa differenza è stata chiarita dalla Cassazione n. 27355/2024. In base all'articolo 1743, cod. civ., il diritto di esclusiva in favore del preponente è limitato alle imprese in concorrenza tra loro. Questo articolo del codice non interferisce con la possibile previsione che un agente operi per più case mandanti, purché non in una situazione di concorrenza.

² Cassazione n. 10382/2021.

³ Cassazione n. 11674/2008.

Clausole e accordi nel contratto di lavoro

contratto, le parti sono libere di farsi concorrenza. Per limitare la concorrenza dopo la fine del rapporto occorre un apposito patto. L'[articolo 1751-bis](#), cod. civ., disciplina il possibile patto di non concorrenza fra preponente e agente dopo la cessazione del rapporto di agenzia. La legge prevede 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.

Patto di non concorrenza post contrattuale contenuto nel contratto o in un documento separato

L'articolo 1751-bis, comma 1, cod. civ., prevede che:

“il patto che limita la concorrenza da parte dell’agente dopo lo scioglimento del contratto deve farsi per iscritto”.

La legge prevede, dunque, la forma scritta per il patto di non concorrenza *post* contrattuale.

Tanto premesso, nel nostro ordinamento vige il principio della libertà di forme: se non ci sono specifiche disposizioni restrittive, il contratto può essere concluso anche solo verbalmente. I 2 limiti alla libertà di forma sono la prescrizione di forma scritta a fini di validità del contratto e la prescrizione di forma scritta a fini di prova del contratto. L'articolo 1751-bis, comma 1, 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. Va preferita 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 è 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, sembra eccessivo richiedere la forma scritta a fini di validità per il solo patto che limita la concorrenza dopo la fine del rapporto fra le parti.

Il patto di non concorrenza *post* contrattuale può essere una clausola del contratto di agenzia oppure un documento separato rispetto al contratto di agenzia.

Molto di recente la Corte di Cassazione si è occupata di forma del patto di non concorrenza *post* contrattuale⁴. Il contesto è quello degli agenti nel settore finanziario. Nel caso di specie banca e agente avevano sottoscritto un patto di non concorrenza separato dal contratto di agenzia. A un certo punto la banca comunica all’agente che recede dal patto di non concorrenza e gli sottopone un nuovo testo del patto. Il nuovo patto è in parte vantaggioso e in parte svantaggioso per l’agente. Da un lato, il patto modificato è vantaggioso dal punto di vista economico, in quanto gli viene

⁴ Cassazione n. 2589/2025.

Clausole e accordi nel contratto di lavoro

liquidata l'importante somma di 162.161 euro. Da un altro lato, il patto modificato contiene delle condizioni più restrittive per l'agente: viene limitata maggiormente la sua libertà di contrarre con terzi. Nasce un contenzioso in merito a questo nuovo patto di non concorrenza sostitutivo del primo. La tesi dell'agente è che si tratti di un patto predisposto unilateralmente dalla banca, che richiede dunque l'approvazione specifica delle clausole particolarmente gravose elencate nell'[articolo 1341](#), comma 2, cod. civ.. Questa eccezione viene però rigettata, in quanto risulta all'esito dell'istruttoria che il patto era stato oggetto di apposita negoziazione tra le parti. Per questo caso, la giurisprudenza reputa non necessaria la seconda firma di approvazione specifica.

In un altro precedente, la Corte di Cassazione si è occupata di un caso in cui il patto di non concorrenza *post* contrattuale era contenuto nel medesimo contratto di agenzia⁵. 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. Dal momento che l'agente viola il divieto di non concorrenza, la società 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 coi 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

⁵ Cassazione n. 1143/2022.

una serie indefinita di rapporti. In conclusione, secondo la Suprema Corte, 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.

L'oggetto del patto di non concorrenza *post* contrattuale

La legge prevede che il patto di non concorrenza *post* contrattuale

"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 concerne 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 un Comune, una Provincia o una Regione oppure con 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 è l'intera Provincia di Bologna comprensiva del capoluogo, sarebbe illegittimo un patto che vietasse l'attività dell'agente in tutta l'Emilia-Romagna. 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 Bologna (e non per l'intera Provincia di Bologna).

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 succede durante il rapporto.

Clausole e accordi nel contratto di lavoro

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, 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 eccedenti⁶. Si verifica, dunque, una nullità di parte del patto, non dell'intero patto: il divieto di concorrenza rimane fermo nei limiti di zona/clientela che erano fissati dal contratto di agenzia.

Un terzo limite legale al divieto di concorrenza è determinato dal genere di beni o servizi trattati. 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 imprenditoriale deve, dunque, mantenersi entro ristretti limiti. Ecco, allora, che il Legislatore ha fissato un tetto massimo di 2 anni.

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

Se l'agente non può operare per un certo periodo di tempo (fino al massimo di 2 anni) nella stessa zona in cui operava prima, gli dev'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 trovare 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 prima questione da trattarsi è se questa disposizione sia derogabile. Può essere previsto nel testo del contratto di agenzia (o nel separato documento costituente il patto di non concorrenza *post* contrattuale) che l'agente non riceverà nulla?

⁶ Cassazione n. 19586/2010.

Clausole e accordi nel contratto di lavoro

Alla questione ha risposto positivamente la Corte di Cassazione in una recente ordinanza⁷. Nel testo del patto di non concorrenza si prevede che l'agente riceva un compenso, ma con la specificazione che quel compenso sia calcolato come percentuale sulle provvigioni e venga pagato già durante il corso del rapporto, salvo conguaglio finale. La Suprema Corte ritiene che le disposizioni di legge siano derogabili. Per quanto concerne la commisurazione legata alle provvigioni, si tratta del criterio più basilare e sensato, in quanto tiene conto di quanto l'agente andrà a perdere nel periodo in cui dovrà fermare la sua attività. Per quanto riguarda il pagamento effettuato già durante il rapporto, la Cassazione non ravvisa alcuna illegittimità della clausola. Vero è che il testo della legge contiene l'inciso "in occasione della cessazione del rapporto". Tuttavia, si tratta di previsione derogabile dalle parti, come avvenuto nel caso di specie. A questo punto la Corte di Cassazione specifica che si potrebbe addirittura non prevedere alcun compenso a vantaggio dell'agente per il patto di non concorrenza. Nell'ambito di una complessiva valutazione dei vantaggi e degli svantaggi derivanti dal rapporto di agenzia, l'agente potrebbe anche accettare (magari per un periodo particolarmente breve) di non percepire alcun compenso nonostante si assoggetti al divieto *post* contrattuale di concorrenza.

Principi di diritto simili sono stati enunciati anche da un'altra decisione della Corte di Cassazione⁸. Secondo questo precedente, nell'[articolo 1751-bis](#), cod. civ., la corresponsione di un'indennità all'agente commerciale non è prevista a pena di nullità del patto di non concorrenza *post* contrattuale. L'agente, d'intesa con la preponente, può espressamente stabilire che all'obbligo assunto non sia correlato un corrispettivo, atteso che la non specifica valorizzazione economica dell'impegno può giustificarsi come conveniente nel contesto dell'intero rapporto di agenzia. Non è, insomma, inderogabile la naturale onerosità del patto di non concorrenza, in quanto non è presidiata da una sanzione di nullità espressa né è diretta alla tutela di un interesse pubblico generale.

L'articolo 1751-bis, comma 2, cod. civ., 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.

Una 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 – alla questione si è già accennato sopra – capita talvolta che l'indennità venga pagata già durante il rapporto, durante le liquidazioni trimestrali delle provvigioni. Il Tribunale di Udine si è occupato di un

⁷ Cassazione n. 23331/2024.

⁸ Cassazione n. 5883/2023.

Clausole e accordi nel contratto di lavoro

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 provvigioni⁹. 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 liquidato 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 giudice udinese, l'agente sostiene la tesi che sarebbe illegittimo il pagamento dell'indennità prima della cessazione del rapporto. Il Tribunale di Udine, tuttavia, non accoglie questa argomentazione: le parti, nell'esplicazione della loro autonomia contrattuale, possono determinare l'entità del corrispettivo per il patto di non concorrenza come preferiscono e la legge non vieta un pagamento dell'indennità anticipato rispetto alla fine del rapporto e frazionato nel corso del tempo.

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.

Avuto riguardo alla quantificazione dell'indennità, la legge prevede – con un lungo inciso – che essa

⁹ Tribunale di Udine, 17 maggio 2022, in [dirittopratico.it](#).

“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”.*

Il Tribunale di Venezia si è occupato di un patto di non concorrenza *post* contrattuale inserito nel contratto di agenzia e della quantificazione dell’indennità spettante all’agente¹⁰. La clausola aveva il seguente tenore:

“alla cessazione del rapporto, per qualsiasi ragione o causa, e per i due anni successivi l’agente resta 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 paga 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.

Le conseguenze della violazione del patto di non concorrenza *post* contrattuale

La violazione del patto di non concorrenza *post* contrattuale configura inadempimento e implica in capo all’agente l’obbligo di risarcire il danno che causa al preponente. La quantificazione di detto danno può, peraltro, risultare difficile. Ecco, allora, che si possono inserire nel testo del patto delle clausole penali. Mediante la clausola penale si pre-quantifica il danno che il preponente subisce per effetto della condotta scorretta dell’agente¹¹.

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

¹¹ Cassazione n. 24092/2024 si è occupata di risarcimento del danno a favore della società preponente da parte dell’agente che aveva violato il patto di non concorrenza *post* contrattuale. L’agente viene condannato a pagare, in I grado, 14.535 euro e, in II grado, 9.569 euro. La Suprema Corte non indica, però, come si sia giunti a queste quantificazioni, pur dando atto che nel testo del contratto di agenzia era prevista una clausola penale.

Clausole e accordi nel contratto di lavoro

La questione della violazione del patto di non concorrenza *post* contrattuale è stata affrontata in una recente sentenza del Tribunale di Verona¹². Il contratto di agenzia prevedeva una penale in caso di violazione, con la seguente formulazione:

“la violazione di quanto previsto nei precedenti commi comporterà l’applicazione di una penale a carico dell’agente di un importo pari al doppio del corrispettivo complessivamente percepito per l’assunzione del patto di non concorrenza”.

L’agente viola il patto di non concorrenza e il preponente agisce in giudizio per ottenere il pagamento della penale. La somma corrisposta all’agente a titolo di indennità di non concorrenza ammontava a 10.341 euro, cosicché la richiesta di penale ammonta al doppio (20.682 euro). Il Tribunale di Verona osserva che la clausola che vieta la concorrenza rientra tra quelle che richiedono la doppia sottoscrizione ai sensi dell’[articolo 1341](#), comma 2, cod. civ. (clausola concernente “*restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti coi terzi*”). Nel caso di specie, la clausola non era stata approvata specificamente. Il contratto conteneva l’elenco delle clausole da firmarsi una seconda volta, ma l’agente non aveva apposto alcuna firma. In conclusione, la clausola penale non entra a far parte dell’assetto contrattuale. Ne consegue che la domanda del preponente viene rigettata, non essendoci alcuna efficace clausola in tema di penale.

Un altro caso in cui il patto di non concorrenza era abbinato a una clausola penale è stato oggetto di un’ordinanza della Corte di Cassazione¹³. Viene concluso un contratto di agenzia che contiene un patto di non concorrenza *post* contrattuale. L’agente viola il patto, in quanto – durante il periodo in cui non potrebbe svolgere attività in concorrenza – opera in concorrenza. Il patto di non concorrenza prevede una penale, che viene identificata nello stesso importo dell’indennità. Il preponente non ha però, al momento, corrisposto l’indennità. La Suprema Corte statuisce che la casa mandante non è tenuta a pagare l’indennità, in quanto opera la penale prevista nel contratto.

¹² Tribunale di Verona, 4 gennaio 2024, in [beccariaecapurro.it](#).

¹³ Cassazione n. 26746/2023.