

NEWS DEL GIORNO***Elementi utili per la qualificazione dei rapporti di mandato e agenzia***

di Redazione

La Cassazione Civile Sezione Lavoro, con sentenza 14 aprile 2023, n. 10046, ha stabilito che il carattere distintivo, ai fini della qualificazione di un rapporto come mandato ovvero come agenzia, deve essere individuato in base principalmente al criterio della stabilità ed alla natura dell'incarico: nel contratto di agenzia avente ad oggetto tipicamente la promozione di affari con carattere di stabilità; al contrario che nel mandato, posto che essa può rientrare nel suo schema negoziale solo se sia episodica ed occasionale e, quindi, con le caratteristiche del procacciamento di affari. Ed infatti, nel contratto di agenzia i caratteri essenziali sono appunto la continuità e la stabilità dell'attività dell'agente di promuovere la conclusione di contratti per conto del preponente nell'ambito di una determinata sfera territoriale, realizzando in tal modo con quest'ultimo una non episodica collaborazione professionale autonoma con risultato a proprio rischio e con l'obbligo naturale di osservare, oltre alle norme di correttezza e di lealtà, le istruzioni ricevute dal preponente medesimo; concretandosi invece il rapporto di procacciatore d'affari nella più limitata attività di chi, senza vincolo di stabilità ed in via del tutto episodica, raccolga le ordinazioni dei clienti, trasmettendole all'imprenditore da cui abbia ricevuto l'incarico di procurare tali commissioni: sicché, al rapporto di procacciamento d'affari possano applicarsi in via analogica solo le disposizioni relative al contratto di agenzia (come le provvigioni), che non postulino un carattere stabile e predeterminato del rapporto e non anche quelle (come l'indennità di mancato preavviso, l'indennità suppletiva di clientela e l'indennità di cessazione del rapporto) che invece lo presuppongano.

Seminario di specializzazione

**RAPPORTI DI LAVORO DI AMMINISTRATORI,
SOCI E FAMILIARI**[accedi al sito >](#)