



Differenza tra agente e procacciatore di affari

Agente e procacciatore di affari: definizioni e differenze.

Le figure professionali dell'**agente** e del **procacciatore di affari** sono affini ma presentano rilevanti differenze, con conseguente diversa disciplina giuridica. Il **contratto di agenzia** è infatti espressamente disciplinato dalla legge **[1]** mentre il **contratto di procacciamento di affari** è **atipico**, cioè non contemplato dal legislatore ma sviluppatosi nella prassi grazie alle regole e principi fissati da dottrina e giurisprudenza.

L'**agente** è colui che assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto del preponente e dietro retribuzione, la conclusione dei contratti in una zona determinata.

Il **procacciatore di affari**, invece, svolge un'attività più limitata, senza vincolo di stabilità ed in via del tutto occasionale ed episodica, nell'ambito della quale

raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole al committente da cui ha ricevuto l'incarico di procurare tali commissioni.

Caratteri distintivi del contratto di agenzia sono quindi 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 lealtà, le istruzioni ricevute dal preponente medesimo **[2]**.

Ai fini della verifica del requisito di **stabilità**, rileva, per esempio, la presenza di un contratto scritto dal quale sorge un'obbligazione perdurante invece che istantanea e/o limitata nel tempo con riguardo agli incarichi di vendita o altri affari per conto del preponente.

Ai fini della verifica del requisito di **continuità**, invece, rilevano, per esempio, la periodicità delle fatture emesse dall'agente, oltre che i loro importi, nonché le eventuali dichiarazioni dei redditi.

Diversamente, il rapporto di **procacciatore di affari** si concreta nella più limitata attività di chi, **senza vincolo di stabilità** ed in via del tutto episodica, raccoglie le **ordinazioni dei clienti**, trasmettendole all'imprenditore da cui ha ricevuto l'incarico di procurare tali commissioni.

In sintesi, mentre la prestazione dell'agente è **stabile**, avendo egli l'obbligo di svolgere attività di promozione dei contratti, la prestazione del procacciatore è **occasionale** nel senso che dipende esclusivamente dalla sua iniziativa.

Come affermato anche da una recente sentenza della **Cassazione [3]**, il rapporto

di agenzia e il rapporto di procacciamento di affari non si distinguono però solo per il carattere stabile del primo e facoltativo del secondo, ma anche perché il rapporto di procacciamento d'affari è:

- **episodico** e limitato a singoli affari determinati;
- occasionale o di durata limitata nel tempo ed ha ad oggetto la mera segnalazione di clienti o sporadica raccolta di ordini e **non l'attività promozionale** stabile di conclusione di contratti.

Altre differenze tra agente e procacciatore possono consistere nel fatto che il secondo non ha alcun **diritto di esclusiva**, non ha l'obbligo di fornire al preponente informazioni riguardanti le condizioni di mercato e non ha in affidamento una **zona determinata**.