

INDICE SOMMARIO

<i>Abbreviazione delle principali riviste</i>	XI
---	----

Capitolo 1

AGENZIA E DISTRIBUZIONE COMMERCIALE. NORMATIVA ED ACCORDI ECONOMICI COLLETTIVI. LA DIRETTIVA CEE 86/653

1. La distribuzione commerciale	1
2. La categoria dei contratti di distribuzione commerciale	3
3. Il contratto di agenzia quale tipico fenomeno della distribuzione commerciale	5
3.1. Conseguenze sul piano dell'estensione della relativa normativa. Il caso del procacciatore di affari.	8
4. La disciplina del contratto di agenzia. Riferimenti normativi	13
4.1. Il contributo della normativa lavoristica.	15
5. La direttiva comunitaria n. 86/653. Ambito oggettivo	24
5.1. Ambito soggettivo.	26
5.2. La nozione di agente commerciale.	27
5.2.1. Gli obblighi dell'agente commerciale	28
6. Gli obblighi del preponente	29
7. La retribuzione spettante all'agente	31
7.1. La nascita del diritto alle provvigioni	32
7.2. La esigibilità della provvigione	33
7.3. L'estinzione del diritto dell'agente alla provvigione	34
8. La conclusione e la forma del contratto.	34
9. Contratto di agenzia a tempo determinato eseguito successivamente alla scadenza del termine	35
10. Lo scioglimento del rapporto	35
10.1. L'indennità di scioglimento	36
11. Il patto di non concorrenza	37
12. Il primo recepimento della direttiva 86/653. Il d.lgs. n. 303/91	38
12.1. Il d.lgs. 65/99: ossia l'ulteriore applicazione della direttiva comunitaria	39
13. Gli accordi economici collettivi (AEC)	40

13.1.	Inderogabilità ed efficacia degli accordi economici collettivi.	41
13.2.	Se gli AEC siano applicabili all'agente operante all'estero .	48
<i>Conclusioni</i>		54

Capitolo 2

LA NOZIONE DI AGENTE DI COMMERCIO E GLI ELEMENTI
DISTINTIVI DEL CONTRATTO DI AGENZIA

1.	L'art. 1742 c.c. e la definizione di contratto di agenzia.	55
2.	I soggetti del rapporto di agenzia: (a) l'agente di commercio quale imprenditore commerciale.	57
2.1.	L'organizzazione imprenditoriale. Agente imprenditore normale ed agente piccolo imprenditore	59
2.1.1.	Distinzione dell'agenzia dal rapporto di lavoro subordinato	64
2.1.2.	Il carattere decisivo delle « modalità di concreto svolgimento del rapporto ».	72
2.1.3.	La permanenza di un rischio economico in capo all'agente	76
2.1.4.	L'oggetto della prestazione	79
2.2.	La « centralità » dell'attività promozionale nell'interesse del preponente. Differenze rispetto all'imparzialità del mediatore.	80
2.2.1.	La promozione di affari quale elemento ricorrente anche nel procacciamento di affari. Agente e procacciatore.	85
2.3.	Attività promozionale ed attività propagandistica. Il caso dell'agente propagandista	91
2.4.	Sempre sull'attività promozionale e le figure particolari di agente	95
2.4.1.	Subagente	96
2.4.2.	Agente pubblicitario	99
2.4.3.	Agente di viaggio	102
2.4.4.	Agente librario. Esattore libraio	102
2.4.5.	Agente teatrale e cinematografico	103
2.4.6.	Agente di vendita a privati consumatori	104
2.4.7.	Agente porta a porta. In particolare l'agente finanziario	104
2.4.8.	Il raccomandatario marittimo. La figura del raccomandatario agente	106
2.4.9.	Il <i>remisier</i> di borsa	108
2.5.	(b) Il preponente	109
3.	Gli elementi distintivi del contratto di agenzia. (a) La promozione di affari. Obbligazione di mezzi od obbligazione di risultato?	111
3.1.	Le prestazioni accessorie	117
3.2.	Cooperazione materiale e cooperazione giuridica: la distinzione tra agenzia, mandato e commissione	127

4.	La zona quale ambito di operatività dell'agente.	132
4.1.	La zona. Criteri di identificazione	134
4.2.	Le modificazioni della zona secondo la previsione degli AEC	135
5.	La stabilità	137
5.1.	Stabilità e continuità. Differenze	139
5.2.	La stabilità quale sicuro elemento distintivo dell'agenzia da figure affini: mediazione e procacciamento di affari.	141
6.	La diligenza nell'attività promozionale	143
7.	La forma del contratto di agenzia	148
	<i>Conclusioni</i>	152

Capitolo 3

IL RUOLO DEGLI AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO

1.	Il ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio. Normativa . . .	153
1.1.	Agente operante all'estero.	155
2.	L'agente abusivo e la nullità del contratto di agenzia	156
2.1.	Il mantenimento del diritto dell'agente alla provvigione e la prestazione di fatto <i>ex art.</i> 2126 c.c.	163
2.2.	Gli altri rimedi. In particolare: il ricorso all'art. 2041 c.c. . .	167
2.3.	Le sentenze della Corte di Giustizia 30.4.98 (causa 215/97) e 13.7.00 (causa 456/98).	172
2.3.1.	La sentenza della Corte di Giustizia 6.3.2003, n. 485.	179
	<i>Conclusioni</i>	185

Capitolo 4

L'ESCLUSIVA

1.	L'esclusiva	187
2.	La violazione dell'esclusiva	191
3.	L'esclusiva rispetto ai terzi.	195
4.	Il patto di non concorrenza. Il d.lgs. 303/91	198
4.1.	La l. 422/2000 e l'indennità di non concorrenza	203
4.1.1.	Gli AEC del 2002.	205
5.	L'esclusiva e la concorrenza. Potere del preponente di concludere affari nella zona assegnata in esclusiva all'agente	207
6.	Inammissibilità di una concorrenza sleale tra agente e preponente .	212
6.1.	Il diverso orientamento.	216
	<i>Conclusioni</i>	219

Capitolo 5

GLI OBBLIGHI DELL'AGENTE

1.	L'obbligo dell'agente di agire con « lealtà e buona fede ».	221
2.	L'obbligo dell'agente di seguire le istruzioni del preponente	223

2.1.	La prevalenza del carattere autonomo dell'agenzia	231
3.	L'obbligo di informazione	237
3.1.	In particolare: l'obbligo di informazioni generiche	238
3.1.1.	L'obbligo di comunicare l'impedimento sopravvenuto.	241
3.2.	L'obbligo di informazioni specifiche	243
4.	Lo « star del credere ». Il sistema previgente.	247
4.1.	La modifica dell'art. 1746 c.c.	254
5.	Le riscossioni ed il diritto dell'agente ad un compenso	255
5.1.	L'agente come procuratore all'incasso. Sconti e dilazioni	259
5.1.1.	Compensazione ed appropriazione indebita	263
<i>Conclusioni</i>		265

Capitolo 6

GLI OBBLIGHI DEL PREPONENTE

1.	La nuova formulazione dell'art. 1749 c.c.	267
2.	L'obbligo del preponente di agire con lealtà e buona fede	268
3.	L'obbligo di informazione e di documentazione.	272
4.	L'obbligo di consegnare l'estratto conto	274
5.	L'obbligo della provvigione (rinvio)	275
<i>Conclusioni</i>		276

Capitolo 7

I POTERI RAPPRESENTATIVI DELL'AGENTE

1.	La rappresentanza dell'agente ai sensi dell'art. 1745 c.c. La legittimazione passiva	277
1.1.	La legittimazione attiva	280
1.1.1.	Se l'agente ha la capacità di testimoniare nel giudizio tra preponente e terzo.	283
2.	L'agente con rappresentanza <i>ex art.</i> 1752 c.c.	286
<i>Conclusioni</i>		292

Capitolo 8

LA PROVVISIOE

1.	La provvigione. Elemento essenziale del contratto di agenzia	293
2.	La misura della provvigione.	297
2.1.	La modifica unilaterale della provvigione da parte del preponente. Gli AEC del 2002	299
3.	Il presupposto per la nascita del diritto alla provvigione nel sistema previgente. La regolare esecuzione.	305
4.	Il d.lgs. 65/99	314
5.	Il d.lgs. 65/99 e l'onere della prova del diritto alle provvigioni	320

5.1.	In particolare: l'ordine di esibizione <i>ex art.</i> 1749 c.c. e 210 c.p.c.	327
6.	L'affare concluso successivamente allo scioglimento del rapporto . .	330
7.	La provvigione e gli affari diretti. La nozione di « esecuzione nella zona riservata all'agente » nel sistema previgente.	332
7.1.	La sentenza della Cassazione 11197/2001	345
7.2.	Il divieto di intromissione del preponente in via continuativa	349
7.3.	Le provvigioni e gli affari diretti. Il sistema attuale.	353
8.	La mancata esecuzione del contratto. La causa imputabile al preponente.	354
8.1.	Inesecuzione del contratto per accordo intervenuto tra preponente e terzo	363
8.2.	Il rifiuto sistematico del preponente di concludere gli affari promossi dall'agente	367
8.3.	La mancata esecuzione dell'affare ed il d.lgs. 65/99.	370
9.	Natura delle provvigioni. Luogo dell'adempimento.	371
10.	Il privilegio <i>ex art.</i> 2751- <i>bis</i> c.c.	372
11.	Prescrizione del diritto dell'agente alla provvigione	375
	<i>Conclusioni</i>	377

Capitolo 9

LO SCIoglIMENTO DEL CONTRATTO DI AGENZIA

1.	Cause di scioglimento del contratto di agenzia	379
2.	Il contratto di agenzia a tempo determinato	380
2.1.	La cessazione anticipata del contratto di agenzia a tempo determinato. Il recesso per giusta causa.	384
3.	Lo scioglimento del contratto di agenzia a tempo indeterminato. Il recesso.	387
3.1.	Il periodo di prova	392
4.	Il preavviso	399
4.1.	L'indennità sostitutiva del preavviso	403
4.2.	L'esclusione del diritto dell'agente all'indennità sostitutiva .	411
5.	La risoluzione per inadempimento.	415
	<i>Conclusioni</i>	420

Capitolo 10

L'INDENNITÀ DI SCIoglIMENTO

1.	L'indennità di scioglimento nel sistema previgente	421
2.	L'indennità di scioglimento a seguito dell'entrata in vigore del d.lgs. 303/91 e del d.lgs. 65/99	425
3.	Gli AEC del 2002	426
4.	L'indennità suppletiva di clientela e l'indennità di scioglimento <i>ex d.lgs.</i> 303/91.	434

4.1. La prevalenza dell'art. 1751 c.c.	439
4.2. La giurisprudenza di legittimità.	441
5. La prescrizione del diritto alle indennità	451
<i>Conclusioni</i>	454

Capitolo 11

L'AGENTE DI ASSICURAZIONE

1. L'agente di assicurazione. Identificazione della figura	455
2. L'agente in gestione libera. Prevalenza della normativa collettiva su quella codicistica.	460
3. La l. 28.11.84, n. 792 sui mediatori di assicurazione (<i>brokers</i>)	460
4. L'esclusiva	469
5. Gli affiancamenti	470
6. Le altre peculiarità del contratto di agenzia assicurativa	470
<i>Conclusioni</i>	475

Capitolo 12

LE CONTROVERSIE NEL RAPPORTO DI AGENZIA

1. Controversie in materia di agenzia e rito del lavoro	477
1.1. Controversie di lavoro e strumenti conciliativi.	482
2. Oggetto della controversia.	483
3. Competenza per territorio	484
4. La l. 11.2.1992, n.128	485
5. La competenza per territorio nei rapporti di agenzia sottratti al nuovo rito del lavoro. Il <i>forum contractus</i>	486
6. Il <i>forum destinatae solutionis</i>	486
7. Rivalutazione monetaria ai sensi dell'art. 429, 3° co., c.p.c. dei crediti per provvigioni.	487
<i>Conclusioni</i>	489
<i>Bibliografia</i>	491
<i>Indice analitico</i>	497