

INDICE SOMMARIO

CAPITOLO 1

IL CONTRATTO DI AGENZIA TRA NORMATIVA EUROPEA, GIURISPRUDENZA E PRASSI

1.	Introduzione	1
2.	Considerazioni preliminari in merito alla disciplina agenziale	2
3.	L'evoluzione normativa del contratto di agenzia	3
4.	La Legge e gli Accordi Economici Collettivi	4
5.	L'agente di commercio nella normativa italiana	7
6.	L'agente di commercio nella direttiva europea	8
6.1.	Il concetto di "trattare" nella definizione europea	12
6.2.	Il concetto di permanente nella definizione europea	14
7.	Il concetto di promozione e di propaganda	16
7.1.	Il caso dell'informatore medico-scientifico	21
8.	L'attività di <i>merchandising</i> e di agenzia	22
9.	L'agenzia e il procacciamento d'affari	23
9.1.	La casistica e la giurisprudenza nella disputa tra l'agente e il procacciatore	25
9.2.	Considerazioni finali	34
10.	Contratto di agenzia: tra autonomia e subordinazione	39
10.1.	La distinzione tra il contratto di agenzia e il lavoro subordinato	44
11.	Il contratto di agenzia e le attività accessorie	48

CAPITOLO 2

LA FORMA E LA PROVA DEL CONTRATTO DI AGENZIA: DIRITTI E OBBLIGHI DELLE PARTI

1.	La forma e la prova del contratto di agenzia	53
1.1.	La mancanza della prova scritta e gli ulteriori mezzi di prova	63
2.	La forma scritta delle clausole aggiuntive	71
3.	Il diritto di esclusiva	74
3.1.	Il diritto di esclusiva e monomandato	77
4.	Le conseguenze della violazione del diritto di esclusiva	79
5.	Le variazioni contrattuali	81
5.1.	La genesi delle variazioni contrattuali degli AEC	87
6.	Abuso di dipendenza economica	88

7.	Gli obblighi e i diritti delle parti contrattuali	89
7.1.	Gli obblighi dell'agente	90
7.2.	Compenso per gli ulteriori obblighi dell'agente	112
7.3.	Gli obblighi del proponente	113

CAPITOLO 3

LA RETRIBUZIONE

1.	La retribuzione dell'agente di commercio	123
2.	L'aspettativa retributiva	126
2.1.	La prassi dell'aspetto retributivo dell'agente	129
3.	La provvigione: tra nuova e vecchia disciplina	133
4.	Il diritto alla provvigione: l'art. 1748 c.c.	136
5.	La prescrizione delle provvigioni	149
6.	Gli anticipi provvigionali	149
7.	L'art. 1749 c.c. e l'obbligo di informazioni in favore dell'agente	150
8.	La liquidazione delle provvigioni e il diritto di verifica	153
8.1.	La liquidazione delle provvigioni e il diritto di verifica nella direttiva europea	156
8.2.	Il contenuto del diritto di verifica	157
9.	La mancata contestazione dell'estratto conto	160
10.	Come realizzare il diritto di verifica	161
11.	La garanzia ex art. 1746 c.c.	163
12.	L'attività d'incasso e di recupero di insoluti	165
12.1.	La prova dell'attività di riscossione	170
13.	L'attività di coordinamento	171

CAPITOLO 4

IL PREAVVISO

1.	La durata del contratto di agenzia	173
2.	Il periodo di preavviso: evoluzione legislativa	175
3.	La disciplina generale del preavviso	179
4.	La funzione del preavviso e dell'indennità di mancato preavviso	180
5.	Il preavviso nel contratto a tempo indeterminato	183
6.	Il preavviso nel contratto a tempo determinato	185
7.	Il preavviso e la clausola di rinnovo di contratti a tempo determinato	185
8.	Il preavviso ed il mutuo consenso	187
9.	Il preavviso e la giusta causa	188
10.	L'art. 1750 c.c. e l'indennità da mancato preavviso	192
11.	Giusta causa e indennità di mancato preavviso	195
12.	L'inderogabilità del periodo di preavviso	197
13.	Indennità di mancato preavviso e recesso per giusta causa dell'agente	199
14.	Indennità di mancato preavviso e recesso per giusta causa del proponente	203
15.	L'interruzione per giusta causa durante il periodo di preavviso.	206

16.	Il calcolo dell'importo dell'indennità di mancato preavviso	210
17.	La giusta causa e il tempo determinato	212
18.	Il preavviso e la compatibilità con una clausola penale	213
19.	Il preavviso e la clausola risolutiva espressa	214
20.	Preavviso e contratto di sub agenzia	215
21.	Il preavviso e la prescrizione	216

CAPITOLO 5

LE INDENNITÀ DI CESSAZIONE

1.	La risoluzione del rapporto di agenzia	219
1.1.	Introduzione e breve premessa	219
1.2.	Riflessioni sulle identità di fine rapporto	220
1.3.	Inderogabilità della normativa europea	235
2.	Evoluzione legislativa dell'art. 1751 c.c.	239
2.1.	Formulazione originaria dell'art. 1751 c.c.	239
2.2.	La contrattazione collettiva	244
2.3.	Giurisprudenza successiva agli accordi economici collettivi in rapporto con l'art. 1751 c.c.	246
2.4.	Il contrasto giurisprudenziale e l'intervento della Corte di giustizia europea	249
2.5.	La giurisprudenza successiva alla sentenza europea	253
3.	Analisi del testo dell'art. 1751 c.c.	259
3.1.	Il concetto di "nuovo cliente" previsto dall'art. 1751 c.c.	260
3.2.	Il concetto di "sostanziali vantaggi" di cui all'art. 1751 c.c.	266
3.3.	La decadenza prevista dall'art. 1751 c.c.	268
4.	Prescrizione dell'indennità di cessazione del rapporto	271
5.	Sospensione della prescrizione dell'indennità di cessazione	273
6.	L'interruzione della prescrizione	274

CAPITOLO 6

CLAUSOLE CONTRATTUALI VOLTE ALL'ESCLUSIONE DEL DIRITTO ALLE INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO

1.	Premessa	279
2.	Il periodo di prova	280
3.	La clausola risolutiva espressa	284
3.1.	La clausola risolutiva espressa e la sua mancata attivazione	297
3.2.	Considerazioni conclusive sulla clausola risolutiva espressa	298
4.	Gli obiettivi di vendita (c.d. <i>targets, budgets</i>)	300
5.	Breve introduzione: la giusta causa nel rapporto di agenzia	302
5.1.	La giusta causa nel rapporto di agenzia	304
5.2.	La casistica della giusta causa nel rapporto di agenzia	319
6.	Il contenuto della contestazione di addebito	333
7.	Le conseguenze dell'assenza di giusta causa	341

8.	La malattia e l'età pensionabile dell'agente di commercio	343
9.	La liquidazione della società preponente e le conseguenze sul contratto di agenzia	344
10.	Le controversie tra agenti e preponenti	347
11.	La competenza funzionale: giudice del lavoro o giudice ordinario	348
12.	La competenza territoriale tra agente persona fisica e società	352
13.	La competenza dell'agente ed il <i>forum destinatae solutionis</i>	355
14.	La competenza nelle controversie del procacciatore di affari	357
15.	Fallimento (liquidazione giudiziale) del preponente: le conseguenze sul rapporto di agenzia	357
16.	I crediti dell'agente di commercio	360
17.	I crediti privilegiati e i crediti chirografari	361
	17.1. Privilegio e provvigioni	362
	17.2. Privilegio e indennità di mancato preavviso	366
	17.3. Privilegio e indennità di fine rapporto	367
18.	Il privilegio e la natura dell'agente creditore	375
19.	Rivalutazione monetaria	379
20.	Interessi moratori <i>ex</i> d.lgs. n. 231/2002	382

CAPITOLO 7

IL PATTO DI NON CONCORRENZA POST CONTRATTUALE

Premessa.	383
1. Il diritto di esclusiva ed il patto di non concorrenza	384
2. L'evoluzione normativa del patto di non concorrenza	385
3. L'attuale formulazione dell'art. 1751- <i>bis</i> c.c.	388
4. I requisiti previsti dall'art. 1751- <i>bis</i> c.c.	390
4.1. Il concetto di zona	391
4.2. Il concetto di clientela	392
4.3. L'onerosità del patto di non concorrenza	392
4.4. L'onerosità del patto di non concorrenza nella direttiva 86/653/CEE	395
5. I soggetti a cui si applica l'art. 1751- <i>bis</i> c.c.	398
6. Confronto tra la norma europea e l'art. 1751- <i>bis</i> c.c.	399
6.1. Oggetto del patto di non concorrenza	399
6.2. Quantificazione dell'indennità del patto di non concorrenza	400
6.3. Tempo del pagamento del patto di non concorrenza	400
7. La decorrenza temporale dell'onerosità del patto di non concorrenza	401
8. La nullità del patto di non concorrenza post contrattuale	404
9. Risoluzione unilaterale del patto di non concorrenza	410
10. Patto di non concorrenza e patto di opzione	411
11. Vessatorietà della clausola penale del patto di non concorrenza	416
12. Violazione del patto di non concorrenza	422

13. Conseguenze della violazione del patto di non concorrenza	424
13.1. Violazione del patto di non concorrenza e rimedio dell'art. 700 c.p.c.	426
14. Violazione del patto di non concorrenza e clausola penale	428
15. Patto di riservatezza	431
 <i>Indice analitico</i>	 433

