

Indice

Prefazione. Un manuale sul contratto di agenzia commerciale, nel terzo millennio.	p.	1
1. Gli elementi distintivi del contratto di agenzia.	»	3
1. Le fonti normative	»	3
2. Generalità del contratto.	»	4
3. La stabilità	»	5
4. L'interesse del preponente	»	7
5. L'autonomia	»	8
5.1. Autonomia e poteri di indirizzo della preponente	»	8
5.2. L'agente imprenditore e l'agente parasubordinato.	»	11
6. La zona	»	12
2. Le reti distributive e i subagenti.	»	15
3 Agente con e senza rappresentanza	»	19
1. La rappresentanza passiva	»	19
2. Il conferimento dell'incarico e la forma del contratto	»	20
3. I comportamenti concludenti	»	23
4. Le modifiche alla zona, clientela, prodotti e provvigioni.	»	27
1. Le modifiche consensuali	»	28
2. Le modifiche unilaterali	»	29
3. L'entrata in vigore delle modifiche unilaterali ed il rifiuto dell'agente	»	32
4. Le ulteriori modifiche non soggette all'art. 2 dell'AEC Settore Industria e all'articolo 3 dell'AEC Settore Commercio	»	34
5. Gli obblighi di buona fede e l'abuso del diritto	»	35
5. Il diritto di esclusiva e l'obbligo di non concorrenza	»	37
1. L'esclusiva.	»	37
2. Il divieto di concorrenza	»	39
3. Agente monomandatario e plurimandatario	»	40
4. Il patto di non concorrenza post-contrattuale	»	40

5. Onerosità del patto: elemento naturale e non essenziale »	42
6. La determinazione dell'indennità »	44
7. AEC Settore Industria »	44
8. AEC Settore Commercio »	45
9. La stabilità del patto di non concorrenza post contrattuale, diritto di opzione o di recesso dell'impresa preponente »	46
6. Il compenso dell'agente »	51
1. Cenni generali »	51
2. Quando sorge il diritto alla provvigione »	53
3. Gli anticipi provvigionali »	55
4. La provvigione in misura ridotta per mancata esecuzione dell'affare »	56
5. Provvigioni "indirette" ed esclusiva »	57
6. Gli affari conclusi successivamente alla risoluzione del contratto di agenzia »	59
7. Importi fissi: rimborso spese, contributi a fondo perduto e sostegni all'avviamento »	61
8. La provvigione per l'attività di incasso »	63
9. La provvigione per l'attività di coordinamento di altri agenti »	65
10. Prescrizione delle provvigioni »	67
7. Il commercio elettronico e la rete agenziale »	69
1. L'attività di commercio elettronico dell'impresa preponente »	70
2. L'attività di commercio elettronico dell'agente »	71
3. L'attività di commercio elettronico del terzo e l'esclusiva di zona »	72
8. Durata e scioglimento del contratto »	75
1. Il contratto a tempo determinato »	75
2. Il contratto a tempo indeterminato »	76
3. Il recesso per giusta causa »	81
4. Contestazioni e tempestività »	86
5. Il periodo di prova »	89
6. La durata del patto di prova »	90
7. L'indennità di fine rapporto durante il periodo di prova »	90
8. Lo scioglimento del contratto per la messa in liquidazione volontaria o giudiziale »	92

9. Indennità di fine rapporto »	97
1. Indennità <i>ex art.</i> 1751 c.c. »	97
1.1. Indennità prevista dall’AEC Settore Industria e Settore Commercio »	100
2. Indennità di risoluzione del rapporto (FIRR) »	101
3. Indennità suppletiva di clientela (ISC) »	102
4. Indennità meritocratica »	104
5. Il risarcimento del danno subito dall’agente a causa della cessazione del rapporto »	109
10. Applicabilità degli accordi economici collettivi »	111
11. Prescrizione e decadenza »	115
12. L’espropriazione forzata dei crediti dell’agente. »	117
1. L’oggetto dell’espropriazione forzata »	117
2. Il ruolo del preponente terzo pignorato. »	118
3. I limiti di pignorabilità dei crediti dell’agente »	120
13. Il trattamento dei dati personali »	123
14. Le controversie in materia di agenzia »	125
1. Inquadramento generale »	125
2. La competenza »	127
3. L’oggetto del contendere. »	129
4. Contratti internazionali di agenzia entro e fuori la UE: il giudice competente »	130
5. Lo svolgimento del processo di primo grado »	132
6. L’istruttoria – la sentenza »	133
7. L’arbitrato »	134
8. La risoluzione stragiudiziale delle controversie »	136
9. L’oggetto della rinuncia e della transazione »	137
Prospetto sinottico degli AEC »	139