
Estratto

Estratto da un prodotto in vendita su **ShopWKI**, il negozio online di Wolters Kluwer Italia

Vai alla scheda →

Wolters Kluwer opera nel mercato dell'editoria professionale, del software, della formazione e dei servizi con i marchi: IPSOA, CEDAM, Altalex, UTET Giuridica, il fisco.



Wolters Kluwer

INDICE SOMMARIO

Abbreviazioni delle Riviste e delle Enciclopedie	Pag. XXV
Introduzione	» XXXI

CAPITOLO I

IL MANDATO

di Gianni Baldini

1. Il contratto di mandato: inquadramento e qualificazione	Pag. 2
1.1. Definizione e contenuto	» 2
1.2. Disciplina: conclusione del contratto ed elementi essenziali	» 4
1.3. Distinzione con altre figure contrattuali	» 11
1.4. (Segue): mandato e rappresentanza	» 16
2. Le obbligazioni del mandatario	» 20
2.1. L'obbligo generale di diligenza nello svolgimento dell'incarico <i>ex art. 1710 c.c.</i> Il ruolo della clausola generale di correttezza e buona fede <i>ex art. 1175 c.c.</i>	» 20
2.2. Le obbligazioni principali: compimento dell'attività giuridica e rimessione al mandante di quanto ricevuto a causa del mandato	» 27
2.3. Obbligazioni accessorie: obbligo di informazione, di rendiconto, di custodia e salvaguardia ...	» 31
3. Le obbligazioni del mandante	» 38
3.1. L'anticipazione dei mezzi al mandatario: obbligo od onere?	» 38
3.2. Gli altri obblighi: rimborsi delle spese anticipate e corresponsione del compenso	» 39

3.3. (Segue): il diritto all'indennizzo dei danni subiti nell'esecuzione dell'incarico	Pag.	42
4. Profili di responsabilità del mandatario e del mandante	»	44
4.1. L'inadempimento	»	44
4.2. I rimedi: risarcimento del danno e recesso	»	48
4.3. (Segue): la risoluzione: per inadempimento	»	50
4.4. (Segue): per eccessiva onerosità; per impossibilità sopravvenuta	»	53
4.5. Tutela dei crediti del mandatario ex artt. 1712 e 2761 c.c.	»	56
4.6. L'eccesso di mandato ex art. 1711 c.c.	»	58
4.7. (Segue): differenze con altri istituti: <i>negottorum gestio</i> e arricchimento senza causa	»	62
4.8. Profili di responsabilità del mandante e del mandatario: la ratifica ex art. 1711 c.c.	»	63
5. Sostituzione del mandatario e submandato	»	68
5.1. Sostituzione del mandatario: inquadramento del problema	»	68
5.2. (Segue): articolazione della fattispecie e profili di responsabilità del mandante, del mandatario e del sostituto	»	70
5.3. (Segue): i rapporti fra mandante e sostituto	»	73
5.4. Il submandato: inquadramento della figura ...	»	74

SEZ. I - IL MANDATO A STRUTTURA SOGGETTIVAMENTE COMPLESSA

1. Il contratto di mandato con struttura soggettivamente complessa: generalità	Pag.	77
2. Pluralità di mandanti: il mandato collettivo	»	79
2.1. Individuazione della fattispecie: pluralità di soggetti ed unicità/indivisibilità dell'affare e dell'interesse perseguito dal mandatario	»	79
2.2. (Segue): l'unico atto e il patto espresso di irrevocabilità	»	83
2.3. Inadempimento del mandatario verso alcuni mandanti	»	84
3. Pluralità di mandati: inquadramento della fattispecie e ricognizione delle principali problematiche	»	86

3.1. Mandato disgiuntivo: solidarietà fra i mandatarî, procedimento di formazione del contratto, eventi estintivi	Pag.	88
3.2. (Segue): disciplina dell'inadempimento e profili di responsabilità	»	92
3.3. Mandato congiuntivo: definizioni e modalità di perfezionamento del contratto	»	93
3.4. (Segue): disciplina dell'esecuzione ed effetti delle cause di scioglimento del contratto	»	96
3.5. (Segue): disciplina dell'adempimento e profili di responsabilità: casistica	»	99

SEZ. II - LE VICENDE ESTINTIVE DEL RAPPORTO: CAUSE GENERALI E PARTICOLARI

1. L'estinzione del mandato: cause generali e particolari di cessazione del rapporto	Pag.	103
2. Cause generali di estinzione	»	105
2.1. Morte, interdizione, inabilitazione del mandante o del mandatario	»	105
2.2. L'esercizio di un'attività d'impresa	»	107
2.3. Ultrattività del mandato e profili di responsabilità del mandante e del mandatario	»	108
2.4. Mancata conoscenza della causa di estinzione e opponibilità al mandante dell'atto compiuto dal mandatario in esecuzione dell'incarico	»	111
2.5. (Segue): il mandato <i>post mortem</i> : ammissibilità	»	112
3. Cause particolari di estinzione	»	113
3.1. La revoca del mandato: inquadramento, caratteristiche e ragione giustificativa	»	113
3.1.1. L'atto di revoca: natura, definizione e forma della dichiarazione	»	115
3.1.2. Limiti al potere di revoca e responsabilità	»	117
3.1.3. Tipologie di revoca e responsabilità del mandante. Irrevocabilità relativa e irrevocabilità assoluta	»	118
3.1.4. (Segue): la revoca del mandato liberamente revocabile, del mandato irrevoca-		

bile per volontà delle parti, del mandato oneroso	Pag.	120
3.1.5. La revoca del mandato <i>in rem propriam</i> e del mandato collettivo	»	122
3.1.6. Il risarcimento del danno per recesso (senza giusta causa) del mandante. Mandato oneroso (<i>ex art. 1725 c.c.</i>) e quantificazione del pregiudizio	»	123
3.1.7. (Segue): la posizione della Corte di Cassazione	»	126
3.1.8. Mandato irrevocabile (<i>ex art. 1723 1° co.</i>) e determinazione del danno risarcibile. Conclusioni	»	128
3.2. La rinuncia del mandatario: inquadramento e definizioni	»	131
3.2.1. Profili di responsabilità del mandatario: rinuncia al mandato a tempo determinato	»	132
3.2.2. Rinuncia nel mandato a tempo indeterminato	»	135
3.2.3. Il risarcimento del danno: differenze fra revoca e rinuncia e qualificazione dell'interesse leso	»	138
3.2.4. La rinuncia come atto lecito dannoso o come illecito contrattuale?	»	140

SEZ. III - IL MANDATO *IN REM PROPRIAM*

1. Il mandato <i>in rem propriam</i> . Cenni introduttivi	Pag.	143
2. La struttura del mandato <i>in rem propriam</i> . L'interesse del mandatario o del terzo	»	146
2.1. Rapporto fra mandato e interesse giuridico del mandatario	»	149
2.2. Il mandato <i>in rem propriam</i> quale complessa pattuizione diretta alla soddisfazione dell'interesse del mandatario o del terzo	»	151
3. Limiti operativi e profili di responsabilità delle parti nel mandato <i>in rem propriam</i> . Casistica	»	155
3.1. Mandato all'incasso e cessione di credito	»	156

3.2. Mandato <i>in rem propriam</i> e rappresentanza processuale del mandatario	Pag.	160
3.3. Mandato alle liti a transigere una controversia	»	162
3.4. Mandato in favore di terzi e mandato nell'interesse del terzo. Inquadramento della fattispecie ...	»	163
3.5. (Segue): irrevocabilità del mandato nell'interesse del terzo e profili di responsabilità	»	165
4. Irrilevanza verso i terzi delle vicende inerenti i rapporti fra mandante e mandatario: l'inefficacia della revoca	»	168
5. Il mandato <i>in rem propriam</i> e la morte del mandante .	»	170
6. Effetti del mandato <i>in rem propriam</i>	»	172
6.1. Precisazioni sull'inefficacia della revoca: effetti diversi da quelli estintivi; risarcimento del danno e risoluzione	»	172
6.2. Ragioni giustificative della peculiare disciplina della revoca e della non applicazione delle cause generali di estinzione del mandato al mandato <i>in rem propriam</i>	»	174
6.3. Efficacia della revoca: patto di deroga alla irrevocabilità e giusta causa	»	176
7. Il fallimento e lo scioglimento del mandato <i>in rem propriam</i>	»	178
7.1. Inquadramento del problema	»	178
7.2. Cenni sul dibattito in corso in dottrina e giurisprudenza sugli effetti estintivi del fallimento del mandante: opinione contraria	»	179
7.3. Revocabilità del mandato a seguito della dichiarazione di fallimento	»	184
7.4. Opinione favorevole al prodursi di effetti estintivi a seguito della pronuncia di fallimento del mandante	»	188

SEZ. IV - IL FENOMENO FIDUCIARIO E L'AGIRE PER CONTO ALTRUI

1. Considerazioni introduttive: il fenomeno della dissociazione fra titolarità del diritto e interesse sottostante. Il piano dell'indagine	Pag.	191
--	------	-----

2. Il concetto di fiducia: negozio fiduciario e proprietà fiduciaria	Pag.	194
3. Limiti di ammissibilità del <i>pactum fiduciae</i>	»	200
4. Interpretazioni evolutive del concetto di proprietà fiduciaria: elementi di realtà sostanziale e tutela obbligatoria	»	204
5. Ricostruzione del fenomeno fiduciario in relazione alle finalità perseguite dalle parti	»	207
6. Il mandato come negozio paradigmatico attuativo della c.d. fiducia gestione	»	209
6.1. Proprietà fiduciaria e negozio fiduciario	»	211
6.2. La «proprietà» del mandatario	»	214

SEZ. V - GESTIONE DI INTERESSI ALTRUI, FIDUCIA E MANDATO SENZA RAPPRESENTANZA

1. Fiducia «gestione» e mandato senza rappresentanza: la proprietà del mandatario	Pag.	217
1.1. Ricostruzione della posizione giuridica del mandatario (che acquista o aliena beni immobili o mobili registrati) secondo i principi della c.d. fiducia romanistica	»	217
1.1.1. Esecuzione del mandato e atto di ritrasferimento <i>ex art. 1706 2° co. c.c.</i> Problemi connessi alla trascrivibilità dell'atto	»	218
1.1.2. <i>Ratio</i> dell'atto di ritrasferimento <i>ex art. 1706 2° co. c.c.</i> nell'ambito del contratto di mandato. Cenni	»	224
1.2. Ricostruzione della posizione giuridica del mandatario secondo i principi della c.d. fiducia germanistica	»	227
1.2.1. Il mandatario e l'acquisto (o alienazione) di cosa mobile per conto del mandante <i>ex art. 1706 1° co. Cenni e rinvio</i>	»	230
1.2.2. L'esercizio da parte del mandante dei diritti di credito derivanti dal contratto concluso dal mandatario con il terzo <i>ex art. 1705 2° co. c.c.</i> Origine storica ed evoluzione del fenomeno	»	234

1.2.3. (Segue): le c.d. azioni contrattuali	Pag.	236
1.2.4. (Segue): la pronuncia della Cass. civ., s.u., n. 24772/08 e l'art. 1705 1° e 2° co. I limiti soggettivi di esperibilità dell'azio- ne di arricchimento <i>ex art.</i> 2041 c.c.	»	241
1.2.5. (Segue): il rapporto fra terzo contraente, mandante e mandatario pretermes- so	»	245
1.2.6. Proprietà e legittimazione ad esercitare diritti derivanti da titoli di credito. Cen- ni	»	248
1.2.7. (Segue): l'intestazione fiduciaria di azio- ni e di valori mobiliari rientranti nella categoria dei titoli di credito. <i>Pactum fi- duciae</i> e mandato senza rappresen- ta	»	251
1.2.8. (Segue): riconduzione del trasferimento fiduciario di azioni allo schema della fi- ducia germanistica o romanistica	»	253

SEZ. VI - STRUMENTI ATTUATIVI DELL'AGIRE FIDUCIARIO, MANDATO E *TRUST*

1. La disciplina dei rapporti fiduciari nella tradizione giuridica di <i>common law</i> . Il <i>trust</i> anglosassone	Pag.	261
2. Confronto fra <i>trust</i> anglosassone e istituti funzional- mente equivalenti nei sistemi di <i>civil law</i>	»	266
3. (Segue): persone giuridiche, fondi autonomi e tra- scrivibilità degli atti di destinazione <i>ex art.</i> 2645 <i>ter</i> c.c.: analogie e differenze rispetto al <i>trust</i>	»	269
4. Il mandato senza rappresentanza: analogie e diffe- renze col <i>trust</i>	»	272
5. (Segue): istituti finalizzati alla gestione del pubblico risparmio	»	274
6. (Segue): intestazione fiduciaria di azioni e patrimoni separati <i>ex art.</i> 2447 <i>bis</i> e ss. c.c.	»	277
7. La Convenzione dell'Aja e il riconoscimento del <i>trust</i> nei paesi <i>non trust</i> . La prassi giurisprudenziale e la trascrizione degli atti	»	281

CAPITOLO II

IL CONTRATTO DI AGENZIA

di *Eleonora De Donno*

1. Le Fonti	Pag. 290
1.1. Gli Accordi economici collettivi	» 293
1.1.1. Efficacia extraterritoriale della regola- mentazione collettiva	» 297
2. L'agente e l'attività di promozione d'affari	» 299
3. L'agente ed il rappresentante di commercio	» 303
4. Figure particolari di agente	» 305
5. L'autonomia del rapporto	» 307
5.1. Autonomia ed attività imprenditoriale	» 310
6. La stabilità del rapporto	» 312
7. La retribuzione: cenni	» 313
8. La zona determinata	» 315
9. La subagenzia	» 317
10. Il preponente	» 319
11. La forma	» 322
11.1. Schema tipo di contratto di agenzia	» 324
12. L'iscrizione al ruolo: requisito di validità del con- tratto di agenzia?	» 328
12.1. Iscrizione al ruolo e retribuzione	» 329
12.1.1. L'intervento della Corte di Giustizia Europea	» 332
12.2. L'Enasarco	» 334
13. La conclusione del contratto	» 340
14. Le modifiche contrattuali	» 341
15. Agenzia e lavoro subordinato	» 343
16. Agenzia e mediazione	» 347
17. Agente e procacciatore d'affari	» 350
18. Agente e propagandista scientifico	» 353
19. Agenzia e mandato	» 356
20. Agenzia e commissione	» 358
21. Agenzia e contratto estimatorio	» 360
22. Agenzia, somministrazione in esclusiva, concessio- ne di vendita e <i>franchising</i>	» 361
23. Gli obblighi dell'agente	» 362
24. Il dovere di conformazione e di adeguamento alle istruzioni del preponente	» 365

25. L'obbligo di informazione	Pag.	368
26. La nullità dei patti contrari alle disposizioni sugli obblighi dell'agente	»	371
27. Il c.d. «star del credere»	»	372
28. La riscossione dei crediti	»	375
29. La remunerazione dell'agente	»	377
29.1. La remunerazione dell'agente nei rapporti tra disciplina codicistica e contrattazione collettiva	»	382
29.2. Il principio di competenza delle provvigioni	»	384
30. Liquidazione e pagamento delle provvigioni	»	386
30.1. La liquidazione nelle provvigioni: consegna dell'estratto conto e sua contestazione	»	386
30.2. Pagamento delle provvigioni	»	387
31. Il privilegio generale per i crediti dell'agente	»	388
32. La prescrizione del diritto alle provvigioni	»	391
33. Le spese di agenzia	»	392
34. La rappresentanza dell'agente attribuita dal codice civile	»	392
34.1. La rappresentanza passiva extraprocessuale	»	393
34.2. La rappresentanza attiva	»	394
34.3. La capacità di testimoniare dell'agente	»	396
34.4. La rappresentanza per la conclusione di contratti	»	396
34.4.1. Il <i>falsus procurator</i>	»	399
35. La clausola «Salvo approvazione della casa»	»	403
36. Gli obblighi del preponente: generale obbligo di lealtà e buona fede	»	405
37. L'obbligo di informazione e documentazione	»	407
37.1. L'obbligo di documentazione e il campionario	»	407
37.2. L'obbligo di informazione: politica commerciale, conclusione dei contratti ed estratto conto	»	408
38. Nullità dei patti contrari alle norme sugli obblighi del preponente	»	412
39. Caratteristiche generali del regime di esclusiva reciproca	»	413
39.1. Ambito materiale dell'esclusiva: identità del ramo e della zona di attività	»	415
39.2. Ambito temporale dell'esclusiva	»	417

40. Obblighi posti dal diritto di esclusiva a carico delle parti contrattuali	Pag. 417
40.1. L'esclusiva a favore dell'agente	» 417
40.2. L'esclusiva a favore del preponente	» 418
41. Violazione del regime di esclusiva	» 420
42. Le deroghe al regime di esclusiva	» 425
42.1. Requisiti formali della deroga al diritto di esclusiva	» 427
42.2. Regime probatorio della deroga	» 428
42.3. Conseguenze della deroga al diritto di esclusiva: la perdita delle c.d. provvigioni indirette ..	» 430
43. Il patto di non concorrenza post-contrattuale. Aspetti generali	» 431
43.1. Limiti formali del patto di non concorrenza post-contrattuale	» 432
43.2. Limiti contenutistici del patto di non concorrenza post-contrattuale	» 433
43.3. Limiti temporali al patto di non concorrenza post-contrattuale	» 434
43.4. Indennità per il patto di non concorrenza post-contrattuale	» 435
43.5. Violazione del patto di non concorrenza post-contrattuale	» 437
43.6. Rapporto tra patto di non concorrenza post-contrattuale e scioglimento anticipato del rapporto di agenzia	» 439
44. Durata del contratto di agenzia	» 440
45. Contratto di agenzia a tempo determinato	» 441
45.1. Scioglimento anticipato del contratto a tempo determinato	» 443
46. Il contratto a tempo indeterminato	» 445
46.1. Il recesso « <i>ad nutum</i> » del contratto a tempo indeterminato	» 446
46.1.1. Forma e contenuto del recesso « <i>ad nutum</i> »	» 447
46.1.2. Il preavviso	» 450
46.1.3. L'indennità sostitutiva del preavviso ..	» 452
47. Il recesso per giusta causa	» 456
47.1. Concetto di «giusta causa»	» 457
47.1.1. Ipotesi di giusta causa per l'agente e modalità di esercizio del recesso	» 460

47.1.2. Ipotesi di giusta causa per il preponente e modalità di esercizio del recesso	Pag.	461
48. La risoluzione consensuale	»	463
49. La risoluzione per inadempimento	»	463
50. Fallimento e liquidazione dell'impresa del preponente	»	466
51. Obblighi successivi allo scioglimento del rapporto di agenzia	»	467
52. Considerazioni generali sull'indennità di cessazione del rapporto di agenzia	»	468
52.1. La sentenza della Corte di Giustizia Europea del 23 marzo 2006	»	471
53. L'indennità di scioglimento del rapporto di agenzia, alla luce della nuova formulazione dell'art. 1751 c.c.	»	472
53.1. Presupposti per l'ottenimento dell'indennità .	»	473
53.2. Il calcolo dell'indennità	»	474
53.2.1. Gli accantonamenti presso il FIRR	»	475
53.3. Esclusione del diritto all'indennità alla luce della disciplina civilistica	»	476
53.4. Il diritto dell'agente al risarcimento dei danni	»	477
53.5. Decadenza e prescrizione relative al diritto all'indennità di cessazione del rapporto di agenzia	»	478
53.6. Derogabilità del regime legale ad opera delle parti contrattuali	»	479
53.7. Decesso dell'agente ed indennità per cessazione del rapporto di agenzia	»	480
54. L'indennità di cessazione del rapporto di agenzia, con riferimento alle disposizioni contemplate nella contrattazione collettiva di diritto comune	»	481
54.1. L'indennità di cessazione del rapporto per gli AEC	»	482
54.2. L'indennità suppletiva di clientela	»	483
54.3. L'indennità meritocratica	»	484
54.4. Regime processuale delle controversie nascenti dal rapporto di agenzia	»	486
55. Il contratto di agenzia in ambito internazionale	»	488
55.1. Criteri di collegamento sussidiari	»	493

CAPITOLO III

LA MEDIAZIONE*di Emanuela Pellegrino*

1. Definizione ed evoluzione storica dell'istituto	Pag. 495
2. Natura giuridica	» 498
2.1. Tesi non negoziale del rapporto di fatto	» 499
2.2. Tesi contrattuale	» 502
2.3. Tesi intermedia. Il revirement della Cassazione: la sentenza 25.3.2007, n. 6004	» 507
3. Obbligo di iscrizione al ruolo. Profili di legittimità costituzionale	» 510
3.1. Il mediatore non iscritto al ruolo. Conseguenze giuridiche	» 514
3.2. Ambito operativo dell'iscrizione al ruolo. Applicazioni giurisprudenziali	» 518
3.2.1. Esercizio in forma societaria dell'attività di mediazione	» 518
3.2.2. I collaboratori dell'agente immobiliare ..	» 520
3.2.3. Il mediatore atipico	» 522
4. I caratteri dell'attività mediatizia: imparzialità, autonomia e indipendenza	» 523
4.1. L'imparzialità	» 524
4.2. Autonomia e indipendenza	» 531
5. La conclusione dell'affare	» 534
6. Il diritto al compenso	» 538
7. La pluralità di mediatori	» 544
8. La responsabilità del mediatore	» 546
8.1. Obblighi di informazione: le circostanze conoscibili. Applicazioni giurisprudenziali	» 549
9. Il contraente non nominato	» 553
10. Differenze con altri istituti	» 555
10.1. Il contratto di mandato	» 556
10.2. Il contratto di agenzia	» 558
10.3. Il procacciatore d'affari	» 562
11. La mediazione unilaterale	» 563

CAPITOLO IV

IL CONTRATTO ESTIMATORIO

di *Enzo Maria Tripodi*

1. Funzione economica del contratto estimatorio	Pag.	567
2. Definizione e disciplina normativa	»	569
3. Contratto estimatorio e figure affini	»	571
3.1. Premessa	»	571
3.2. Contratto estimatorio e commissione	»	572
3.3. Contratto estimatorio ed agenzia	»	575
3.4. Contratto estimatorio e deposito	»	576
3.5. Contratto estimatorio e contratto di vendita ..	»	577
3.6. Contratto estimatorio e vendita «a rate»	»	579
3.7. Contratto estimatorio e concessione di vendi- ta	»	579
3.8. Contratto estimatorio e contratto di <i>franchi-</i> <i>sing</i>	»	581
4. La natura giuridica del contratto. Cenni generali	»	586
5. L'oggetto del contratto	»	589
6. La consegna delle cose	»	590
7. L'attribuzione all' <i>accipiens</i> del potere di disporre delle cose	»	591
8. Il passaggio della proprietà delle cose	»	595
9. Il prezzo	»	597
9.1. La determinazione del prezzo	»	597
9.2. Il pagamento del prezzo	»	599
10. La restituzione delle cose	»	603
11. L'estinzione del contratto	»	606
12. La tutela delle parti e dei terzi	»	606
12.1. La tutela del <i>tradens</i> e i suoi creditori	»	606
12.2. L' <i>accipiens</i> e i suoi creditori	»	608
13. Contratto estimatorio e fallimento	»	609

CAPITOLO V

IL CONTRATTO DI COMMISSIONE

di *Enzo Maria Tripodi*

1. Introduzione. La funzione economica del contratto di commissione	Pag.	611
--	------	-----

2. I profili giuridici	Pag.	613
2.1. Generalità	»	613
2.2. Il commissionario	»	617
2.3. Oggetto e forma del contratto	»	619
3. I rapporti tra le parti ed i terzi	»	621
3.1. L'efficacia traslativa della commissione	»	621
3.2. Rapporti tra committente e commissionario ..	»	625
3.3. Revoca dell'incarico	»	631
3.4. Rapporti tra commissionario e terzi	»	633
3.5. Intervento del committente presso i terzi	»	633
4. Le operazioni a fido	»	636
5. Entrata del commissionario nel contratto	»	636
6. Compenso del commissionario	»	638
7. Pattuizioni particolari	»	642
7.1. Lo star del credere	»	642
7.2. Diritto di esclusiva	»	647
7.3. Deposito dei beni	»	651
8. Durata del rapporto	»	652
9. Differenze tra commissionario ed altri rapporti affi- ni	»	655
9.1. Commissione e contratto di agenzia	»	655
9.2. Commissione e contratto di procacciamento d'affari	»	659
9.3. Commissione e mediazione	»	661
9.4. Commissione e contratto estimatorio	»	664
9.5. Commissione e contratto di concessione di vendita	»	664
10. Profili amministrativi. Le iscrizioni presso la Came- ra di commercio	»	666

CAPITOLO VI

IL CONTRATTO DI PROCACCIAMENTO DI AFFARIdi *Annalisa Pistilli*

1. Il contratto di procacciamento di affari. Profili gene- rali	Pag.	671
2. Il riconoscimento normativo della figura	»	673
3. Analogie e differenze con figure negoziali simili	»	673
3.1. L'agenzia	»	674
3.2. La mediazione	»	676

3.3. Il mandato	Pag.	679
3.4. La commissione	»	681
3.5. Altre fattispecie minori	»	681
4. La normativa applicabile al procacciamento	»	682
5. Gli elementi costitutivi del procacciamento	»	685
5.1. L'incarico	»	685
5.1.1. La lettera di incarico	»	685
5.1.2. Il concetto di affare	»	686
5.1.3. Differenza fra attività del procacciatore ed attività di nunciazione	»	687
5.2. Il rapporto	»	688
5.2.1. L'autonomia	»	688
5.2.2. Occasionalità e continuità nell'attività del procacciatore	»	689
5.2.3. I poteri	»	692
5.2.3.1. La normale assenza di poteri di rappresentanza	»	692
5.2.3.2. L'attribuzione dei poteri di rap- presentanza	»	694
5.2.3.3. La procura all'incasso	»	695
5.3. Le spese	»	697
6. Gli elementi eventuali del procacciamento: i requisiti individuabili per via analogica	»	698
6.1. Fedeltà e collaborazione	»	698
6.2. La zona	»	699
6.3. L'esclusiva	»	700
6.4. Il patto di non concorrenza	»	701
6.5. Lo «star del credere»	»	702
7. Il compenso del procacciatore	»	704
7.1. La provvigione	»	704
7.2. Il soggetto obbligato al pagamento	»	705
7.3. Il sorgere del diritto alla provvigione	»	706
8. La cessazione del rapporto	»	707
8.1. Il preavviso in caso di recesso	»	708
8.2. L'indennità in caso di scioglimento del contrat- to	»	709
9. La qualificazione giuridica del procacciatore e la sua iscrizione al ruolo degli agenti di commercio	»	710

CAPITOLO VII

IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITAdi *Annalisa Pistilli*

1. Il contratto di concessione di vendita. Profili generali	Pag. 715
2. Problemi definitori e natura giuridica della concessione di vendita	» 719
2.1. La teoria della somministrazione	» 721
2.2. La teoria del contratto misto	» 723
2.3. La teoria del contratto quadro	» 725
3. Obbligazioni del concedente e del concessionario ...	» 728
3.1. L'obbligo del concedente di salvaguardare gli interessi del concessionario	» 732
3.2. L'obbligo del concedente alla fornitura dei prodotti al concessionario	» 733
3.3. L'obbligo del concessionario di promuovere le vendite	» 736
3.4. La clausola di esclusiva	» 739
3.4.1. L'esclusiva reciproca	» 739
3.4.2. L'esclusiva di zona	» 742
3.4.2.1. Obbligazioni nascenti in capo al concedente in forza dell'esclusiva di zona	» 742
3.4.2.2. La violazione dell'esclusiva da parte di soggetti terzi	» 746
3.4.3. L'obbligo di non distribuire prodotti concorrenti	» 746
3.4.3.1. L'obbligo del concessionario di acquisto esclusivo ed obbligo di non distribuire prodotti concorrenti	» 747
3.4.3.2. Disciplina dell'obbligo di non concorrenza	» 748
3.4.3.3. L'obbligo di non concorrenza post-contrattuale	» 750
4. La disciplina dei prezzi. La determinazione del prezzo applicabile alle singole forniture	» 751
4.1. Diritto di sospendere le forniture in caso di inadempimento del concessionario	» 752

5. Durata del contratto	Pag.	755
5.1. Rimedi allo scioglimento anticipato	»	757
5.2. Una ulteriore ipotesi di scioglimento anticipato: il fallimento	»	759
6. L'inadempimento	»	759
7. Una fattispecie particolare: la concessione di vendita di automobili	»	763
8. Le figure affini: la vendita con esclusiva, la somministrazione, il <i>franchising</i> , le licenze, il contratto di agenzia	»	765

CAPITOLO VIII

IL **FRANCHISING**

di *Antonio Ivan Natali*

1. Le fonti	Pag.	771
2. L'autoregolamentazione nel <i>franchising</i>	»	778
3. Cosa deve intendersi per <i>franchising</i>	»	780
4. Configurazione giuridica del <i>franchising</i>	»	782
5. Il regolamento contrattuale	»	788
6. Obblighi di lealtà, correttezza e buona fede del <i>franchisor</i>	»	792
7. Il contenuto dell'obbligo d'informazione precontrattuale	»	794
8. Diritti e obblighi delle parti	»	801
9. Il c.d. potere di conformazione	»	804
10. Il <i>know-how</i>	»	807
10.1. Tutela del <i>know-how</i>	»	811
11. Altre prestazioni rientranti nell'oggetto del <i>franchising</i>	»	816
12. Il recesso	»	818
13. L'abuso di dipendenza economica e il recesso <i>ad nutum</i>	»	821
14. La risoluzione del contratto	»	823
15. Gli elementi distintivi rispetto ad altri contratti	»	827
16. Il rapporto con la normativa <i>antitrust</i>	»	837
16.1. Casistica giurisprudenziale comunitaria	»	840
16.2. Casistica giurisprudenziale interna	»	843
17. La nozione di <i>international franchising</i>	»	848
18. L'assoggettabilità del <i>franchising</i> al fallimento	»	853
19. Conclusioni	»	856

CAPITOLO IX

I CONTRATTI DI INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA

di *Filippo Durante*

1. Quadro generale	Pag.	863
2. Il contratto-quadro e le successive operazioni di investimento	»	866
3. La natura dei contratti di intermediazione finanziaria	»	872
4. Il problema della forma	»	877
5. I servizi di investimento	»	881
6. La tripartizione dei clienti	»	884
7. L'obbligo di informazione	»	890
8. La <i>know your customer rule</i>	»	898
9. Il rifiuto di fornire notizie	»	903
10. La valutazione di conformità dell'operazione	»	907
11. Le conseguenze negative della valutazione di conformità dell'operazione	»	912
12. I conflitti di interesse	»	916
13. La normativa previgente: la <i>disclosure</i> sul conflitto di interessi	»	922
14. La normativa attuale: gli obblighi organizzativi	»	926
15. La <i>best execution</i>	»	929
16. L'offerta fuori sede e l'offerta a distanza	»	932
17. L'apparato rimediale: la tesi della nullità virtuale	»	936
18. L'apparato rimediale: la tesi della responsabilità precontrattuale o contrattuale	»	939
19. L'apparato rimediale: la decisione delle Sezioni Unite	»	943
20. L'apparato rimediale: responsabilità precontrattuale o contrattuale?	»	948
21. L'onere della prova	»	957

FORMULARIO

F01 – Contratto di mandato	Pag.	967
F02 – Contratto di mandato con rappresentanza	»	969
F03 – Contratto di mandato senza rappresentanza	»	972
F04 – Contratto di mandato professionale	»	975
F05 – Contratto di agenzia (1 ^a ipotesi)	»	981

F06 – Contratto di agenzia (2 ^a ipotesi)	Pag.	989
F07 – Contratto di agenzia in esclusiva	»	993
F08 – Contratto di agenzia per agente persona giuridica monomandatario con deposito	»	1004
F09 – Contratto di agenzia in regime di plurimandato	»	1019
F10 – Contratto di mediazione	»	1028
F11 – Contratto estimatorio	»	1029
F12 – Contratto di commissione per vendita	»	1032
F13 – Contratto di commissione per vendita con clausola di esclusiva	»	1035
F14 – Contratto di commissione per vendita con clausola dello «star del credere»	»	1038
F15 – Contratto di commissione per vendita	»	1041
F16 – Contratto di commissione per acquisto	»	1045
F17 – Contratto di procacciamento d'affari (1 ^a ipotesi)	»	1048
F18 – Contratto di procacciamento d'affari (2 ^a ipotesi)	»	1056
F19 – Contratto di concessione di vendita con esclusiva	»	1061
F20 – Contratto di concessione di vendita all'estero ...	»	1069
F21 – Contratto di <i>franchising</i> di distribuzione	»	1080
F22 – Contratto di <i>franchising</i> di produzione	»	1091
F23 – Contratto di <i>franchising</i> di servizi	»	1099
F24 – Contratto di <i>franchising</i> industriale	»	1103
F25 – Contratto di conto corrente bancario	»	1112
F26 – Contratto di deposito di titoli	»	1126
<i>Indice della giurisprudenza presente per esteso nel CD-Rom</i>	»	1133
<i>Indice analitico</i>	»	1137

Estratto

Estratto da un prodotto in vendita su **ShopWKI**, il negozio online di Wolters Kluwer Italia

Vai alla scheda →

Wolters Kluwer opera nel mercato dell'editoria professionale, del software, della formazione e dei servizi con i marchi: IPSOA, CEDAM, Altalex, UTET Giuridica, il fisco.



Wolters Kluwer