

L'agente di commercio è leggi e normative di Francesca Mugnai

## Descrizione

TAG: Business, Business & Marketing, Agente di commercio, agenzia di intermediazione, normativa sull'intermediazione

L'agente di commercio è un ruolo regolato da leggi e normative. Negli ultimi anni l'attività di agente di commercio si è evoluta costantemente. La causa è riconducibile all'**importanza che questa figura** ha assunto sempre di più nel tessuto economico. L'intermediario ormai è una **figura insostituibile** per portare a termine contratti di affari nel settore dell'economia. La novità più rilevante negli anni si è avuta per l'**accesso al ruolo**. Per richiedere l'iscrizione al ruolo è necessario fare la **richiesta per la dimostrazione di una qualifica professionale**.

La normativa precedente prevedeva il ruolo degli agenti e rappresentanti, formato principalmente da due elenchi:

Il primo: prevedeva la semplice dimostrazione di essere in possesso di **requisiti di moralità**.

Il secondo detto "Effettivo": è la dimostrazione **effettiva di aver svolto per almeno due anni l'attività**.

La legge n.204/1985 ha previsto invece un **ruolo unico**. Per accedervi bisogna dimostrare, oltre ai requisiti di carattere morale, anche di avere requisiti di carattere professionale.

La dimostrazione di **professionalità** può avvenire in tre modi:

Attraverso il superamento di uno **specifico corso** professionale istituito o riconosciuto dalle regioni con un **biennio** di pratica in attività considerate simili con il possesso di un **titolo di studio** considerato direttamente abilitante.

## Contratti e normative nella disciplina del Codice civile

L'articolo 1742 del c.c indica l'agente di commercio come quella persona che:

Conduce un'attività **stabile e continuativa**: volta a promuovere la conclusione dei contratti per conto del Preponente (o mandante). Svolge la sua attività in una **zona ben determinata**: in genere con diritto e obbligo di esclusiva. Il suo lavoro è svolto in regime di **completa autonomia** con **retribuzione a provvigione** sugli affari da lui conclusi, con l'onere delle spese assumendosi il rischio economico del risultato.

Quindi è importante dire che **non può** essere considerato agente o rappresentante di commercio chi è incaricato di promuovere o concludere contratti economici **solo saltuariamente**. (Es: il procacciatore

dâ??affari)

## Lâ??area geografica in cui opera lâ??agente di commercio

Lâ??elemento essenziale del rapporto contrattuale legato con la stabilitâ e continuitâ delle prestazioni dellâ??agente, Ã" la zona in cui lâ??agente andrÃ ad operare. Per zona si intende unâ??area geografica ben distinta, oppure un raggruppamento o circolo di clienti. Ovviamente lâ??agente deve operare in esclusiva altrimenti lâ??attività rischia di non essere remunerativa.

Il diritto di esclusiva Ã" stabilito dallâ??art. [1743 del c.c.](#) e dagli accordi economici collettivi.

## I diritti dellâ??agente di commercio

Lâ??articolo 3 del Decreto legge n. 65/1999, ha sostituito anche lâ??articolo 1748 del Codice civile che era giÃ stato oggetto di modifica dellâ??articolo 2 del Decreto legge n. 303/1991.

Si Ã" passati da **â??diritti dellâ??agente ed obblighi del preponenteâ?• a â??Diritti dellâ??agenteâ?•.**

Infatti, la nuova disciplina Ã" nettamente diversa rispetto alla precedente. Vediamone i punti principali:

Il diritto alla provvigiona si ha solo quando lâ??operazione Ã" **stata conclusa dallâ??agente di commercio in persona** o comunque per suo effetto. La provvigiona deve essere **comunque versata** allâ??agente anche per gli affari conclusi dal preponente con un terzo che era stato acquistato perÂ<sup>2</sup> **come cliente dallâ??agente** di commercio per operazioni dello stesso settore economico, o appartenenti alla zona dei clienti riservati allâ??agente. Salvo accordi differenti. Lâ??agente ha diritto alla provvigiona anche nel caso in cui sia stato **sciolto il contratto dâ??agenzia**. Per tutti quanti i lavori di cui si era occupato antecedentemente e conclusi successivamente da un altro agente la provvigiona spetta interamente al primo agente. Salvo risultino circostanze in cui sia equo ripartire la provvigiona tra gli agenti. Lâ??agente deve **restituire la provvigione** solo nel caso in cui sia certo che il contratto non avrÃ esecuzione per cause non imputabili al preponente.

Tra gli obblighi del preponente che sono sanciti dallâ??articolo [1749 del C.c.](#) câ??Ã" quello di porre a disposizione dellâ??agente **tutta la documentazione** e tutte le informazioni che sono necessarie per lâ??esecuzione del contratto. Inoltre, lâ??articolo [1752 del c.c.](#) prevede che allâ??agente puÃ² essere dato il potere di concludere i contratti con il solo obbiettivo di attuare la volontâ del preponente. Stipula per suo conto un contratto come se fosse lui a farlo.

## Elenco degli articoli utili

Di seguito troverete un elenco delle leggi e normative sugli agenti di commercio estratte dal Codice civile.

---

Codice Civile. Libro Quarto Delle obbligazioni. Titolo III Dei singoli contratti. Capo X Del contratto di agenzia

Art. 1742 ?? Nozione

Art. 1743 ?? Diritto di esclusiva

Art. 1744 ?? Riscossioni

Art. 1745 ?? Rappresentanza dell'agente

Art. 1746 ?? Obblighi dell'agente

Art. 1747 ?? Impedimento dell'agente

Art. 1748 ?? Diritti dell'agente

Art. 1749 ?? Obblighi del preponente

Art. 1750 ?? Durata del contratto o recesso

Art. 1751 ?? Indennità in caso di cessazione del rapporto

Art. 1751 bis ?? Patto di non concorrenza

Art. 1752 ?? Agente con rappresentanza

Fonte: <https://www.agenti.name/normativa-agenti-di-commercio.php>

Hits: 0

L'articolo [Agente di commercio ?? leggi e normative](#) proviene da [CIAOUP News & Advertising Influencer](#).

## Categoria

1. MARKETING NEWS

### Data di creazione

28 Giugno 2021

### Autore