

# Indice

## Capitolo 1 - CONTRATTI DI AGENZIA E PROVVISORIONI

- Aspetti generali e clausole del contratto di agenzia	Pag. 9
- Come conteggiare le provvigioni	Pag. 25
- Estratto conto provvigionale	Pag. 27

## Capitolo 2 - ASPETTI FISCALI

- Fatturazione dell'agente di commercio	Pag. 33
- Certificazione Unica per somme corrisposte all'agente	Pag. 37

## Capitolo 3 - ENASARCO: OBBLIGHI E ADEMPIMENTI

- Obbligo di iscrizione alla Fondazione Enasarco	Pag. 43
- Adempimenti Enasarco per le ditte mandanti	Pag. 49
- Contributi Enasarco 2022	Pag. 53
- Esempi di calcolo del contributo Enasarco	Pag. 57
- Variazione di tipologia di mandato e contributi Enasarco	Pag. 62
- Contributo facoltativo Enasarco	Pag. 65
- Come versare il contributo FIRR	Pag. 68
- Estratto conto contributivo e previdenziale Enasarco	Pag. 72
- Compilazione online delle distinte di contribuzione	Pag. 76
- Regolarizzazione contributiva Enasarco	Pag. 81
- Pagamento rateale dei contributi Enasarco	Pag. 84
- Contributo fondo FIRR per cessazione del rapporto di agenzia	Pag. 87

## Capitolo 4 - ENASARCO: PENSIONE

- Richiesta della pensione Enasarco da parte dell'agente	Pag. 93
- Supplemento di pensione Enasarco	Pag. 95

## Capitolo 5 - ENASARCO: PRESTAZIONI ASSISTENZIALI

- Prestazioni assistenziali Enasarco anno 2022	Pag. 103
- Contributo Enasarco 2022 per maternità	Pag. 105
- Contributo Enasarco 2022 per nascita o adozione	Pag. 107
- Contributi Enasarco 2022 per erogazioni straordinarie Covid	Pag. 109
- Enasarco - Progetto salute donna	Pag. 112
- Contributi Enasarco per asili nido	Pag. 116
- Bonus scolastico 2022	Pag. 118
- Contributi Enasarco per infortunio, malattia o ricovero	Pag. 120
- Erogazioni straordinarie Enasarco	Pag. 125
- Polizza sanitaria Enasarco infortuni e malattia 2019/2022 per agenti e rappresentanti di commercio	Pag. 129

## Capitolo 6 - ADEMPIMENTI CONTABILI

- Scritture contabili della casa mandante	Pag. 137
- Interessi legali dal 2022	Pag. 142

*Capitolo 1*

**CONTRATTI DI AGENZIA  
E PROVVIGIONI**



# ASPETTI GENERALI E CLAUSOLE DEL CONTRATTO DI AGENZIA

## SOMMARIO

- SCHEMA DI SINTESI
- TRATTI DISTINTIVI DEL CONTRATTO D'AGENZIA
- PRINCIPALI ELEMENTI CONTRATTUALI E CLAUSOLE UTILIZZABILI

*Art. 1731, 1742-1752, 1754, 1766, 1771, 1774, 1775, 1777, 1780, 1781, 2598 codice civile*

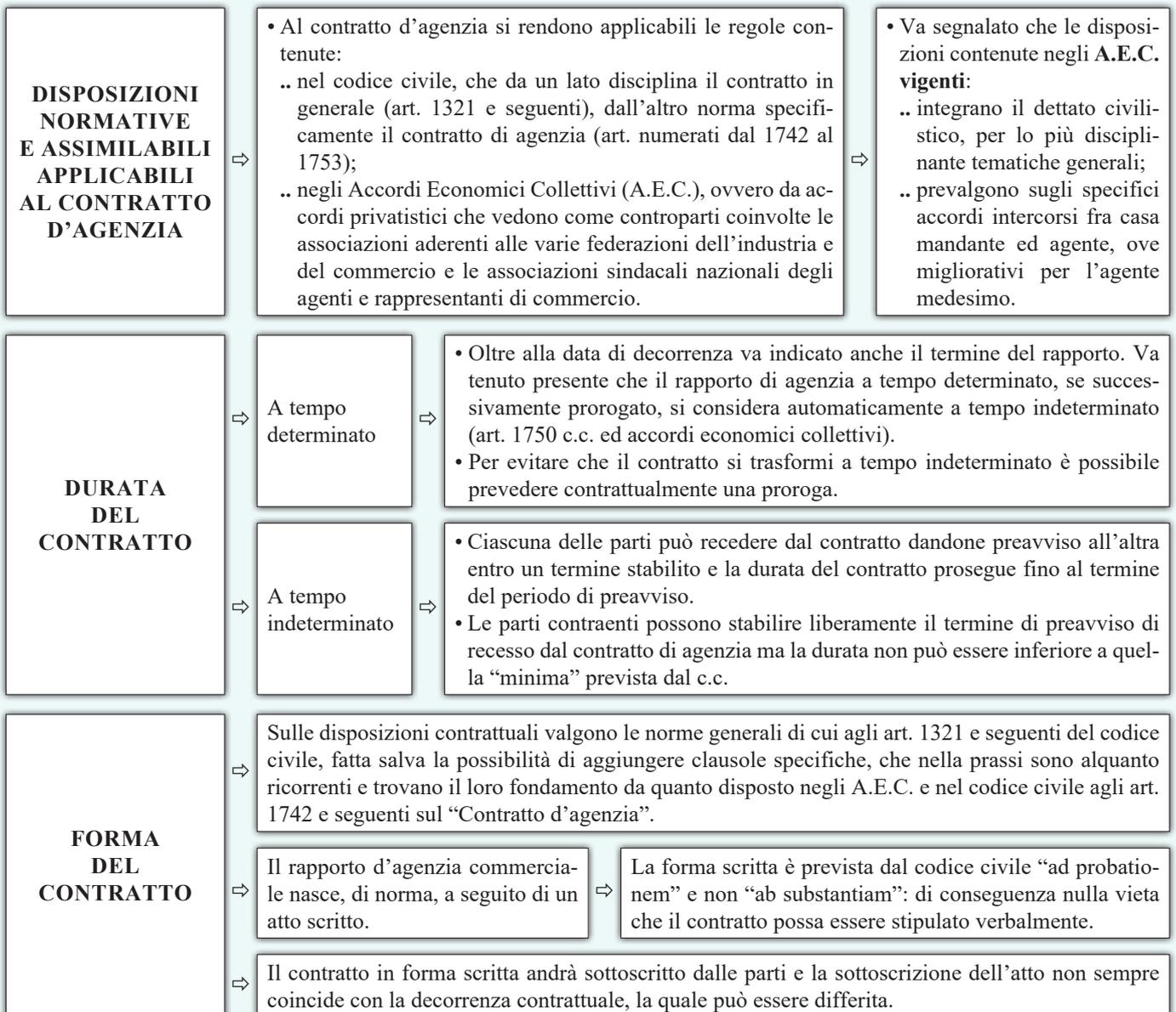
*Art. 409 C.p.C. - A.E.C. Commercio 16.02.2009 - A.E.C. Industria 20.03.2002 - A.E.C. Artigianato 12.06.2002*

Il contratto di agenzia, secondo l'art. 1742, c. 2 c.c. deve essere "provato" per iscritto (forma scritta richiesta "ad probationem") e deve contenere tutti i termini statuiti del rapporto di agenzia commerciale.

L'agente di commercio e la casa mandante, ai sensi dell'art. 1742 e segg. c.c. e degli accordi economici collettivi dei vari settori, assumono anche gli obblighi contenuti in tali fonti di legge. Particolare importanza rivestono quindi le clausole contrattuali; nella sostanza, in sede di redazione del contratto vanno analizzate quali clausole andranno necessariamente inserite e deve essere valutato il contenuto delle stesse.

Cliccando sul simbolo in alto a sinistra del titolo sarà possibile scaricare una bozza di contratto di agenzia ed una check list di controllo relativa all'inserimento delle varie clausole contrattuali.

### SCHEMA DI SINTESI



TRATTI DISTINTIVI DEL CONTRATTO D'AGENZIA

**AGENTE  
DI COMMERCIO  
E FIGURE SIMILARI**

- La pratica professionale ci pone innanzi a varie figure professionali che presentano molte similitudini con l'agente di commercio:
  - .. il procacciatore d'affari;
  - .. il mediatore;
  - .. il commissionario;
  - .. il concessionario.
- Questi i principali tratti distintivi rispetto al rapporto agenziale:
  - .. Procacciatore d'affari
    - Il procacciamento d'affari implica un'attività di tipo occasionale, caratterizzata dall'assenza di un coordinamento continuativo con la casa mandante e da un minor livello qualitativo/professionale della prestazione (con particolare riguardo agli aspetti organizzativi).
    - Tale contratto è atipico, in quanto non disciplinato dal diritto civile ma creato ad hoc dalle parti, in base alle loro specifiche esigenze di negoziazione.
  - .. Mediatore
    - Questa figura professionale viene specificamente disciplinata dal codice civile ove l'art. 1754 definisce mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza.
    - Il mediatore può rappresentare una delle parti solo nelle fasi esecutive del contratto, ovvero dopo la sua conclusione.
    - Il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, se l'affare è concluso per effetto del suo intervento.
  - .. Commissionario
    - L'art. 1731 del codice civile definisce commissione il contratto mediante il quale una parte, detta commissionario, si obbliga ad acquistare o vendere beni in nome proprio e per conto di un'altra parte detta committente.
    - La commissione è quindi un mandato caratterizzato dalla specificità dell'oggetto dell'incarico e dall'assenza di poteri di rappresentanza in capo al commissionario che provvede alla stipula in nome proprio e per conto del committente.
    - La commissione si differenzia dall'agenzia, dal procacciamento d'affari e dalla mediazione poiché mentre in questi ultimi rapporti l'oggetto è costituito da un'attività materiale atta a promuovere la conclusione di contratti futuri, nella commissione l'oggetto è proprio la stipula di un contratto futuro.
  - .. Concessionario
    - Il concessionario è un imprenditore commerciale che acquista e rivende i beni con una propria organizzazione di vendita in una determinata zona, dovendosi però attenere alle disposizioni del concedente, che rappresenta a tutti gli effetti un vero e proprio fornitore.
    - Si differenzia dall'agente di commercio ove quest'ultimo svolge un'attività finalizzata alla promozione senza l'acquisto in proprio dei beni oggetto di scambio.

PRINCIPALI ELEMENTI CONTRATTUALI E CLAUSOLE UTILIZZABILI

**GENERALITÀ DELLE PARTI**

- L'incipit del contratto d'agenzia prevede l'identificazione delle parti contraenti, che possono essere:
  - .. persone fisiche;
  - .. persone giuridiche.
- In quest'ultimo caso il firmatario del contratto dovrà essere in possesso dei poteri di firma e di decisione del contraente che rappresenta nel contratto.
- Le generalità delle parti devono essere espone in modo inequivoco e veritiero per evitare l'invalidità del contratto.

**PREMESSE**

- Tale voce espone in breve:
  - .. una rappresentazione di massima del contesto economico, territoriale e concorrenziale di riferimento per l'attività della casa mandante;
  - .. le ragioni per cui viene dato mandato all'agente;
  - .. il ruolo che questo dovrà assumere nel raggiungimento degli obiettivi condivisi.

**DEFINIZIONI ED OGGETTO CONTRATTUALE**

- I prodotti e servizi formanti l'oggetto del mandato conferito all'agente devono essere descritti con attenzione e precisione.
- Può essere prevista la clausola, risultante per iscritto e sottoscritta per accettazione dall'agente, che riserva alla casa mandante la facoltà di variare le tipologie dei prodotti.

**POTERE DI RAPPRESENTANZA**

- Nel contratto viene normalmente stabilito se l'agente possa o meno impegnare la casa mandante.
- Nel caso non possa stipulare contratti è opportuno stabilire in maniera esplicita il ruolo dell'agente.
  - In tal caso la casa mandante si riserva la possibilità di scegliere a libero arbitrio in merito alle proposte presentate.
  - Tale clausola delimita l'autonomia e l'indipendenza dell'agente, evitando così l'eventualità che venga considerato un lavoratore subordinato.
- Va ulteriormente specificata l'autorizzazione alla richiesta di provvedimenti d'urgenza e cautelari invece e nell'interesse del mandante, come nel caso del mandato per la riscossione di crediti.
- Si segnala la possibile previsione della clausola "salvo approvazione della casa", clausola invero poco frequente e delimitante il potere di rappresentanza dell'agente, condizionando il suo operato al preventivo parere vincolante della casa mandante.

**Esempio**

L'incarico conferisce all'agente il potere di rappresentanza della casa mandante nei confronti di terzi; pertanto l'agente potrà concludere nuovi contratti, apportare modifiche ai contratti già conclusi e, più in generale, assumere obbligazioni in nome e per conto della casa mandante.

**MONOMANDATARIETÀ E PLURIMANDATARIETÀ**

- Viene fatta distinzione tra monomandatarietà e plurimandatarietà, a seconda che il mandatario agisca rispettivamente per un'unica impresa o per più mandanti, i quali però non devono trovarsi in concorrenza tra loro.
- Vi sono riflessi sulla contribuzione Enasarco.

**ZONA ED ESCLUSIVA**

- L'attività dell'agente si svolge in un ambito geografico ben delimitato, sul quale l'agente può avere diritto d'esclusiva di cui all'art. 1743 codice civile.
- Se tale zona non è espressamente definita, viene presunta.
- Anche l'esclusiva può essere pattiziamente derogata, unilateralmente o bilateralmente.
- Qualora non venga derogata, l'esclusiva a favore dell'agente è un vincolo per la casa mandante a non assumere nessun altro agente in quella zona per lo stesso ramo d'attività.
- L'esclusiva a favore della casa mandante autorizza quest'ultima ad assumere più agenti e a trattare direttamente affari nella medesima zona.
- In caso di attività dell'agente in zona diversa, è conveniente indicare la competenza della provvigione, per evitare controversie in merito.
- Tali condizioni dovrebbero essere specificamente espresse, indicandone le modalità e i termini di preavviso.

<b>Esempio</b>	<p>L'incarico viene conferito in esclusiva all'agente per la seguente zona ... (ad es. città, Provincia, Regione, area interregionale, territorio nazionale).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La casa mandante non potrà avvalersi di altri intermediari nella zona assegnata all'agente.</li> <li>• All'agente è fatto divieto di operare al di fuori della zona di competenza, salvo deroga scritta da parte della casa mandante.</li> </ul>
----------------	---

**DOVERI DELLA CASA MANDANTE**

- Solitamente i doveri della casa mandante vengono contrattati nelle pattuizioni.
- Qualora ciò non accada è possibile desumerli dal testo dell'accordo o dalla struttura del contratto.

**COMPITI E POTERI DELL'AGENTE**

- Come ribadito dall'art. 1746 codice civile, nell'esecuzione dell'incarico l'agente deve tutelare gli interessi della casa mandante e agire con lealtà e buona fede.
- Deve rigorosamente attenersi alle istruzioni impartitegli dalla casa mandante, compiendo tutti gli adempimenti richiesti dalla particolarità della professione; deve altresì osservare gli obblighi che incombono sul commissionario.

**CONDIZIONI DI VENDITA RACCOLTA ED INOLTRO ORDINI**

- L'agente indica solitamente le modalità di inoltro degli ordini, anche se alla casa mandante spetta comunque il diritto d'accettazione o di rifiuto delle proposte.
- Il contratto può prevedere soglie minime di vendita, termini e luogo di vendita, eventuali conseguenze in caso di ritardi nelle consegne, modalità con le quali la casa mandante può variare i prezzi del listino.

**VOLUME D'AFFARI MINIMO**

- Tale clausola ha lo scopo di responsabilizzare l'agente; a tal proposito vanno precisate le conseguenze nelle quali può incorrere l'agente in caso di mancato raggiungimento di detta soglia.

<b>Esempio</b>	Il restringimento della zona o la revoca dall'esclusiva o, nei casi di "persistente pigrizia operativa", la "risoluzione" per gravi inadempimenti contrattuali.
----------------	---

- I minimi si possono determinare sulla base del valore del fatturato da raggiungere o con riferimento alle quantità dei prodotti.
- Ecco perché nella prassi la casa mandante assegna un budget, che l'agente è tenuto a rispettare.
- Con tale clausola si possono inserire dei meccanismi premianti, riconoscendo all'agente una provvigione supplementare in caso egli procuri al mandante volumi di vendita superiori ai minimi.

**OBBLIGO D'INFORMAZIONE**

- La casa mandante può riservarsi il diritto di ottenere dall'agente le informazioni sul suo operato di carattere generico (inerenti il mercato) o specifiche (utili a valutare la convenienza dei singoli affari).

**ASSISTENZA ALLA CLIENTELA**

- L'assistenza alla clientela rappresenta un'attività rilevante laddove il prodotto/servizio oggetto del contratto di agenzia presenti un elevato contenuto tecnico/tecnologico.
- L'agente, pur non svolgendo mansioni tecniche, dovrà disporre di alcune conoscenze basilari che gli consentano di:

- .. agevolare il dialogo fra il cliente e la casa mandante;
- .. indirizzare il cliente, sia prima sia dopo la vendita di un prodotto, verso il corretto utilizzo del prodotto;
- .. di risolvere problemi eventualmente sorti durante l'utilizzazione e di essere recettivo nel raccogliere richieste di innovazione.

- Queste attività prevedono, nei casi più semplici, l'assistenza immediata e, nei casi più complessi, la presenza diretta nella sede del cliente.

**CLIENTI DIREZIONALI**

- Il contratto può prevedere limiti alla clientela dell'agente rispetto a clienti considerati "particolari", direttamente contattati dalla casa mandante e con i quali la medesima tiene i rapporti commerciali.

- Tale clausola costituisce un limite alla "zona d'attività" e pertanto, oltre a dover essere espressamente approvata, deve essere presentata un'elencazione dettagliata dei clienti riservati.

**ATTIVITÀ PROMOZIONALE**

- Tale attività accessoria di diffusione e promozione dei prodotti può essere espressamente indicata e può essere prevista la partecipazione dell'agente a mostre, fiere, rassegne ed esposizioni commerciali.

**CAMPIONARI**

- Il campionario è uno degli strumenti principali per l'attività dell'agente.
- Il contratto d'agenzia può prevedere che venga venduto o custodito dall'agente, essendo nella norma di proprietà della casa mandante.

- L'agente, in caso di mancata restituzione o danneggiamento, è responsabile per il non diligente adempimento dell'obbligazione.
- In caso di custodia del campionario, possono esserci ulteriori clausole di garanzia.

**PROVVIGIONI E RIMBORSI**

- La provvigione è liberamente contrattata tra le parti.
- Nella prassi non viene previsto un compenso fisso anche se è possibile stabilire un minimo provvigionale "garantito".
- È possibile prevedere la corresponsione di acconti provvigionali e dei rimborsi forfetari per le spese su base mensile.
- La forma e il contenuto del "conto provvigioni" sono liberi.
- Nel contratto va espressamente indicato se la provvigione è onnicomprensiva delle spese di agenzia.

**SCONTI E DILAZIONI DI PAGAMENTO**

- La concessione di sconti o dilazioni è possibile solo previa specifica autorizzazione della casa mandante, risultante alla stipula del contratto o con atto successivo.

**RISCOSSIONE CREDITI**

- L'autorizzazione a riscuotere crediti deve risultare per iscritto oppure in modo inequivoco dal comportamento della casa mandante, qualora essa non proceda alla risoluzione del contratto senza preavviso in caso di riscossione non autorizzata.

- Può essere prevista una maggiorazione della provvigione per questo servizio riconosciuto agli agenti.

**DEPOSITO**

- Il contratto può prevedere che all’incarico di agente (finalizzato a promuovere la conclusione di affari) venga abbinato l’incarico di rappresentanza (autorizzazione a concludere affari), supportato dall’affidamento in deposito dei prodotti oggetto dell’attività.
  - Tale clausola va approvata per iscritto in quanto responsabilizza ulteriormente l’agente, che in qualità di depositario dovrà usare, nella custodia, la diligenza del buon padre di famiglia.
  - Secondo quanto disposto dall’art. 1771 codice civile, il depositante ha sempre diritto di ottenere la restituzione, nei limiti del contratto stipulato della cosa in custodia.
- |   |   |                            |
|---|---|----------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le spese per la restituzione sono a carico del depositante.</li> </ul>                   | } | Art. 1774<br>Codice Civile |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il depositario è tenuto a versare gli eventuali frutti maturati sul deposito.</li> </ul> | } | Art. 1775<br>Codice Civile |
- È previsto che per le spese di facchinaggio per il deposito in entrata e in uscita delle merci e per il trasporto a domicilio delle stesse, varranno gli accordi fra le parti.
  - Gli eventuali rimborsi spese di cui al punto precedente dovranno essere pattuiti separatamente dalle provvigioni.
- |   |   |                            |
|---|---|----------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il depositario deve seguire le indicazioni del depositante nella restituzione della cosa indipendentemente dalle rivendicazioni di terzi.</li> </ul>   | } | Art. 1777<br>Codice Civile |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• La perdita della cosa depositata per fatto non imputabile al depositario, come furto, incendio o altro, libera il depositario dall’obbligazione purchè ne dia notizia immediata al depositante.</li> </ul> | } | Art. 1780<br>Codice Civile |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il depositario ha diritto di ottenere il rimborso per la conservazione delle cose in deposito ed al compenso pattuito contrattualmente.</li> </ul>   | } | Art. 1781<br>Codice Civile |

**SUBAGENTI**

- Qualora la casa mandante affidi una zona molto ampia all’agente, questi può servirsi di collaboratori: il subagente è “l’agente dell’agente”.
- La sua presenza è vincolata dalle disposizioni in merito della mandante.
- Le parti contraenti possono stabilire da chi debba essere scelto il subagente e che competenze assegnargli.
- I diritti a favore del subagente possono essere fatti valere solo nei confronti dell’agente.

**DIVIETO DI CESSIONE DEL CONTRATTO**

- Tale clausola impone che la cessione del contratto d’agenzia sia procedibile previo consenso di entrambe le parti, a pena d’inefficacia.

**UTILIZZO DEI MARCHI DELLA CASA MANDANTE**

- L’agente può, previa autorizzazione, utilizzare i marchi della casa mandante a condizione che questi non vengano modificati o usati abusivamente.

**DECORRENZA,  
PREAVVISO E DURATA**

- Il contratto d’agenzia può essere a tempo determinato o indeterminato, indicando, nel primo caso, oltre alla data di decorrenza, anche il termine del rapporto.
- Ciò che differenzia le due tipologie di contratto è anche il termine di preavviso, assente nel contratto a tempo determinato.
- Quest’ultimo tipo di contratto si considera automaticamente a tempo indeterminato, nel caso in cui la durata superi il termine pattuito.
- Per evitare che il contratto si trasformi a tempo indeterminato è possibile prevedere contrattualmente una proroga; per recedere anticipatamente dal contratto è necessario che sia stata disposta una clausola risolutiva espressa oppure vi sia inadempimento contrattuale della controparte.

Se il contratto di agenzia è a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere dal contratto, dandone preavviso all’altra entro un termine stabilito e la durata del contratto prosegue fino al termine del periodo di preavviso.

<b>Preavviso</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le parti contraenti possono stabilire liberamente il termine di preavviso di recesso del contratto di agenzia, con durata però non inferiore a quella “minima” (prevista dal codice civile):                     <ul style="list-style-type: none"> <li>.. per il 1° anno di durata del contratto, la durata minima non può essere inferiore a un mese;</li> <li>.. per il 2° anno iniziato, la durata minima non può essere inferiore a 2 mesi;</li> <li>.. per il 3° anno iniziato, la durata minima non può essere inferiore a 3 mesi;</li> <li>.. per il 4° anno iniziato, la durata minima non può essere inferiore a 4 mesi;</li> <li>.. per il 5° anno iniziato, la durata minima non può essere inferiore a 5 mesi;</li> <li>.. dal 6° anno iniziato in poi, la durata minima non può essere inferiore a 6 mesi.</li> </ul> </li> </ul>
------------------	--

**PERIODO  
DI PROVA**

- Dottrina e giurisprudenza concordano nel ritenere possibile il periodo di prova del contratto di agenzia e rappresentanza, in analogia con quanto disposto dall’art. 2096 C.C. per il lavoro subordinato.
- Tale clausola, ritenuta da alcuni “vessatoria”, per avere validità, deve essere approvata per iscritto.
- Al termine di tale periodo, se l’esito è positivo, il contratto diviene automaticamente definitivo, altrimenti, nel caso opposto, si producono gli effetti della risoluzione del rapporto.

<b>Esempio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le parti concordano un periodo di prova di mesi due a decorrere dalla data di sottoscrizione del presente contratto.</li> <li>• Al termine del periodo di prova, ove l’esito sia ritenuto positivo dalle parti, il presente contratto diviene automaticamente definitivo e con una durata a tempo determinato di mesi ... (oppure con una durata a tempo indeterminato).</li> </ul>
----------------	--

**IMPEDIMENTO  
DELL’AGENTE**

- Qualora all’agente risulti impossibile procedere con l’esecuzione dell’incarico, egli deve darne immediato avviso alla casa mandante, a pena di risarcimento del danno.

Art.1747  
Codice Civile

**CLAUSOLA RISOLUTIVA  
ESPRESSA**

- La risoluzione anticipata dal contratto avviene al verificarsi dell’inadempimento di una particolare obbligazione, la quale deve essere espressamente indicata.

**PATTO DI NON CONCORRENZA**

- Alla cessazione del rapporto, l'agente è libero da ogni obbligo o vincolo nei confronti dell'ex casa mandante: egli può avviare una propria attività imprenditoriale (in forma individuale o societaria) anche nella stessa zona o nel medesimo settore merceologico o assumere incarichi per ditte già concorrenti dell'ex preponente.

<b>Divieto</b>	L'unico divieto opponibile all'agente è quello di compiere atti di concorrenza sleale ex art. 2598 C.C.
----------------	---

- Tuttavia, l'art. 1751-bis C.C. prevede che sia possibile (ma non obbligatorio) stipulare, con decorrenza dal momento della cessazione del rapporto, un patto di non concorrenza, di durata non superiore a 2 anni (per l'AEC del settore commercio il patto di non concorrenza post contrattuale può essere pattuito solo all'inizio del rapporto).

Si vuole infatti evitare che l'agente "dirotti" verso altri prodotti o servizi simili i clienti della casa mandante.

<b>Validità</b>	Per essere valido, il patto di non concorrenza deve essere stipulato obbligatoriamente per iscritto e deve riguardare la medesima zona, clientela e genere di beni o servizi per i quali era stato concluso il contratto individuale di agenzia.
-----------------	--

**OBBLIGO DI RISERVATEZZA**

- All'agente, durante lo svolgimento della sua professione, è richiesta una certa riservatezza, dovuta dalla natura dell'incarico.
- Gli viene quindi chiesto di impegnarsi a non utilizzare e/o utilizzare per sé e per terzi, sia in costanza di rapporto che successivamente, notizie e fatti di cui sia venuto a conoscenza in dipendenza dell'incarico.

Va precisato il diretto riferimento all'utilizzo di opere d'ingegno, brevetti o know-how, l'utilizzo dei quali potrebbe portare una responsabilità perseguibile in capo all'agente, sia per uso non autorizzato, sia per concorrenza sleale.

**INDENNITÀ**

- Le imprese mandanti eseguono accantonamenti annui per cessazione del rapporto d'agenzia.
- Le indennità di fine rapporto sono sostanzialmente di tre tipi: indennità di risoluzione del rapporto, indennità suppletiva di clientela e indennità meritocratica.
- Il calcolo dell'indennità di fine rapporto di agenzia è guidato dal contratto collettivo, che definisce la misura delle singole voci.
- È altresì prevista l'indennità sostitutiva del preavviso nel caso di cessazione del contratto a tempo indeterminato "in tronco".

**CONTROVERSIE FORO COMPETENTE E CONTENZIOSO**

- Nel contratto devono essere stabilite tutte le modalità e le procedure da attuarsi in caso di controversie relative all'interpretazione, applicazione, esecuzione del contratto medesimo.
- Oltre alla tutela dei diritti della parte lesa tramite il ricorso all'autorità giurisdizionale ordinaria, appare opportuno prevedere contrattualmente:
  - .. un preventivo tentativo di conciliazione, da espletarsi a pena di improcedibilità;
  - .. la possibilità per le parti, ove l'agente sia una persona giuridica, di ricorrere ad una procedura arbitrale (l'art. 806 Codice di Procedura Civile stabilisce infatti che le controversie relative ai contratti di agenzia non possono essere risolte tramite arbitrato nell'eventualità in cui l'agente sia una persona fisica).

<b>Esempio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il presente contratto è regolato dalla legge italiana.</li> <li>• In presenza di controversia, le Parti dovranno preventivamente attuare un tentativo di conciliazione ove previsto da disposizioni di legge.</li> <li>• In caso di procedimento legale la giurisdizione competente sarà quella italiana per qualsiasi controversia relativa all'interpretazione e/o esecuzione del presente contratto, convenendosi la competenza esclusiva del Foro di .....</li> </ul>
----------------	--