

Articoli 1742-1753 del codice civile sul contratto di agenzia

(come modificati dalla legge 422/2000)[1][1].

Capo X

DEL CONTRATTO DI AGENZIA

Art. 1742. (Nozione). 1. Col contratto di agenzia una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata.

2. Il contratto deve essere provato per iscritto. Ciascuna parte ha diritto di ottenere dall'altra un documento dalla stessa sottoscritto che riproduca il contenuto del contratto e delle clausole aggiuntive. Tale diritto è irrinunciabile.

Art. 1743. (Diritto di esclusiva). Il preponente non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività, né l'agente può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro.

Art. 1744. (Riscossioni). - L'agente non ha facoltà di riscuotere i crediti del preponente. Se questa facoltà gli è stata attribuita, egli non può concedere sconti o dilazioni senza speciale autorizzazione.

Art. 1745. (Rappresentanza dell'agente). - 1. Le dichiarazioni che riguardano l'esecuzione del contratto concluso per il tramite dell'agente e i reclami relativi alle inadempienze contrattuali sono validamente fatti all'agente.

2. L'agente può chiedere i provvedimenti cautelari nell'interesse del preponente e presentare i reclami che sono necessari per la conservazione dei diritti spettanti a quest'ultimo.

Art. 1746. (Obblighi dell'agente). - 1. Nell'esecuzione dell'incarico l'agente deve tutelare gli interessi del preponente ed agire con lealtà e buona fede. In particolare deve adempiere l'incarico affidatogli in conformità delle istruzioni ricevute e fornire al preponente le informazioni riguardanti le condizioni del

mercato nella zona assegnatagli, e ogni altra informazione utile per valutare la convenienza dei singoli affari. E' nullo ogni patto contrario.

2. Egli deve altresì osservare gli obblighi che incombono al commissionario ad eccezione di quelli di cui all'articolo 1736, in quanto non siano esclusi dalla natura del contratto di agenzia.

3. E' vietato il patto che ponga a carico dell'agente una responsabilità, anche solo parziale, per l'inadempimento del terzo. E però consentito alle parti di concordare di volta in volta la concessione di una apposita garanzia da parte dell'agente, purché ciò avvenga con riferimento a singoli affari, individualmente determinati; l'obbligo di garanzia assunto dall'agente non sia di ammontare più elevato della provvigione che per quell'affare l'agente medesimo avrebbe diritto a percepire; sia previsto per l'agente un apposito corrispettivo

Art. 1747. (Impedimento dell'agente). - L'agente che non è in grado di eseguire l'incarico affidatogli deve dare immediato avviso al preponente. In mancanza è obbligato al risarcimento del danno.

Art. 1748. (Diritti dell'agente). - 1. Per tutti gli affari conclusi durante il contratto l'agente ha diritto alla provvigione quando l'operazione è stata conclusa per effetto del suo intervento.

2. La provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal preponente con terzi che l'agente aveva in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito.

3. L'agente ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto se la proposta è pervenuta al preponente o all'agente in data antecedente o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività da lui svolta; in tali casi la provvigione è dovuta solo all'agente precedente, salvo che da specifiche circostanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti.

4. Salvo che sia diversamente pattuito, la provvigione spetta all'agente dal momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo. La provvigione spetta all'agente, al più tardi, inderogabilmente, dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico.

5. Se il preponente e il terzo si accordano per non dare, in tutto o in parte, esecuzione al contratto, l'agente ha diritto, per la parte ineseguita, ad una provvigione ridotta nella misura determinata dagli usi o, in mancanza, dal giudice secondo equità.

6. L'agente è tenuto a restituire le provvigioni riscosse solo nelle ipotesi e nella misura in cui sia certo che il contratto tra il terzo e il preponente non avrà esecuzione per cause non imputabili al preponente. E' nullo ogni patto più sfavorevole all'agente.

7. L'agente non ha diritto al rimborso delle spese di agenzia .

Art. 1749. (Obblighi del preponente). - 1. Il preponente, nei rapporti con l'agente, deve agire con lealtà e buona fede. Egli deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto; in particolare avvertire l'agente, entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi. Il preponente deve inoltre informare l'agente, entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto o della mancata esecuzione di un affare procuratogli.

2. Il preponente consegna all'agente un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate. L'estratto conto indica gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni. Entro il medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente.

3. L'agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili.

4. E' nullo ogni patto contrario alle disposizioni del presente articolo.

Art. 1750. (Durata del contratto o recesso). - 1. Il contratto di agenzia a tempo determinato che continui ad essere eseguito dalle parti successivamente alla scadenza del termine si trasforma in contratto a tempo indeterminato.

2. Se il contratto di agenzia è a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere dal contratto stesso dandone preavviso all'altra entro un termine stabilito.

3. Il termine di preavviso non può comunque essere inferiore ad un mese per il primo anno di durata del contratto, a due mesi per il secondo anno iniziato, a tre mesi per il terzo anno iniziato, a quattro mesi per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi.

4. Le parti possono concordare termini di preavviso di maggiore durata, ma il preponente non può osservare un termine inferiore a quello posto a carico dell'agente.

5. Salvo diverso accordo tra le parti, la scadenza del termine di preavviso deve coincidere con l'ultimo giorno del mese di calendario.

Art. 1751. (Indennità in caso di cessazione del rapporto). - 1. All'atto della cessazione del rapporto il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrano le seguenti condizioni:

* l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;

* il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti.

2. L'indennità non è dovuta:

* - quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente, la quale, per la sua gravità non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto;

* - quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente, quali età, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;

* - quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto di agenzia.

3. L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

4. La concessione dell'indennità non priva comunque l'agente del diritto all'eventuale risarcimento dei danni.

5. L'agente decade dal diritto all'indennità prevista dal presente articolo se, nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto, omette di comunicare al preponente l'intenzione di fare valere i propri diritti.

6. Le disposizioni di cui al presente articolo sono inderogabili a svantaggio dell'agente.

7. L'indennità è dovuta anche se il rapporto cessa per morte dell'agente.

Art. 1751-bis. (Patto di non concorrenza). - Il patto che limita la concorrenza da parte dell'agente dopo lo scioglimento del contratto deve farsi per iscritto. Esso deve riguardare la medesima zona, clientela e genere di beni o servizi per i quali era stato concluso il contratto di agenzia e la sua durata non può eccedere i due anni successivi all'estinzione del contratto.

L'accettazione del patto di non concorrenza comporta, in occasione della cessazione del rapporto, la corresponsione all'agente commerciale di una indennità di natura non provvisoria. L'indennità va commisurata alla durata, non superiore a due anni dopo l'estinzione del contratto, alla natura del contratto di agenzia e all'indennità di fine rapporto. La determinazione della indennità in base ai parametri di cui al precedente periodo è affidata alla contrattazione tra le parti tenuto conto degli accordi economici nazionali di categoria. In difetto di accordo l'indennità è determinata dal giudice in via equitativa anche con riferimento:

1) alla media dei corrispettivi riscossi dall'agente in pendenza di contratto ed alla loro incidenza sul volume d'affari complessivo nello stesso periodo;

- 2) alle cause di cessazione del contratto di agenzia;
- 3) all'ampiezza della zona assegnata all'agente;
- 4) all'esistenza o meno del vincolo di esclusiva per un solo preponente

Art. 1752. (Agente con rappresentanza). - Le disposizioni del presente capo si applicano anche nell'ipotesi in cui all'agente è conferita dal preponente la rappresentanza per la conclusione dei contratti.

Art. 1753. (Agenti di assicurazione). - Le disposizioni di questo capo sono applicabili anche agli agenti di assicurazione, in quanto non siano derogate dalle norme cooperative o dagli usi e in quanto siano compatibili con la natura dell'attività assicurativa.

Dir. 86/653/CEE del 18 dicembre 1986

Direttiva del Consiglio relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti (Pubblicata nella G.U.C.E. 31 dicembre 1986, n. 382. Entrata in vigore il 23 dicembre 1986).

In Italia nel 1999

Capitolo I (Campo di applicazione)

Art. 1

1. Le misure di armonizzazione prescritte nella presente direttiva si applicano alle disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative degli Stati membri che regolano i rapporti tra gli agenti commerciali ed i loro preponenti.

2. Ai sensi della presente direttiva per agente commerciale si intende la persona che, in qualità di intermediario indipendente, è incaricata in maniera permanente di trattare per un'altra persona, qui di seguito chiamata preponente, la vendita o l'acquisto di merci, ovvero di trattare e di concludere dette operazioni in nome e per conto del preponente.

3. Per evitare qualsiasi dubbio, agente commerciale ai sensi della presente direttiva non può essere in particolare:

- una persona che, in qualità di organo, ha il potere di impegnare una società o associazione;
- un socio che è legalmente abilitato ad impegnare gli altri soci,
- un amministratore giudiziario, un liquidatore o un curatore di fallimento.

Art. 2

1. La presente direttiva non si applica:

- agli agenti commerciali non retribuiti per la loro attività,
- agli agenti commerciali nella misura in cui essi operino nell'ambito delle camere di commercio o sui mercati di materie prime,
- all'organismo conosciuto sotto il nome *Crown Agents for overseas Governments and Administrations*, quale è stato istituito nel Regno Unito in virtù della legge del 1979 relativa ai *Crown Agents*, o alle sue filiali.

2. Ogni Stato membro può prevedere che la direttiva non si applichi alle persone che svolgono le attività di agente commerciale considerate accessorie secondo la legge di tale Stato membro.

Capitolo II (Diritti e obblighi dell'agente)

Art. 3

1. L'agente commerciale deve, nell'esercizio della propria attività, tutelare gli interessi del preponente e agire con lealtà e buona fede.

2. **In particolare, l'agente commerciale deve:**

- a) adoperarsi adeguatamente per trattare ed, eventualmente, concludere gli affari di cui è incaricato;
- b) comunicare al preponente tutte le informazioni necessarie di cui dispone;
- c) attenersi alle istruzioni ragionevoli impartite dal preponente.

Art.4

1. Nei suoi rapporti con l'agente commerciale, **il preponente deve** agire con lealtà e buona fede.

2. In particolare, il preponente deve:

- a) mettere a disposizione dell'agente commerciale la documentazione necessaria relativa alle merci in questione;
- b) procurare all'agente commerciale le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto di agenzia, in particolare avvertire l'agente commerciale entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente commerciale avrebbe normalmente potuto attendersi.

3. Il preponente deve inoltre informare l'agente commerciale entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli.

Art. 5

Le parti non possono derogare agli articoli 3 e 4.

Capitolo III (Retribuzioni)

Art. 6

1. In assenza di un accordo in proposito fra le parti e fatta salva l'applicazione delle disposizioni obbligatorie degli Stati membri relative al livello delle retribuzioni, l'agente commerciale ha diritto ad una retribuzione conforme agli usi del luogo dove esercita la sua attività e per la rappresentanza delle merci che sono oggetto

del contratto di agenzia. In mancanza di tali usi, l'agente commerciale ha diritto a una retribuzione ragionevole che tenga conto di tutti gli elementi connessi con l'operazione.

2. Tutti gli elementi della retribuzione che variano secondo il numero o il valore degli affari sono considerati come costituenti una provvigione ai sensi della presente direttiva.

3. Gli articoli da 7 a 12 non si applicano nella misura in cui l'agente commerciale non sia retribuito totalmente o parzialmente mediante provvigione.

Art. 7

1. Per un'operazione commerciale conclusa durante il contratto di agenzia, **l'agente commerciale ha diritto alla provvigione:**

a) quando l'operazione è stata conclusa grazie al suo intervento, o

b) quando l'operazione è stata conclusa con un terzo che egli aveva precedentemente acquisito come cliente per operazioni dello stesso tipo.

2. Per un'operazione conclusa durante il contratto di agenzia l'agente commerciale ha parimenti diritto alla provvigione

- quando è incaricato di una determinata zona o di un determinato gruppo di persone,

- quando gode di un diritto d'esclusiva per una determinata zona o un determinato gruppo di persone, e l'operazione è stata conclusa con un cliente appartenente a tale zona o a tale gruppo. Gli Stati membri devono inserire nella loro legislazione una delle possibilità cui ai due precedenti trattini.

Art. 8

Per un'operazione commerciale conclusa dopo l'estinzione del contratto di agenzia, l'agente commerciale ha diritto alla provvigione;

a) se l'operazione è dovuta soprattutto al risultato dell'attività da lui svolta durante il contratto di agenzia e se l'operazione è conclusa entro un termine ragionevole dopo l'estinzione del contratto, o

b) se, conformemente alle condizioni di cui all'articolo 7, l'ordinazione effettuata dal terzo è stata ricevuta dal preponente o dall'agente commerciale prima dell'estinzione del contratto di agenzia.

Art. 9

L'agente commerciale non ha diritto alla provvigione di cui all'articolo 7, se questa è dovuta all'agente precedente a norma dell'articolo 8, a meno che non risulti dalle circostanze che è equo dividere la provvigione tra gli agenti commerciali.

Art. 10

1. **La provvigione è acquisita dal momento e nella misura in cui si presenti uno dei casi seguenti:**

a) il preponente ha eseguito l'operazione,

b) il preponente dovrebbe aver eseguito l'operazione in virtù dell'accordo concluso con il terzo,

c) il terzo ha eseguito l'operazione.

2. La provvigione è acquisita al più tardi quando il terzo ha eseguito la sua parte dell'operazione o dovrebbe averla eseguita qualora il preponente avesse eseguito la sua.

3. La provvigione è pagata al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel quale è stata acquisita.

4. Non si può derogare mediante accordo ai paragrafi 2 e 3 a detrimento dell'agente commerciale.

Art. 11

1. Il diritto alla provvigione può estinguersi unicamente se e nella misura in cui:

- sia certo che il contratto tra il terzo ed il preponente non sarà eseguito e
- la mancata esecuzione non sia dovuta a circostanze imputabili al preponente.

2. Le provvigioni già riscosse dall'agente commerciale sono rimborsate se il relativo diritto è estinto.

3. Non si può derogare mediante accordo al paragrafo 1 a detrimento dell'agente commerciale.

Art. 12

1. Il preponente consegna all'agente commerciale un estratto conto delle provvigioni dovute, al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono acquisite. Questo estratto conto indica tutti gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni.

2. L'agente commerciale ha il diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni, in particolare un estratto dei libri contabili, a disposizione del preponente, necessarie per verificare l'importo delle provvigioni che gli sono dovute.

3. Non si può derogare mediante accordo ai paragrafi 1 e 2 a detrimento dell'agente commerciale.

4. Questa direttiva non interferisce nelle disposizioni interne degli Stati membri che riconoscono all'agente commerciale un diritto di controllo sui libri contabili del preponente.

Capitolo IV (Conclusione e estinzione del contratto di agenzia)

Art. 13

1. Ogni parte ha il diritto di chiedere ed ottenere dall'altra parte un documento firmato, riproducente il contenuto del contratto di agenzia, comprese le clausole aggiuntive. Tale diritto è irrinunciabile.

2. Nonostante il paragrafo 1, uno Stato membro può prescrivere che un contratto di agenzia sia valido solo se documentato per iscritto.

Art. 14

Un contratto di agenzia a tempo determinato che continua ad essere eseguito dalle due parti dopo la scadenza del suo termine, si trasforma in contratto a tempo indeterminato.

Art. 15

1. Se il contratto di agenzia è concluso a tempo indeterminato, ciascuna parte può recedervi mediante preavviso.

2. Il termine di preavviso è di un mese per il primo anno del contratto di agenzia, di due mesi per il secondo anno iniziato, di tre mesi per il terzo anno iniziato e per gli anni successivi. Le parti non possono concordare termini più brevi.

3. Gli Stati membri possono fissare a quattro mesi il termine di preavviso per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi. Essi possono stabilire che le parti non possono concordare termini più brevi.

4. Se le parti concordano termini più lunghi di quelli di cui ai paragrafi 2 e 3 il termine di preavviso che deve rispettare il preponente non deve essere più breve di quello che deve rispettare l'agente commerciale.

5. A condizione che le parti non abbiano concordato diversamente, la fine del termine di preavviso deve coincidere con la fine di un mese civile.

6. Il presente articolo si applica ai contratti di agenzia a tempo determinato trasformati, in virtù dell'articolo 14, in contratti a tempo indeterminato, fermo restando che per calcolare il termine di preavviso si deve tener conto del termine precedente.

Art. 16

La presente direttiva non può interferire nella legislazione degli Stati membri qualora quest'ultima preveda l'estinzione immediata del contratto di agenzia:

- a) per l'inadempienza di una delle parti nell'esecuzione di tutti o parte dei suoi obblighi;
- b) in caso di insorgenza di circostanze eccezionali.

Art. 17

1. Gli Stati membri prendono le misure necessarie per garantire all'agente commerciale, dopo l'estinzione del contratto, un'indennità in applicazione del paragrafo 2 o la riparazione del danno subito in applicazione del paragrafo 3.

2. a) L'agente commerciale ha diritto ad un'indennità se e nella misura in cui:

- abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente abbia ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;

- il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente commerciale perde e che risultano dagli affari con tali clienti. Gli Stati membri possono prevedere che tali circostanze comprendano anche l'applicazione o no di un patto di non concorrenza ai sensi dell'articolo 20.

b) L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

c) La concessione dell'indennità non priva l'agente della facoltà di chiedere un risarcimento dei danni.

3. L'agente commerciale ha diritto alla riparazione del pregiudizio causatogli dalla cessazione dei suoi rapporti con il preponente. Tale pregiudizio deriva in particolare dalla estinzione del contratto avvenuta in condizioni

- che privino l'agente commerciale delle provvigioni che avrebbe ottenuto con la normale esecuzione del contratto, procurando al tempo stesso al preponente vantaggi sostanziali in connessione con l'attività dell'agente commerciale;

- e/o che non abbiano consentito all'agente commerciale di ammortizzare gli oneri e le spese sostenuti per l'esecuzione del contratto dietro raccomandazione del preponente.

4. Il diritto all'indennità di cui al paragrafo 2 e/o la riparazione del pregiudizio di cui al paragrafo 3 sorge anche quando l'estinzione del contratto avviene in seguito al decesso dell'agente commerciale.

5. L'agente commerciale perde il diritto all'indennità di cui al paragrafo 2 o alla riparazione del pregiudizio di cui al paragrafo 3, se ha omesso di notificare al preponente, entro un anno dall'estinzione del contratto, l'intenzione di far valere i propri diritti.

6. La Commissione sottopone al Consiglio, entro 8 anni a decorrere dalla notifica della direttiva, una relazione dedicata all'attuazione del presente articolo e gli sottopone, se del caso, proposte di modifica.

Art. 18

L'indennità o la riparazione ai sensi dell'articolo 17 non sono dovute:

a) quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente commerciale, la quale giustifichi, in virtù della legislazione nazionale, la risoluzione immediata del contratto;

b) quando l'agente commerciale recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente commerciale: età, infermità o malattia per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;

c) quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente commerciale cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto d'agenzia.

Art. 19

Le parti non possono derogare, prima della scadenza del contratto, agli articoli 17 e 18 a detrimento dell'agente commerciale.

Art. 20

1. Ai fini della presente direttiva la Convenzione che stabilisce una limitazione dell'attività professionale dell'agente commerciale dopo l'estinzione del contratto, è denominata patto di non concorrenza.

2. Un patto di non concorrenza è valido solo nella misura in cui:

a) sia stipulato per iscritto; e

b) riguardi il settore geografico o il gruppo di persone e il settore geografico affidati all'agente commerciale, nonché le merci di cui l'agente commerciale aveva la rappresentanza ai sensi del contratto.

3. Il patto di non concorrenza è valido solo per un periodo massimo di due anni dopo l'estinzione del contratto.

4. Il presente articolo lascia impregiudicate le disposizioni di diritto nazionale che apportano altre restrizioni alla validità o all'applicabilità dei patti di non concorrenza o prevedono che i tribunali possano attenuare le obbligazioni delle parti risultanti da tali accordi.

Capitolo V (Disposizioni generali e finali)

Art. 21

Nessuna disposizione della presente direttiva può obbligare uno Stato membro a prevedere una divulgazione di dati che sia contraria all'ordine pubblico.

Art. 22

1. Gli Stati membri mettono in vigore anteriormente al 1° gennaio 1990 le disposizioni necessarie per conformarsi alla presente direttiva. Essi ne informano immediatamente la Commissione. Queste misure si applicano almeno ai contratti conclusi dopo la loro entrata in vigore. Esse si applicano, al più tardi il 1° gennaio 1994, ai contratti in corso.

2. A decorrere dalla notifica della presente direttiva gli Stati membri comunicano alla Commissione il testo delle disposizioni essenziali di carattere legislativo, regolamentare o amministrativo che adottano nel campo della presente direttiva.

3. Tuttavia per quanto concerne l'Irlanda ed il Regno Unito, la data del 1° gennaio 1990 di cui al paragrafo 1 è sostituita dal 1° gennaio 1994.

Per quanto concerne l'Italia tale data è sostituita dal 1° gennaio 1993 per gli obblighi derivanti dall'articolo 17.

Art. 23

Gli Stati membri sono destinatari della presente direttiva.