



**ANDEC**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPOI  
E PRODUTTORI DI ELETTRONICA

## **Webinar ANDEC**

**AEC Agenti del settore Commercio  
del 4 giugno 2025: principali novità  
e punti critici per le imprese preponenti**

**Giovedì 23 ottobre 2025**

**Ore 09:30 - 11:00**

### **RELATORI:**

**Maurizio Iorio, avvocato in Milano, Presidente di ANDEC**  
**Paolo Cassano, avvocato in Milano, Studio Avvocato Iorio**

# Indice

## □ INTRODUZIONE

1. Panoramica

## ■ MISCELLANEA DI NOVITÀ

2. Ampliamento della definizione di «promozione degli affari»: e-commerce
3. Nuove basi di calcolo ai fini degli importi dovuti all'agente in generale
4. Variazioni unilaterali: riduzione delle soglie
5. Anche le società agenziali vanno «in pensione»

## ■ INDENNITÀ DI CESSAZIONE DEL RAPPORTO

6. FIRR (Indennità di risoluzione del rapporto)
7. ISC (Indennità suppletiva di clientela)
8. Indennità meritocratica secondo gli AA.EE.CC (art. 13, capo III): inquadramento generale
9. Indennità meritocratica: peculiarità dell'ampliamento della base di calcolo
10. Indennità meritocratica: procedimento di calcolo nell'AEC 2009 e nell'AEC 2025
11. Sempre sulla meritocratica: presunzione di merito in favore dell'agente
12. Ancora sulla meritocratica: «assenza» dei dati di fatturato della preponente
- 12-bis Esempio di differenza tra incremento di fatturato ed incremento di provvigioni

## ■ EXECUTIVE SUMMARY

13. Clausole di applicazione dell'AEC e possibili deroghe
14. Impatti sulla redazione dei contratti e del contenzioso

## ■ SINTESI

15. In sintesi...

## ■ CONCLUSIONI

16. Conclusioni e consigli operativi



# 1. Panoramica

- L'Accordo Economico Collettivo per gli agenti e i rappresentanti del settore commercio 2025, firmato il 4 giugno 2025 e in vigore dal 1° luglio 2025, ha introdotto un complesso di modifiche normative profonde, che incidono direttamente sui contratti di agenzia futuri, ma talvolta anche su quelli esistenti.
- Rispetto al testo del 2009, l'AEC 2025 si configura come un insieme di condizioni generalmente più favorevoli per l'agente, soprattutto per quanto riguarda : **(a)** la valorizzazione delle attività connesse all'e-commerce; **(b)** la trasparenza del rapporto economico; **(c)** la disciplina delle variazioni contrattuali e, **(d)** le tutele in fase di cessazione del rapporto.

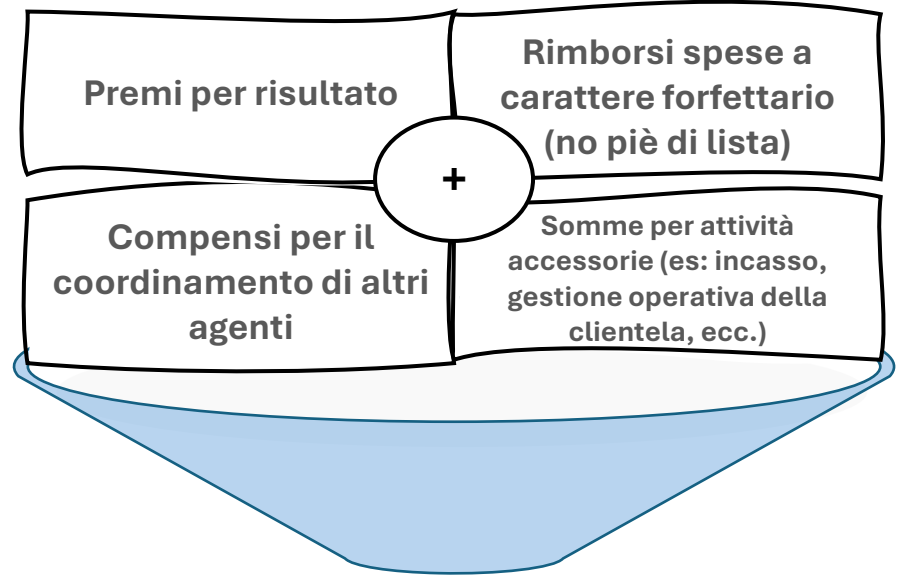
## 2. Ampliamento della definizione di «promozione degli affari». E-commerce (art. 1, lett. c, art. 5 comma 9)

- L'art. 1, lett. c) dell'AEC 2025 amplia la nozione di “promozione” degli affari, includendo espressamente l'attività finalizzata alla conclusione di contratti anche tramite il canale del commercio elettronico aziendale.
- Questo aggiornamento, coerente con l'art. 1748 c.c., risponde all'evoluzione delle reti di vendita e incide direttamente sul diritto alla provvigione.
- Secondo l'art. 5 dell' AEC l'agente ha diritto a ottenere gli estratti conto provvigionali completi e dettagliati delle vendite online nella zona **assegnatagli in esclusiva**. Secondo la lettera della norma, tale diritto sussiste quindi alla sola condizione le vendite on-line ricadano nella **zona/canale assegnato in esclusiva**.

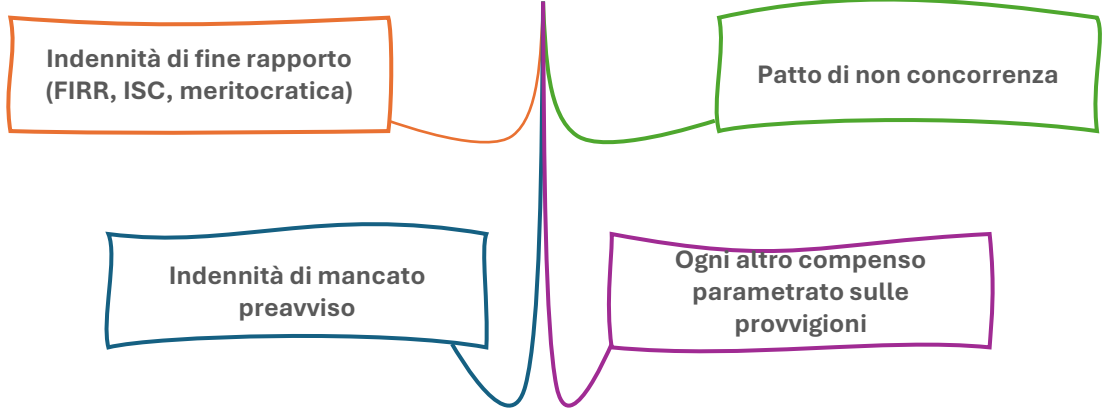
### 3. Nuove basi di calcolo ai fini degli importi dovuti all'agente in generale (art. 1-bis e art. 12 ultimo comma)

- Una delle innovazioni tecniche più rilevanti è l'introduzione dell'art. 1-bis, che stabilisce la computabilità di tutte le somme corrisposte all'agente – oltre alle provvigioni – ai fini del calcolo di molti istituti contrattuali.
- Questa norma produce un effetto moltiplicativo implicito sul valore economico dell'intero rapporto.
- Ove si intenda assoggettare il rapporto di agenzia all'AEC 2025, è opportuno considerare l'impatto economico di voci accessorie che, solo in sede di cessazione, si manifesteranno come emolumenti concorrenti nelle basi di calcolo di molti importi eventualmente dovuti all'agente, ivi incluse le indennità.

**Somme da computare:**



**Istituti contrattuali:**



## 4. Variazioni unilaterali: riduzione delle soglie

- Ridotta la soglia della “**sensibile entità**” e introdotto l’obbligo di comunicazione scritta per le variazioni di “**media entità**” (art. 3).
- Le **variazioni peggiorative** (cc.dd. “*in peius*”) sono ora calcolate su una base che comprende, oltre alle provvigioni, anche le altre somme indicate all’art. 1-bis, ovverosia emolumenti diversi dalle provvigioni; in ogni caso, non sono possibili nei primi 12 mesi di durata del contratto; ai fini del preavviso, si sommano le variazioni dei 24 precedenti mesi.
- Le soglie di variazione sono ora **più facilmente raggiungibili**.
- **L’agente può rifiutare le variazioni**. In tal caso, come nell’AEC 2009, la comunicazione della preponente si considererà quale preavviso per il recesso: tuttavia, l’agente monomandatario che non accetti una variazione rilevante potrà ora optare per la prosecuzione come plurimandatario, senza cessazione del rapporto.

	AEC 2009	AEC 2025
Lieve entità	< 5% comunicazione anche non scritta	<5% comunicazione <b>scritta</b>
Media entità	tra 5% e 20% preavviso scritto di 2 o 4 mesi o indennità	tra il 5% e <b>15%</b> preavviso scritto di 2 o 4 mesi o indennità
Sensibile entità	>20% preavviso scritto come in caso di recesso e possibile rifiuto agente (che cessa allo scadere del preavviso)	<b>&gt;15%</b> preavviso scritto come in caso di recesso e possibile rifiuto agente (che può cessare <b>o proseguire come plurimandatario, se mono</b> )

## 5. Anche le società agenziali (di persone) vanno «in pensione»...ed hanno diritto alle indennità (art. 13, comma 6 AEC 2025)

---

Una novità dirompente, resa evidentemente “urgente” dalla pratica dei rapporti contrattuali tra società agenziali e preponenti, è quella introdotta dal nuovo art. 13, comma 6: è ora infatti previsto che le **indennità di fine rapporto spettino anche alla società di persone** nel caso in cui, **per cause attribuibili al socio** (pensionamento, decesso, invalidità), venga meno la pluralità dei soci senza che la stessa sia ricostituita ai sensi dell’art. 2272, co, 4, c.c.

---

Questa previsione «risolve» in favore dell’agente una questione dibattuta nelle aule giudiziarie, rispetto alla quale la Cassazione aveva però indicato una soluzione maggiormente equidistante, stabilendo che l’indennità fosse dovuta solo nel caso in cui la pluralità dei soci non potesse essere ricostituita **per cause non riconducibili alla volontà dei soci**.

---

Si tratta di una forma di tutela che, evidentemente, vorrebbe meglio valorizzare l’attività agenziale svolta in forma organizzata, introducendo una formale equiparazione tra agenti individuali e agenti collettivi (quantomeno in forma di società di persone).

## 6. Indennità di risoluzione del rapporto (c.d. FIRR, art. 13, capo I). Incremento degli scaglioni per un FIRR più favorevole all'agente

### Raddoppiano gli scaglioni

Aliquota	Scaglione AEC Commercio 2009 (fino al 31 dic.2025)		Scaglione AEC Commercio 2025 (dal 1° genn. 2026)	
	<i>Agente senza esclusiva</i>	<i>Agente con esclusiva</i>	<i>Agente senza esclusiva</i>	<i>Agente con esclusiva</i>
4%	fino a 6.200,00 €/anno	fino a 12.400,00 €/anno	fino a 12.000,00 €/anno	fino a € 24.000,00/anno
2%	tra 6.200,01 € e 9.300,00/anno	tra 12.400,01 € e 18.600,00 €/anno	tra 12.000,01 € e 18.000,00 €/anno	tra € 24.000,01 e € 36.000,00/anno
1%	oltre 9.300,00/anno	oltre 18.600 €/anno	oltre 18.000,00/anno	oltre 36.000,00 €/anno

### Cambiano alcuni criteri di calcolo

Calcolata sulla base delle provvigioni maturate e liquidate <b>fino alla cessazione del rapporto</b>	Calcolata sulla base delle provvigioni maturate e liquidate <b>durante il rapporto</b> ( <i>mera differenza terminologica ma nessuna differenza sostanziale</i> )
Sono computate anche le somme corrisposte espressamente e specificamente a titolo di rimborso, concorso spese e premio e comunque qualsiasi compenso erogato per attività accessoria al contratto	Sono computate anche le somme corrisposte espressamente e specificamente a titolo di rimborso, concorso spese e premio e comunque qualsiasi compenso erogato per attività accessoria al contratto, <b>oltre a compensi per coordinamento agenti o attività di incasso (art. 1-bis e art. 12 ultimo comma)</b>
<b>Si detraggono</b> somme versate dal preponente a titolo di atti di previdenza volontaria	<b>Non si detraggono</b> somme versate dal preponente a titolo di atti di previdenza volontaria

## 7. Indennità suppletiva di clientela (art. 13, capo II)

*Formula invariata*

3% per il primi tre anni

3,5% dal quarto al sesto anno compiuto

4% sugli anni successivi al senso

### Cambiano alcuni criteri di calcolo

Da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni per le quali è sorto il diritto al pagamento per tutta la durata del rapporto, anche se le somme non sono state interamente corrisposte al momento della cessazione del rapporto

Da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni per le quali è sorto il diritto al pagamento per tutta la durata del rapporto, anche se le somme non sono state **ancora** interamente corrisposte al momento della cessazione del rapporto

Da calcolarsi sulle provvigioni maturate durante il rapporto di agenzia

Da calcolarsi sulle provvigioni **e sulle altre somme corrisposte ai sensi dell'art. 1-bis** maturate durante il rapporto di agenzia

Saranno computate anche le somme corrisposte espressamente e specificatamente a titolo di rimborso o di concorso spese o di premio

Saranno computate anche le somme corrisposte **ai sensi dell'art. 1-bis**

Se il rapporto è in atto da almeno un anno, l'indennità è dovuta in caso di dimissioni dell'agente dovute al conseguimento di pensione di vecchiaia ENASARCO o INPS

Se il rapporto è in atto da almeno un anno, l'indennità è dovuta in caso di dimissioni dell'agente **successive** al conseguimento di pensione di vecchiaia **e/o anticipata e/o APE**, ENASARCO o INPS

## 8. Indennità meritocratica secondo gli AA.EE.CC. del Commercio (art.13, capo III): inquadramento generale

### **Ratio**

- Realizza le finalità dell'art. 1751 c.c. secondo la Dir. 86/653/CEE, cioè valorizzare l'operato dell'agente che abbia procurato alla preponente vantaggi economici apprezzabili

### **Funzione**

- Offrire un criterio di calcolo per la determinazione dell'indennità eventualmente dovuta, nel rispetto dell'art. 1751 c.c., che si limita a prevedere un tetto massimo di indennità a favore dell'agente

### **Come si calcola?**

- Stabilito un tetto massimo di indennità ai sensi dell'art. 1751 c.c., si confrontano i fatturati procurati dall'agente alla preponente in un periodo iniziale ed uno finale; la durata dei periodi da confrontare varia in funzione della durata del contratto. Ottenuta la percentuale di incremento del fatturato, si stabilisce la percentuale dell'importo massimo ex art. 1751 c.c. dovuta all'agente, detratti il FIRR e la Suppletiva (decurtazione che opera diversamente nell'AEC 2009 e 2025, come si vedrà infra al punto n. 10).

## 9. Indennità meritocratica. Peculiarità dell'ampliamento della base di calcolo.

### Nuova base di calcolo (modifica art. 13, comma 4)

AEC 2009

Sarà computata sulle provvigioni e le altre somme, comunque denominate, per le quali è sorto il diritto di pagamento in favore dell'agente o rappresentante [omissis]

AEC 2025

Sarà computata sulle provvigioni e sulle altre somme **corrisposte ai sensi dell'art. 1 bis** per le quali è sorto il diritto di pagamento in favore dell'agente o rappresentante [omissis]

Si rende più esplicito che anche somme ***non strettamente legate al merito***, come i rimborsi forfettari, debbano essere computate ai fini dell'indennità meritocratica e dunque ricomprese nel **valore massimo ex art. 1751 c.c., con la conseguenza che l'indennità è ora possibilmente più alta .**

## 10. Indennità meritocratica: procedimento di calcolo nell'AEC 2009 e nell'AEC 2025

### Procedimento di calcolo secondo testo dell'AEC 2009 (=incremento calcolato prima di deduzione FIRR+ISC)

1. Si calcolano FIRR e Suppletiva
2. Si calcola max ex art. 1751 c.c.
3. Sull'importo max ex art. 1751 c.c., si applica dal 25% al 100% in base alla percentuale di incremento del fatturato
4. Dall'importo calcolato ai sensi del punto 3 si detraggono il FIRR e la Suppletiva
5. La **percentuale di incremento** di cui al punto 3 è data dal rapporto tra il fatturato procurato in un periodo finale ed uno iniziale (attualizzati secondo indice Istat FOI), periodi più o meno lunghi in base alla durata del rapporto

### Procedimento di calcolo secondo testo dell'AEC 2025 (=incremento calcolato dopo deduzione FIRR+ISC)

1. Si calcolano FIRR e Suppletiva
2. Si calcola max ex art. 1751 c.c.
3. (4) Dall'importo calcolato ai sensi del punto 2 si detraggono il FIRR e la Suppletiva
4. (3) Sull'importo calcolato ai sensi del punto 3, si applica dal 25% al 100% in base alla percentuale di incremento del fatturato
5. La **percentuale di incremento** di cui al punto 4 è data dal rapporto tra il fatturato procurato in un periodo finale ed uno iniziale (attualizzati secondo indice Istat FOI), periodi più o meno lunghi in base alla durata del rapporto

$$Ind. Mer = (Max1751 * \% da incr) - (FIRR + ISC) \quad Ind. Mer. = (Max1751 - (FIRR + ISC)) * \% da incr$$

#### AEC 2009

$$Ind. Mer. = (500 * 50\%) - (100 + 50)$$

$$Ind. Mer. = \underline{100}$$

#### IPOTESI DI CALCOLO

FIRR = 50  
ISC = 100  
Max 1751 c.c. = 500  
% da incr. = 50%

#### AEC 2025

$$Ind. Mer. = (500 - (100 + 50)) * 50\%$$

$$Ind. Mer. = \underline{175}$$

## 11. Sempre sulla meritocratica... «Presunzione di merito» in favore dell'agente.

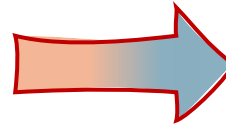
### Onere prova ex AEC 2009 ( a + b )

*AEC 2009 (art. 13. capo 3, comma 1)*

*Dall'onere della prova in capo all'agente...*

La ind. meritocratica è dovuta nel solo caso in cui l'importo complessivo del FIRR e della suppletiva sia inferiore al massimo previsto dall'art. 1751 c.c. e **l' agente dimostri:**

- a) il procacciamento di nuovi clienti o sostanziale sviluppo di quelli esistenti;
- b) la permanenza di vantaggi economici in capo alla preponente (derivanti dal suddetto nuovo procacciamento o sostanziale sviluppo) anche dopo la cessazione del contratto.



### Onere prova ex AEC 2025 ( a )

*AEC 2025 (art. 13. capo 3, comma 1)*

*...all'onere della prova in capo alla preponente*

La ind. meritocratica è dovuta nel solo caso in cui l'importo complessivo del FIRR e della suppletiva sia inferiore al massimo previsto dall'art. 1751 c.c. e **l' agente dimostri:**

- a) il procacciamento di nuovi clienti o sostanziale sviluppo di quelli esistenti.

Invece, quanto ai vantaggi economici in capo alla preponente anche dopo la cessazione del contratto, di cui si è detto, questi si intendono automaticamente determinati dall'incremento del fatturato attestato dal confronto dei valori iniziali e finali (di fatturato del preponente o di provvigioni percepite dall'agente) previsti all'articolo 14 dell' AEC.

*Incremento del fatturato*

=

*Vantaggi per la preponente*

## 12. Ancora sull'indennità meritocratica...

### Assenza dei dati di fatturato della preponente

#### AEC 2009

Nel previgente AEC Commercio 2009 era stabilito che i dati da confrontare per determinare se vi fosse stato uno sviluppo di clientela da parte dell'agente fossero due aggregati di **fatturato della preponente** riferibili ad un periodo iniziale ed uno finale (di durata variabile in base alla durata complessiva del rapporto).

- **In mancanza dei dati di fatturato...**

Nell'attuale sistema dell'AEC Commercio 2025, è stato stabilito in punto di indennità meritocratica che *«in accordo tra le parti o in mancanza dei dati del fatturato richiesti, per la determinazione percentuale dell'incremento si porranno a confronto i valori delle provvigioni di competenza sugli ordini effettuati nella zona o per la clientela affidata all'agente all'inizio del rapporto (valore iniziale), con i valori delle provvigioni di competenza sugli ordini effettuati nella zona o per la clientela affidata all'agente, al termine del rapporto (valore finale)»*

- **NOTA: e in caso di provvigioni variabili?**

Accade spesso che le provvigioni siano **variabili nel tempo** e dunque non possano fornire realmente la misura della variazione del fatturato. **In tal caso, l'AEC 2025 prevede che gli effetti delle variazioni provvigionali debbano essere neutralizzati, ma non spiega come questa neutralizzazione dovrebbe essere effettuata.** La slide successiva (paragrafo 12-bis) riporta un **esempio di incremento delle provvigioni a cui non corrisponde tuttavia un incremento di fatturato della preponente.**

**Si rileva pertanto che, in realtà, di fatto il dato più fedele ai fini dell'individuazione dell'incremento di affari è il fatturato apportato dall'agente alla preponente.**

#### AEC 2025

## 12-bis. Esempio di differenza tra incremento di fatturato ed incremento di provvigioni

### CONTRATTO CON PROVVIGIONI INVARIATE AL 5%

#### Confronto tra *fatturati*

Fatturato iniziale	100.000,00 euro
Fatturato finale	100.000,00 euro
Incremento	0%

#### Confronto tra *provvigioni invariate*

Provvigioni iniziali	5.000,00 euro (100.000,00*5%)
Provvigioni finali	5.000,00 euro (100.000,00*5%)
Incremento	0%

### CONTRATTO CON PROVVIGIONI DAL 5% (PERIODO INIZIALE) AL 10% (PERIODO FINALE)

#### Confronto tra *fatturati*

Fatturato iniziale	100.000,00 euro
Fatturato finale	100.000,00 euro
Incremento di fatturato	0%

#### Confronto tra *provvigioni variabili*

Provvigioni iniziali	5.000,00 euro (100.000,00*5%)
Provvigioni finali	10.000,00 euro (100.000,00*10%)
Incremento	100%

## 13. Clausole di applicazione dell’AEC e possibili deroghe

---

In caso di contratti che contengano una previsione contrattuale generica sull’applicazione dell’AEC Commercio “*di volta in volta vigente*” o espressioni simili, il nuovo AEC 2025 si applica automaticamente dal 1° luglio 2025.

---

Tuttavia, l'applicazione automatica della nuova disciplina può generare effetti non sempre desiderati dalle preponenti.

---

Diverse nuove disposizioni dell’AEC 2025 – su tutte, la diversa soglia delle variazioni unilaterali o l’ampliamento della base di calcolo per provvigioni e indennità – possono incidere in modo significativo sugli assetti contrattuali e sulle aspettative economiche delle parti.

---

Per evitare il rischio che tali effetti si producano in modo retroattivo, sarà opportuno, ove vi sia margine di confronto con l’agente, regolare se e in che misura le nuove disposizioni collettive debbano trovare applicazione al rapporto in corso.

---

Ciò può avvenire attraverso una scrittura integrativa opportunamente redatta.

# 14. Impatti sulla redazione dei contratti e del contenzioso

## Elementi di rischio AEC 2025

### AMPLIAMENTO DELLA BASE DI CALCOLO

Premi, rimborsi, compensi extra-provvigionali possono incidere direttamente sul calcolo delle indennità.

Con le nuove regole, alcuni agenti potrebbero sostenere che somme occasionali o legate a progetti specifici siano da computarsi nel FIRR, nell'ISC e nell'indennità meritocratica.

### VARIAZIONI UNILATERALI

Le soglie dell'AEC 2025 sono più basse di quelle dell'AEC 2009.

Il recente ampliamento della base di calcolo rende più facile superare queste soglie. Se il preponente non formalizza per iscritto anche le variazioni minori o non rispetta le nuove scadenze, si espone al rischio di contestazione per inadempimento e risoluzione anticipata.

### OBBLIGHI INFORMATIVI SULLE VENDITE ONLINE

L'art. 5 AEC 2025 impone di rendicontare le vendite e-commerce realizzate nella zona assegnata **in esclusiva** all'agente (**comprese quelle a privati consumatori**). La mancata o incompleta comunicazione può portare alla richiesta di provvigioni "occulte", a contestazioni sulla zona riservata e alla presunzione di comportamento elusivo da parte della preponente. Questo tipo di contenzioso era per lo più assente nel 2009, in quanto l'e-commerce non era disciplinato né dalla legge né da accordi di portata generale come lo sono gli AA.EE.CC.

### LE SOCIETÀ AGENZIALI VANNO IN PENSIONE

Alla luce delle nuove disposizioni dell'AEC 2025, è opportuno che il contratto specifichi in modo espreso e per quanto possibile le conseguenze giuridiche di eventi personali riferibili ai singoli soci, quali il raggiungimento dell'età pensionabile, l'infermità, la malattia; eventi che, secondo l'art. 13, comma 6, determinerebbero comunque il diritto della società agenziale a percepire le indennità di cessazione. La formulazione di una clausola *ad hoc* potrebbe prevenire contestazioni in ordine all'erogazione delle indennità e per definire sin dal principio se la cessazione della società, per qualsiasi ragione, faccia venire meno la debenza delle indennità stesse.

### CLAUSOLE DI RINVIO AGLI AA.EE.CC. DI VOLTA IN VOLTA VIGENTI

La presenza, nei contratti individuali di agenzia, di generiche clausole di rinvio all'AEC Commercio «*di volta in volta vigente*» (o espressioni analoghe) può comportare, in mancanza di limiti o precisazioni, effetti non prevedibili o non voluti dalla preponente. In particolare, per contratti stipulati durante la vigenza dell'AEC 2009 e contenenti tale generico rinvio, l'agente potrebbe tentare di sostenere che tutte le disposizioni del nuovo AEC 2025 si applichino automaticamente al rapporto, anche se quest'ultimo è sorto sotto un regime differente. Ciò potrebbe determinare effetti economici sfavorevoli per la preponente, ad esempio con riferimento alla nuova base di calcolo delle soglie di variazione e delle indennità o all'obbligo di comunicazione scritta anche per modifiche di lieve entità.

## 15. In sintesi...

- Il nuovo AEC richiede una maggiore precisione nella redazione del contratto individuale, sia per evitare l'applicazione automatica di norme più onerose per il preponente, sia per prevenire situazioni ambigue che possono generare rivendicazioni.
- La maggiore rigidità, l'estensione delle basi di calcolo e l'introduzione di nuovi obblighi formali aumentano a mio avviso il potenziale di conflitto rispetto al passato, rendendo imprescindibile un adeguamento consapevole e dettagliato della contrattualistica.

## 16. Conclusione e consigli operativi

- L'AEC Commercio 2025 rappresenta un *corpus* normativo sostanzialmente migliorativo per gli agenti, sia sotto il profilo economico che operativo.
- Tuttavia, si deve ricordare che l'applicazione degli Accordi Economici Collettivi può essere oggetto di modulazione in sede contrattuale.
- Le parti restano libere di procedere a un aggiornamento ragionato dei contratti – o ancora meglio, ad una riformulazione *ex novo* – valutando attentamente i margini di derogabilità dell'AEC applicabile. Sarà così possibile prevenire efficacemente costi “occulti” e contenziosi.



Avv. Maurizio Iorio ©  
[www.avvocatoiorio.it](http://www.avvocatoiorio.it)



**ANDEC**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPORTATORI  
E PRODUTTORI DI ELETTRONICA CIVILE