

NUOVO AEC COMMERCIO IN VIGORE DAL 1° LUGLIO 2025

L'Accordo Economico Collettivo per gli agenti e i rappresentanti del settore commercio, 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 la valorizzazione delle attività connesse all'e-commerce, la trasparenza del rapporto economico, la disciplina delle variazioni contrattuali e le tutele in fase di cessazione del rapporto.



MAURIZIO IORIO

Dalla partnership tra Marketplace e Andec prende vita questa rubrica, curata dall'Avvocato Maurizio Iorio nel suo duplice ruolo di Avvocato Professionista in Milano e di Presidente di Andec.

1. Promozione degli affari tramite il canale e-commerce: definizione e obblighi informativi

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.

In particolare, l'art. 5 dell'AEC impone al preponente un obbligo informativo rafforzato: l'agente ha diritto a ottenere, con cadenza mensile o trimestrale, gli estratti conto provvigionali completi delle vendite online nella **zona assegnatagli in esclusiva**, con dettaglio delle fatture, prodotti e aliquote applicate. La norma mira a garantire trasparenza e verificabilità, rafforzando il diritto dell'agente alla provvigione anche nei casi in cui la conclusione del contratto avvenga tramite strumenti digitali.

2. Base di calcolo estesa ai fini di molti istituti contrattuali

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. Si tratta, in particolare, delle somme corrisposte per:

- premi per risultato;
- compensi per il coordinamento di altri agenti;
- rimborsi spese a carattere forfettario;
- somme per attività accessorie, come l'incasso o la gestione operativa della clientela.

Questa norma produce un effetto moltiplicativo implicito sul valore economico dell'intero rapporto: tali somme

vanno computate nella base di calcolo dei seguenti istituti:

- indennità di fine rapporto (FIRR, indennità suppletiva, indennità meritocratica);
- preavviso;
- patto di non concorrenza;
- e ogni altro compenso contrattuale eventualmente parametrato sulle provvigioni.

La previsione è indubbiamente favorevole per l'agente mentre comporta per la preponente, un aumento di costi non del tutto preventivati, in quanto commisurati ad emolumenti non originariamente pattuiti, ma magari riconosciuti e corrisposti, anche solo occasionalmente, nel corso del rapporto.

Ove si intenda assoggettare il rapporto di agenzia all'AEC 2025, è pertanto consigliabile valutare sin dall'inizio l'effettivo impatto economico di voci accessorie che, solo in sede di cessazione, si manifesteranno come emolumenti concorrenti nella base di calcolo di tutte le indennità.

3. Società di persone e titolarità delle indennità di cessazione

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. 2772, 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.

4. Variazioni contrattuali: soglie, obblighi e strumenti di difesa

Nel sistema dell'AEC Commercio, anche nella previgente versione del 2009, era già previsto che la preponente potesse introdurre unilateralmente modifiche al contratto di agenzia, nel rispetto di specifici limiti sostanziali e procedurali correlati all'entità della variazione.

Nel nuovo AEC 2025, l'art. 3 modifica le precedenti soglie percentuali dell'AEC 2009 per qualificare le variazioni come "di media" o "sensibile" entità:

- tra il 5% e il 15% = variazione media (nell'AEC 2009 era tra il 5% ed il 20%);
- oltre il 15% = variazione sensibile (nell'AEC 2009 era oltre il 20%).

È ora previsto che **anche le variazioni di lieve entità siano comunicate per iscritto**.

Inoltre, 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, dei quali si è già detto nel paragrafo 2. In pratica, le soglie di variazione sono ora più facilmente raggiungibili.

Resta la facoltà di rifiuto delle variazioni da parte dell'agente ed in tal caso, come già stabilito in precedenza, 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. Tale previsione rappresenta un correttivo volto a preservare la continuazione del rapporto in caso di modifica unilaterale da parte del preponente.

5. Patto di non concorrenza e indennità distinte

L'art. 8 chiarisce in modo espresso che l'indennità per il patto di non concorrenza:

- deve essere **liquidata in un'unica soluzione alla cessazione del rapporto**, come comunque già previsto nell'AEC 2009;
- ha natura **complementare e autonoma**, non assorbibile nelle indennità previste dall'art. 1751 c.c. o dallo stesso AEC;
- è calcolata non solo sulla base delle provvigioni ma anche sugli emolumenti di cui si è detto prima nel paragrafo 2;

• non può essere **anticipata nel corso del rapporto**. Ad eccezione del primo punto, si tratta di ulteriori tutele rafforzate per l'agente, tali da garantire il riconoscimento pieno ed autonomo della voce indennitaria dovuta per il patto di non concorrenza.

6. 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.

Alcune 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, che adegui formalmente il contratto all'AEC 2025, indicando, se del caso, le clausole da escludere o quelle da adottare.

7. Impatti sulla redazione dei contratti e sul contenzioso

Il nuovo AEC introduce elementi che, se non recepiti contrattualmente in modo corretto, possono aumentare in modo significativo il rischio di contenzioso rispetto alla disciplina previgente del 2009.

Ciò è dovuto principalmente a tre fattori: 1) l'incremento della base di calcolo ai fini delle indennità; 2) l'introdu-



zione di nuovi obblighi formali (comunicazioni scritte, rendicontazioni periodiche); 3) la maggiore rigidità di alcune previsioni che prima erano lasciate alla prassi o a valutazioni discrezionali (ad esempio, secondo l'AEC 2025 anche una modifica di lieve entità dovrebbe ora essere notificata per iscritto).

Gli elementi di rischio da valutare con estrema prudenza sono principalmente i seguenti:

a) Clausole economiche e base di calcolo: con l'introduzione dell'art. 1-bis, qualunque somma versata all'agente in via accessoria (premi, rimborsi, compensi extra-provvigionali) può incidere direttamente sul calcolo delle indennità.

Se i contratti non individuano esattamente cosa sia "provvigione" e cosa no, il rischio di rivendicazioni al termine del rapporto aumenta notevolmente. Un agente potrebbe infatti sostenere che anche somme occasionali o legate a progetti specifici siano da computarsi nel FIRR, nell'ISC e nell'indennità meritocratica.

b) Variazioni unilaterali: le nuove soglie (5–15% per variazioni medie e oltre il 15% per quelle sensibili) sono più basse rispetto al 20% previsto dall'AEC 2009. Inoltre, la nuova base di calcolo estesa 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.

c) Obblighi informativi sulle vendite online: l'art. 5 impone di rendicontare le vendite e-commerce realizzate nella zona dell'agente. 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.

d) Indennità e società di persone: alla luce delle nuo-

ve disposizioni dell'AEC Commercio 2025 in materia di indennità di cessazione spettanti anche alle società di persone, è opportuno che il contratto specifichi in modo espresso non solo la titolarità del rapporto e delle relative indennità, ma anche 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* è necessaria per prevenire contestazioni in ordine all'automaticità dell'erogazione e per definire sin dal principio se la cessazione della società, per qualsiasi ragione, faccia venire meno la debenza delle indennità di cessazione.

e) Clausole di rinvio all'AEC: 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. In assenza di una clausola che subordini l'applicazione delle nuove previsioni collettive a un adeguamento contrattuale concordato, la mandante rischia di trovarsi vincolata a un assetto più oneroso senza averlo previsto.

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.

In conclusione...

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 **non è obbligatoria** e può essere oggetto di esclusione, totale o parziale, o modulazione in sede contrattuale.

Le parti restano infatti libere di:

- escludere l'applicazione dell'AEC, anche durante il rapporto;
- limitarne l'efficacia solo ad alcune disposizioni (ad esempio, l'art. 1-bis sulla base di calcolo delle indennità), sempre avendo cura di non intaccare norme imperative nazionali o di matrice europea.

In un contesto in cui il costo implicito del rapporto è destinato a crescere, è essenziale per le imprese procedere a un aggiornamento ragionato dei contratti – o ancora meglio, ad una riformulazione *ex novo* – valutando attentamente quali disposizioni dell'AEC recepire integralmente, quali modulare e quali escludere; sarà così possibile prevenire efficacemente costi "occulti" e contenziosi.

Riproduzione riservata ©Maurizio Iorio

N.B. Le immagini utilizzate a corredo di questo articolo sono solo a puro scopo illustrativo