

LE INDENNITÀ DI CESSAZIONE NEI RAPPORTI DI AGENZIA REGOLATI DAGLI AA.EE.CC. COMMERCIO 2009 E 2025

Il nuovo AEC Commercio 2025 amplia la base di calcolo delle indennità di cessazione, rendendo più onerosi i rapporti di agenzia. Le differenze con l'AEC 2009 impattano su FIRR, ISC e indennità meritocratica.



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.

La conoscenza delle indennità di cessazione del rapporto di agenzia rappresenta un aspetto cruciale per le aziende che operano con agenti di commercio.

Le differenze tra i sistemi indennitari previsti dalle normative di settore applicabili alla quasi totalità dei contratti attualmente "in circolazione", richiede una comprensione dettagliata per evitare errori e costosi contenziosi legali. Si esamineranno in questo articolo le indennità di cessazione del rapporto, ponendo a confronto le pertinenti norme dell'AEC Commercio 2009 e del recente AEC Commercio 2025. Si deve infatti ricordare che l'applicazione degli Accordi Economici Collettivi non è di per sé obbligatoria e può esserne pattuita l'esclusione, totale o parziale, o la modulazione in sede contrattuale individuale.

AEC Commercio 2009 VS AEC Commercio 2025 – Attenzione alla clausola di rinvio nel contratto individuale

Saper cogliere le differenze tra i due accordi in questione non è affatto una semplice speculazione del giurista, bensì un elemento di conoscenza utile per comprendere cosa e quanto sarà dovuto all'agente alla cessazione del rapporto.

Dal momento che esistono numerosi contratti contenenti una clausola di successione automatica degli AA.EE.CC. "di volta in volta vigenti", è importante comprendere quali

siano le conseguenze legate a questa clausola di rinvio.

Infatti, l'applicazione automatica dell'AEC di volta in volta vigente espone le parti a vincolarsi a norme che, al momento della pattuizione originaria, non erano ancora esistenti, creando un effetto "sorpresa", più o meno gradita.

Indennità di cessazione e ampliamento della base di calcolo

Venendo al cuore del problema, sono proprio le indennità di cessazione del rapporto a rappresentare non di rado la ragione delle contese tra le imprese preponenti e gli agenti, con la conseguenza che la sovrapposizione/successione di diversi accordi collettivi, in cui quelli successivi sono in genere più favorevoli dei precedenti, è suscettibile di inasprire il contenzioso case/agenti tali o addirittura rappresentarne il *casus belli*.

L'aspetto sicuramente più critico e imprevisto consiste nel fatto che, con l'entrata in vigore dell'AEC Commercio 2025 a partire dal giorno 1° luglio 2026, la base di calcolo delle tre indennità di cessazione si è ampliata (FIRR - Indennità di Risoluzione, ISC - Indennità Suppletiva di Clientela ed Indennità meritocratica).

Il nuovo **paragrafo 3 dell'art. 12 dell'AEC 2025** stabilisce infatti che «Tutte le somme corrisposte dalla casa mandante ai sensi dell'art. 1 bis in aggiunta alle provvigioni, sono computabili agli effetti dei vari istituti contrattuali, il FIRR, l'indennità



suppletiva di clientela, l'indennità meritocratica [...]».

Per meglio comprendere, le somme di cui trattasi sono gli importi a titolo di rimborso o concorso spese, i premi di risultato, i corrispettivi per attività di coordinamento e di incasso, anche se pattuiti in scritture o accordi a latere, nonché, in generale, **ogni importo spettante all'agente ai sensi del contratto individuale con la preponente**.

Ciò chiarito, conosciamo in dettaglio le differenti modalità di calcolo per le tre indennità di cessazione previste dagli AEC 2009 e 2025.

FIRR (AEC COMMERCIO 2009 VS AEC 2025)

L'unica significativa variazione nel FIRR consiste, in buona sostanza, in un parziale aumento dell'importo da liquidare all'agente.

- **Aumento del FIRR**

Nell'**AEC 2009**, il FIRR era previsto nella misura dell'1% dell'ammontare delle provvigioni liquidate ed integrata del 3% fino a 6.200,00 euro di provvigioni liquidate per ciascun anno e dell'1% per la parte di provvigioni liquidate per ciascun anno tra 6.200,00 e 9.300,00 euro (per gli agenti in esclusiva, tale ultima forbice era compresa tra 12.400,00 euro e 18.600,00 euro).

Da tale indennità dovevano detrarsi gli importi a titolo di previdenza volontariamente versati dal preponente in aggiunta al trattamento minimo di previdenza.

Nell'**AEC 2025** (a partire dal 1° gennaio 2026), il FIRR è previsto nella misura dell'1% dell'ammontare delle provvigioni liquidate e integrata del 3% fino a 12.000,00 euro di provvigioni liquidate per ciascun anno e dell'1% per la parte di provvigioni liquidate per ciascun anno tra 12.000,00 e 18.000,00 euro (limiti rispettivamente aumentati a 24.000,00 euro e 36.000,00 euro per gli agenti in esclusiva).

A partire dall'entrata in vigore



dell'AEC 2025 (1° luglio 2025), dal FIRR non devono più detrarsi gli importi a titolo di previdenza volontariamente versati dal preponente in aggiunta al trattamento minimo di previdenza.

- **Nessuna variazione nella base di calcolo**

Non si registra invece alcuna modifica della base di calcolo, che già nell'AEC 2009 ricomprendeva, oltre alle provvigioni, tutte le somme erogate a titolo di rimborso o concorso spese, premi ed **ogni attività accessoria al contratto**.

Come stabilito dall'AEC Commercio 2025, nella base di calcolo rientrano tutte le provvigioni maturate e liquidate **durante il rapporto**; quanto ad eventuali importi spettanti all'agente ai sensi del contratto individuale, si farà riferimento anche in questo caso alle somme effettivamente «corrisposte».

ISC – Indennità suppletiva di clientela (AEC COMMERCIO 2009 VS AEC 2025)

- **Nuova base di calcolo**

- Non variano le percentuali stabilite dal precedente AEC Commercio 2009 (3% per i primi 3 anni di rap-

porto, 3,5% dal quarto al sesto anno compiuto, 4% sugli anni successivi). Resta altresì invariato il fatto che le provvigioni da computare nella base di calcolo sono quelle per cui è sorto il diritto al pagamento durante il contratto di agenzia, anche se non ancora interamente corrisposte al momento della cessazione del rapporto.

- Cambia notevolmente però, come già chiarito, la base di calcolo, che non sarà costituita più solamente dalle provvigioni maturate nei periodi poc'anzi indicati e dai soli rimborsi spese e premi (così era previsto nel previgente AEC del 2009) ma anche da ogni importo spettante all'agente ai sensi del contratto individuale con la preponente (nuovo art. 1bis già menzionato).

- **ISC dovuta anche in caso di recesso dell'agente: disciplina quasi invariata**

Restano pressoché invariate le ipotesi in cui, nonostante il recesso da parte dell'agente, l'ISC è comunque dovuta (invalidità, infermità e/o malattia, pensione di vecchiaia); alle quali ipotesi si aggiunge unicamente l'evento della cessazione del contratto per raggiungimento della pensione anticipata e/o l'APE ENASARCO e/o INPS.



Indennità meritocratica (AEC COMMERCIO 2009 VS 2025)

Veniamo all'indennità economicamente più ambita dagli agenti: la cosiddetta "meritocratica".

• Nuova base di calcolo

Secondo l'AEC Commercio 2025, anche la base di calcolo della meritocratica dovrà ora comprendere tutti gli importi eventualmente pattuiti nella contrattazione individuale (art. 1bis e art. 12, ultimo comma AEC Commercio 2025).

• I requisiti per il riconoscimento della meritocratica

- Nell'AEC 2009 l'indennità meritocratica era dovuta solo al ricorrere delle due condizioni stabilite dall'art. 1751 c.c., ovvero:

- 1) l'aver procurato nuova clientela o l'aver sviluppato quella già esistente;
- 2) la permanenza in capo alla preponente, anche dopo la cessazione del rapporto, di vantaggi derivanti dalla clientela procurata o sviluppata dall'agente.

La prova di tali circostanze era a carico dell'agente.

- Nell'AEC 2025, invece, sebbene sembri quasi del tutto invariato il criterio di attribuzione della meritocratica, si stabilisce che i requisiti dell'art. 1751 c.c. sono automaticamente verificati se, tra un periodo iniziale ed uno finale di attività, l'agente abbia semplicemente apportato all'azienda un aumento di fatturato.

Pertanto, sembra proprio che la nuova formulazione sia stata congegnata per tentare di esonerare l'agente dall'onere di provare i requisiti di cui all'art. 1751 c.c., di cui si è detto, introducendo un automatismo tra l'aumento del fatturato ed il diritto a percepire la indennità meritocratica.

• Quando i dati di fatturato della preponente non sono presenti

- 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).

- 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)*». Detto diversamente, in assenza dei dati di fatturato della preponente, si dovrebbe fare riferimento alle provvigioni di competenza dell'agente.

Senonché, accade spesso che le provvigioni siano variabili (ad esempio da prodotto a prodotto o da cliente a cliente e/o anche solo nel tempo) e dunque non possono fornire realmente la misura della variazione del fatturato del quale dovrebbero, in ultima analisi, offrire indirettamente la fedele ricostruzione.

In conclusione...

La gestione del rapporto di agenzia impone oggi, ancor più che nel passato, l'adozione di contratti frutto di una trattativa strategica, dettagliata e ben ponderata, che tenga conto non soltanto degli aspetti giuridici, ma anche della dimensione economico-contabile del rapporto stesso.

La conoscenza puntuale delle differenze tra i sistemi di indennità rappresenta infatti soltanto il punto di partenza di un approccio necessariamente orientato alla prevenzione dei conflitti e alla pianificazione finanziaria. In particolare, gli ampliamenti della base di calcolo previsti dall'AEC Commercio 2025 rendono ancor più urgente una gestione numerica precisa e accurata di ogni voce retributiva concordata con l'agente, onde evitare sorprese e contenziosi. A ciò si aggiunge che la possibile sovrapposizione tra differenti Accordi Economici Collettivi concatenati nel tempo, soprattutto in presenza di clausole contrattuali di rinvio automatico alla normativa di volta in volta "vigente", richiede a maggior ragione una gestione più rigorosa e puntuale e ciò anche con riferimento ai contratti già in essere. È pertanto fondamentale che le aziende affrontino fin da subito la negoziazione e la gestione dei rapporti di agenzia con metodo, accuratezza numerica e visione strategica, poiché soltanto in questo modo sarà possibile garantire equilibrio, trasparenza e sostenibilità economica nel rapporto con gli agenti.

Riproduzione riservata ©Maurizio Iorio

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