

Alla cortese attenzione
della Spett.le Clientela

Circolare di Studio n. 26 del 2 Ottobre 2025

OGGETTO:

- **ACCORDO DI RINNOVO DEL CCNL PER LA DISCIPLINA DEL RAPPORTO DI AGENZIA E RAPPRESENTANZA DEL SETTORE DEL COMMERCIO**

Premessa:

In data **4 giugno 2025** Confcommercio, Confcooperative e Confesercenti e le principali organizzazioni sindacali di categoria hanno **sottoscritto** il **rinnovo** dell'Accordo Economico Collettivo (**AEC**) per la disciplina del **rapporto di agenzia fra le aziende mandanti** ed i rispettivi **agenti e rappresentanti del settore commercio**.

Tale accordo è **in vigore dal 1° luglio 2025** e **scadrà il 30 giugno 2029**.

Si segnalano le **principali novità apportate**.

NOVITA': Provvigioni riconosciute anche per le vendite on-line nella zona data in esclusiva all'agente:

E' previsto l'inserimento, tra le attività rilevanti dell'agente di commercio orientate alla vendita di beni o servizi, anche della promozione della conclusione di contratti tramite **canale e-commerce esclusivamente aziendale**.

Quando rivolte a **consumatori privati della zona in esclusiva** saranno **riconosciute all'agente le provvigioni** anche in ipotesi di generazione di contratti digitali senza un rapporto fisico con la clientela.

NOVITA': Maggiori obblighi informativi per le aziende mandanti:

Per effetto delle provvigioni riconosciute attraverso le vendite on-line l'azienda mandante avrà ora l'**obbligo di condividere** periodicamente, con l'agente, i **risultati di vendita relativi all'area in esclusiva**. In pratica l'agente potrà verificare se "la sua esclusiva" è stata realmente rispettata. Inoltre il preponente **dovrà fornire** all'agente tutti i dati relativi al fatturato della zona e/o prodotti e/o clienti oggetto del contratto, anche ai fini del calcolo dell'indennità di fine rapporto. A tal fine **il preponente dovrà strutturarsi tecnologicamente per la ripartizione territoriale del fatturato**.

Il preponente dovrà inoltre **fornire all'agente** alla fine di ogni mese o trimestre un **riepilogo** attraverso il quale sia possibile riscontrare le fatture ed i prodotti/servizi forniti alla clientela e l'aliquota provvigionale.

NOVITA': Il patto di non concorrenza prevede un compenso aggiuntivo:

"Il patto che limita la concorrenza da parte dell'agente dopo lo scioglimento del contratto **deve farsi per iscritto**" e "deve riguardare la medesima zona, clientela e generi di beni o servizi per i quali era stato concluso il contratto di agenzia originario e la sua durata **non può eccedere i due anni successivi all'estinzione** del contratto".

L'indennità prevista dal patto di non concorrenza post contrattuale avrà natura complementare rispetto a tutte le altre indennità previste dal contratto. Non potrà quindi essere assorbita dalle indennità già riconosciute alla cessazione del mandato (clientela, meritocratica, preavviso, ecc.).

La **base di calcolo di tale indennità** è costituita da:

- a) **media annua delle provvigioni e di tutte le altre somme corrisposte all'agente a qualunque titolo spettanti nei cinque anni antecedenti** la cessazione del rapporto;

b) il valore di cui alla lettera a) andrà **diviso per 24** e corrisposto in ragione di tanti ventiquattresimi quanti sono i mesi di durata del patto di non concorrenza.

Sono da ritenersi esclusi gli accordi che prevedono il pagamento della indennità con anticipi erogati nel corso del rapporto, anche se in forma non provvigionale.

NOVITA': Indennità di fine rapporto:

All'atto della cessazione del rapporto, spetta all'agente una indennità, calcolata sulla base di tutte le somme corrisposte dalla casa mandante, in aggiunta alle provvigioni, a titolo di rimborso o concorso spese forfettari, premi per il risultato, somme aggiuntive a titolo di coordinamento degli agenti o incassi, ancorchè contrattualizzati separatamente.

E' prevista la corresponsione di tale indennità anche quando il contratto di agenzia è stato **stipulato con una società di persone** che si scioglie per il raggiungimento dell'età pensionistica di tutti i soci o nell'ipotesi di decesso di taluni soci per cui viene meno la pluralità degli stessi senza che la medesima venga ricostituita nei termini del codice civile.

Dal 1° gennaio 2026 il calcolo dell'indennità di risoluzione del rapporto sarà pari a:

AGENTI SENZA OBBLIGO DI ESCLUSIVA:

- 1% (fissa) + 3% (integrazione) = 4% dell'intero ammontare delle provvigioni liquidate all'agente per ciascun anno fino al limite di 12.000 euro;
- 1% + 1% = 2% su una quota tra 12.000 e 18.000 euro;
- 1% su una quota oltre 18.000 euro

AGENTI CON OBBLIGO DI ESCLUSIVA:

- 1% (fissa) + 3% (integrazione) = 4% dell'intero ammontare delle provvigioni liquidate all'agente per ciascun anno fino al limite di 24.000 euro;
- 1% + 1% = 2% su una quota tra 24.000 e 36.000 euro;
- 1% su una quota oltre 36.000 euro

Le somme di cui sopra verranno obbligatoriamente versate ogni anno nell'apposito fondo (FIRR) costituito presso la Fondazione Enasarco.

NOVITA': Indennità suppletiva di clientela:

Se il **contratto si scioglie su iniziativa della casa mandante** per fatto non imputabile all'agente, sarà corrisposta direttamente dalla ditta preponente, **in aggiunta all'indennità di risoluzione del rapporto**, una indennità suppletiva di clientela, **da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni e sulle altre somme corrisposte** per le quali è sorto il diritto al pagamento per tutta la durata del rapporto in favore dell'agente, anche se le stesse somme non sono state ancora interamente corrisposte al momento della cessazione del rapporto.

Si riportano le percentuali dovute:

- a) **3%** sulle provvigioni e sulle altre somme corrisposte maturate nei primi tre anni di durata del rapporto d'agenzia;
- b) **3,50%** dal quarto al sesto anno compiuto;
- c) **4%** negli anni successivi al sesto.

Attenzione: L'indennità suppletiva di clientela è altresì corrisposta, a condizione che il rapporto di agenzia sia in atto da almeno un anno, in ipotesi di **dimissioni dell'agente**:

- **Conseguenti ad invalidità permanente e totale** per la quale non può essergli richiesta la prosecuzione del rapporto;
- **Dovute ad infermità e/o malattia** per le quali non può essergli ragionevolmente richiesta la prosecuzione del rapporto;
- **Successive al conseguimento della pensione di vecchiaia e/o anticipata e/o APE Enasarco e/o Inps;**
- Per **circostanze attribuibili al preponente;**
- In **caso di decesso.**

NOVITA': Indennità meritocratica:

Le parti stipulanti il presente Accordo prevedono inoltre la corresponsione di una indennità meritocratica **nel solo caso in cui:**

- l'importo complessivo di indennità risoluzione rapporto e indennità suppletiva di clientela sia inferiore al valore massimo previsto dal **terzo comma dell'art.1751 c.c.:** "l'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad una indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni rimosse dall'agente negli ultimi cinque anni e se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione";
- e ricorrono le condizioni per cui l'agente al momento della cessazione del rapporto abbia **procurato nuovi clienti** al preponente o abbia **sensibilmente sviluppato gli affari** con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi, **intendendosi per tali l'aumento del fatturato** nei confronti di tali clienti.

L'indennità meritocratica **non è** altresì **dovuta** quando:

- L'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente oppure

all'agente, quali **età, pensionamento, infermità o malattia**, per le quali non può più essergli chiesta la prosecuzione dell'attività, o in caso di **decesso**;

- L'agente, in virtù di un accordo col preponente, **cede ad un terzo i diritti e gli obblighi** che ha in virtù del contratto d'agenzia.

Per la **quantificazione** di tale indennità l'Accordo precisa che la medesima **sia pari al valore massimo previsto dall'art.1751 c.c. depurato da quanto dovuto a titolo di FIRR e Indennità suppletiva di clientela.**

Tabella di calcolo dell'Indennità meritocratica:

Durata del rapporto	Percentuale di incremento del fatturato	Percentuale indennità da applicare al valore residuo del 100% previsto dall'art.1751 c.c. già depurato dal FIRR e ISC
Fino a 12 mesi	Da 0 a 5%	0%
	Da 5% a 30%	25%
	Da 30% a 60%	30%
	Da 60% a 150%	40%
	Oltre il 150%	100%
Da 12 a 24 mesi	Fino al 30%	30%
	Da 30% a 60%	35%
	Da 60% a 150%	40%
	Oltre il 150%	100%

Durata del rapporto	Percentuale di incremento del fatturato	Percentuale indennità da applicare al valore residuo del 100% previsto dall'art.1751 c.c. già depurato dal FIRR e ISC
Da 24 a 36 mesi	Fino al 30%	35%
	Da 30% a 60%	40%
	Da 60% a 150%	45%
	Oltre il 150%	100%
Da 36 a 48 mesi	Fino al 30%	40%
	Da 30% a 60%	45%
	Da 60% a 150%	50%
	Oltre il 150%	100%
Da 48 a 60 mesi	Fino al 30%	45%
	Da 30% a 60%	50%
	Da 60% a 150%	55%
	Oltre il 150%	100%
Da 60 mesi in poi	Fino al 30%	50%
	Da 30% a 60%	55%
	Da 60% a 150%	60%
	Oltre il 150%	100%

Per la **determinazione percentuale dell'incremento del fatturato**, in mancanza dei dati relativi all'inizio ed al termine del rapporto, si potranno porre a confronto i valori delle provvigioni di competenza sugli ordini effettuati nella zona o per la clientela affidata all'agente, **all'inizio del rapporto**, con i valori delle provvigioni di competenza sugli ordini effettuati nella zona o per la clientela affidata all'agente, **al termine del rapporto**.

NOVITA': Congedo per paternità:

L'accordo introduce una nuova tutela per la genitorialità: il padre agente di commercio **potrà sospendere il mandato fino ad un massimo di 20 giorni**, da fruire **entro cinque mesi dalla nascita o dall'adozione/affido del figlio**.

Durante tale periodo il contratto rimarrà sospeso e **la casa mandante non potrà procedere alla sua risoluzione**.

NOVITA': Variazioni del contenuto economico del rapporto:

In sede di **rinnovo** è possibile intervenire sulle **variazioni di zona** (area territoriale in cui l'agente è chiamato ad operare) e/o **di prodotti** (categoria di prodotti di cui all'agente è affidata la promozione) e/o di **clientela** (elenco e categoria di clienti affidati all'agente) e/o della misura delle provvigioni intervenute nel corso del rapporto di agenzia.

In particolare è introdotta una **classificazione oggettiva** basata sull'impatto economico:

- **Lieve: fino al 5%** del valore provvigionale;
- **Media: tra il 5% ed il 15%** del valore provvigionale;
- **Sensibile: oltre il 15%** del valore provvigionale.

Le “**variazioni in pejus per l'agente**” relativamente al contenuto economico del contratto con riferimento alle provvigioni ed alle altre somme corrisposte nell'anno civile precedente la variazione (ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione) **possono essere attuate previa comunicazione scritta (se di lieve entità)** mentre in ipotesi di **modifiche di media e sensibile entità** richiedono una **decisione** da parte dell'agente, **entro 30 giorni**, con la conseguenza che, qualora l'agente non accettasse le variazioni, la comunicazione scritta del preponente

costituisce preavviso per la cessazione del rapporto ad iniziativa della casa mandante.

NOVITA': Ridefiniti i termini di Preavviso:

La **risoluzione** del rapporto **da parte della casa mandante** deve avvenire con comunicazione scritta rispettando i seguenti termini:

- **AGENTE MONOMANDATARIO:**

Per i primi 3 anni di durata del rapporto: **5 mesi**;

Dal 4° anno iniziato in poi: **6 mesi**;

Dal 5° anno iniziato in poi: **7 mesi**;

Dal 6° anno iniziato in poi: **8 mesi**.

- **AGENTE PLURIMANDATARIO:**

Per i primi 3 anni di durata del rapporto: **3 mesi**;

Dal 4° anno iniziato: **4 mesi**;

Dal 5° anno iniziato: **5 mesi**;

Dal 6° anno iniziato in poi: **6 mesi**.

Attenzione: La **risoluzione** del rapporto **da parte dell'agente** deve avvenire con **comunicazione scritta** rispettando i seguenti termini:

- AGENTE OPERANTE IN FORMA DI MONOMANDATARIO: **5 mesi**;

- AGENTE OPERANTE IN FORMA DI PLURIMANDATARIO: **3 mesi**.

Ai fini del computo della misura del preavviso dovuto, si dovrà fare riferimento alla **durata complessiva del rapporto** inteso come periodo intercorso dalla stipula dello stesso sino al momento di ricevimento della comunicazione di recesso.

Qualora la parte recedente intenda porre fine al rapporto, con effetto immediato, essa dovrà corrispondere all'altra parte, in sostituzione del

preavviso, una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni e delle altre somme corrisposte, di competenza dell'anno civile (1 gennaio–31 dicembre) precedente quanti sono i mesi di preavviso dovuti.

NOVITA': Contratto a termine:

E' previsto in ipotesi di **contratto di agenzia a tempo determinato**:

- **Obbligo della forma scritta** (in mancanza il rapporto si considera a tempo indeterminato);
- Il **termine** apposto sul contratto può essere oggetto di **rinnovo o di proroga in forma scritta**, previo consenso dell'agente e **per non più di due volte consecutive**;
- In caso di rinnovo di rapporti a termine aventi lo stesso contenuto di attività (zona, prodotti e clienti) la casa mandante può stabilire un **periodo di prova solo nel primo rapporto**;
- Qualora il rapporto di agenzia a termine dovesse **continuare oltre la scadenza** in forma tacita, lo stesso **si trasforma in un contratto a tempo indeterminato**;
- Le **indennità di fine rapporto** dovranno essere calcolate sulle provvigioni e sulle altre somme corrisposte nel corso della complessiva durata del rapporto tra le parti.

Previdenza ENASARCO:

Il trattamento di previdenza in favore degli agenti e rappresentanti, si attua mediante il **versamento, da parte delle ditte**, di un **contributo sulle provvigioni liquidate all'agente** e da un **contributo di pari importo a carico dell'agente**, che viene **trattenuto dalle ditte** all'atto della liquidazione delle stesse provvigioni.

Tali **contributi** sono **dovuti entro determinati limiti** che **variano a seconda della tipologia di agente** (monomandatario o plurimandatario).

Tali contributi sono versati con periodicità trimestrale, non oltre 60 giorni dalla scadenza di ciascun trimestre solare.

Il trattamento previdenziale illustrato sopra non si applica nei casi in cui le attività di agenzia siano esercitate da Spa o da Srl.

Nell'ipotesi illustrata le ditte mandanti saranno però tenute al versamento di un **contributo del 3%** (**NOVITA'**: prima di tale accordo era del 2%) su tutte le provvigioni corrisposte, allo scopo di finanziare un Fondo di assistenza in favore degli agenti e rappresentanti.

Iscrizione all'ENASARCO:

Si ricorda che le ditte hanno l'**obbligo di iscrivere i propri agenti** alla Fondazione Enasarco, **entro 30 giorni dall'inizio del rapporto**, indicando il numero di iscrizione al ruolo del medesimo.

Inoltre **entro il 30 aprile di ciascun anno** la ditta mandante invierà all'agente un riepilogo delle somme versate al fondo di previdenza Enasarco e di quelle accantonate presso il FIRR, di competenza dell'anno precedente.

Lo Studio resta a disposizione per ogni eventuale chiarimento