

# Nuovo AEC Commercio: più tutele economiche per gli agenti



NEL CORSO dell'assemblea nazionale di ARAME si è svolto un talk dedicato all'aggiornamento dell'AEC Commercio

di altri agenti o l'incasso) che, secondo quanto chiarisce l'AEC, devono essere definiti in forma non provvigionale, anche quando sono pattuiti separatamente o in sede individuale. A questa maggiore tutela economica si affianca il principio di trasparenza: l'agente ha il diritto di ricevere dalla preponente informazioni complete e dettagliate su prodotti, clientela e fatturato della zona oggetto del contratto. Anche la norma sugli anticipi provvigionali diventa più favorevole, elevando la soglia massima dal 50% al 70%».

## A proposito delle nuove soglie alle variazioni contrattuali e dei limiti ai contratti a termine: cosa cambia concretamente per l'agente?

«Il nuovo assetto normativo interviene con decisione sulla gestione delle variazioni contrattuali, allineando il settore Commercio ai parametri più garantisti già utilizzati nell'Industria. L'obiettivo è dare maggiore stabilità al mandato, classificando ogni modifica in base al suo reale peso economico: restiamo nel campo della lieve entità se l'impatto non supera il 5%, passiamo alla media entità tra il 5% e il 15%, mentre oltre questa soglia si configura una variazione sensibile. Quest'ultimo valore è particolarmente significativo, poiché abbassando il precedente limite del 20% amplia i casi in cui l'agente può far valere i propri diritti. afforzano ulteriormente il rapporto altri due nuovi fattori: da un lato, il periodo di rispetto di un anno, nel quale alla mandante è vietato applicare riduzioni sensibili al contratto; dall'altro, per evitare che la mandante apporti piccole variazioni di lieve e media entità consecutive con l'obiettivo di erodere le spettanze dell'agente, l'arco temporale in cui queste variazioni si considerano come un'unica operazione passa da 18 a 24 mesi. La mandante ha inoltre l'obbligo di comunicare espressamente all'agente l'entità economica della variazione che intende adottare. Se l'agente è monomandatario e sceglie di accettare una variazione di media o sensibile entità, può

20

## DALLE INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO ALLE PROVVISORIE SULL'E-COMMERCE: COSA CAMBIA PER GLI AGENTI CON IL NUOVO ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO (AEC)

di **Andrea Carbonaro**

L'Accordo Economico Collettivo (AEC) per il settore Commercio, siglato il 4 giugno 2025 dalle organizzazioni sindacali di categoria degli Agenti e dalle associazioni datoriali del settore commercio è entrato ufficialmente in vigore il 1° luglio 2025. Valido fino al 30 giugno 2029, sostituisce il precedente accordo del 2009 e si applica automaticamente ai contratti in corso che richiamano la disci-

plina collettiva del settore. L'avvocato Michele Taccarelli e Vincenzo Salerno, rispettivamente consulente legale e membro del consiglio nazionale ARAME, passano in rassegna le principali misure introdotte dall'accordo, che nell'insieme rafforzano le tutele economiche per l'agente di commercio in un contesto di profonda trasformazione dei mercati. Questi temi sono stati approfonditi anche nel corso dell'assemblea nazionale svoltasi il 28 novembre scorso a Bari, in un talk dedicato.

### Quali sono le principali novità introdotte dall'AEC recentemente sottoscritto?

«Una delle novità più rilevanti consiste nell'ampliamento della base di calcolo per i singoli istituti contrattuali, come le indennità di fine rapporto, l'indennità sostitutiva del preavviso e il corrispettivo per il patto di non concorrenza post-contrattuale. In forza del nuovo AEC, nel calcolo di tali istituti devono essere inclusi non solo le provvigioni, ma anche tutte le somme corrisposte a titolo di rimborso o concorso spese forfettari e i premi per risultato. Lo stesso vale per i compensi relativi alle attività accessorie e complementari (come il coordinamento



**MICHELE TACCARELLI,**  
avvocato e consulente legale  
di ARAME

«Il nuovo AEC Commercio rafforza in modo concreto le tutele economiche dell'agente, ampliando la base di calcolo delle indennità e riducendo le aree di incertezza nei momenti più delicati del rapporto con la mandante

## CONSULENZA LEGALE QUALIFICATA

Uno dei principali servizi di ARAME, l'associazione di categoria degli agenti di materiale elettrico, consiste nel supporto legale. Tutti gli associati possono rivolgersi, tramite la segreteria associativa, all'avvocato Michele Taccarelli per ottenere consulenza e assistenza su ogni aspetto inerente i contratti stipulati con le proprie mandanti (preponenti), al fine di risolvere dubbi interpretativi e prevenire eventuali controversie. Il primo consulto è gratuito, mentre le successive consulenze sono erogate secondo un tariffario agevolato, in esclusiva per ARAME

scegliere di continuare a operare da agente plurimandatario. Parallelamente, l'accordo pone un freno all'incertezza e all'abuso dei contratti a termine, stabilendo che i contratti a tempo determinato non potranno essere rinnovati per più di due volte consecutivamente».

#### Un tema sempre "caldo" sono i criteri di calcolo del FIRR.

«Assolutamente. È bene ricordare che dal 1° gennaio 2026 sono scattati i nuovi massimali per il calcolo del Fondo Indennità Risoluzione Rapporto (FIRR), con i massimali provvigionali che raddoppiano, portando i limiti per gli agenti senza esclusiva (plurimandatari) a 1% fino a €12.000, 3% tra €12.001 e €18.000, e 1% sull'eccedenza, con limiti raddoppiati per gli agenti con esclusiva (monomandatari). Viene inoltre potenziata la tutela nelle società di persone: l'indennità di fine rapporto è ora riconosciuta anche in caso di scioglimento della società per mancanza di pluralità di soci dovuta a pensionamento, invalidità o decesso del socio operativo».



**VINCENZO SALERNO,**  
membro del consiglio nazionale  
ARAME

«Questo AEC segna un passaggio importante per la categoria: riconosce il valore del lavoro dell'agente anche nei nuovi canali di vendita e introduce garanzie che incidono davvero sulla vita professionale quotidiana

#### Il riconoscimento della paternità dell'agente è una novità di questo AEC.

«Per la prima volta, l'AEC Commercio introduce una tutela specifica per la paternità: il padre agente ha diritto ad astenersi dal lavoro per 20 giorni nei primi 5 mesi dalla nascita o adozione. In questo periodo il contratto resta sospeso e la mandante ha il divieto di risolverlo».

#### Un altro aspetto inedito è il riconoscimento del ruolo dell'agente nelle vendite on line.

«Esatto: viene formalmente previsto il diritto dell'agente alla provvigione per gli ordini derivanti dal commercio elettronico aziendale, se la sua attività di promozione sul territorio abbia favorito la conclusione di contratti online. La mandante ha l'obbligo di riportare queste vendite, effettuate anche verso i privati, direttamente negli estratti conto periodici, corrispondendo le relative provvigioni nei termini di legge. Va considerato che questo aspetto, molto importante per la categoria nel suo insieme, ha un impatto relativo sugli

agenti di materiale elettrico, in considerazione della specificità delle merceologie che trattano».

#### In prospettiva più ampia, come gli AEC si integrano nei rapporti tra mandante e agente?

«Un contratto d'agenzia viene redatto in considerazione di specifici elementi quali l'oggetto del mandato, la durata dell'incarico, la zona di competenza e i criteri per il calcolo delle provvigioni. Questi definiscono il perimetro del rapporto, determinando l'ambito di applicabilità delle leggi e delle altre fonti normative, come gli usi commerciali e i pronunciamenti giurisprudenziali. Quando nel contratto d'agenzia viene inserito un riferimento - esplicito o implicito - all'Accordo Economico Collettivo (AEC) Industria o Commercio in vigore alla data di stesura del contratto, l'agente gode di una più ampia tutela sugli aspetti-chiave del rapporto con la preponente, come le variazioni provvigionali e l'indennità di fine rapporto appena descritti».

#### Perché è così importante richiamare l'AEC nella

#### prospettiva dell'indennità di fine rapporto?

«Quest'ultima, a sua volta, va considerata come l'insieme di tre componenti: FIRR, indennità suppletiva di clientela e indennità meritocratica.

Senza un richiamo agli AEC nel contratto d'agenzia, l'agente perderebbe il diritto all'indennità suppletiva di clientela, che scatta automaticamente in caso di scioglimento del rapporto per volontà della mandante o per cause non imputabili all'agente, correndo inoltre il rischio che il FIRR non sia liquidato. In tal caso, l'unica strada percorribile resta per egli quella dell'indennità legale ex art. 1751 c.c., la cosiddetta "meritocratica", che impone all'agente di dimostrare in giudizio il valore aggiunto creato, l'apporto di nuovi clienti o l'incremento dei degli affari, lasciando al giudice la valutazione finale. Questa è una via decisamente più impervia rispetto a quella garantita dagli AEC. Infine, sebbene le modifiche degli AEC si applichino di default ai contratti che lo richiamano, è consigliabile adeguare formalmente i vecchi accordi per evitare contestazioni».

Segnaposto  
160.0mm x  
246.0mm