

Il rinnovo del CCNL Agenti e Rappresentanti del settore commercio

di **Francesco Bosetti**

Ad oltre 16 anni dall'ultimo rinnovo del contratto collettivo, in data 4 giugno 2025 le parti sociali hanno sottoscritto l'ipotesi di rinnovo dell'AEC (Accordo Economico Collettivo) per agenti e rappresentanti di commercio del settore commerciale.

L'accordo prevede un potenziamento delle tutele a favore degli agenti di commercio, che tengono conto dell'evoluzione della figura professionale nell'ambito socio-economico e del mutamento dei canali di vendita, che ad oggi comprendono anche l'e-commerce.

Tra le novità più significative si evidenzia l'aumento dei massimali per il calcolo dell'indennità di fine rapporto, l'introduzione di limiti al ricorso del tempo determinato e la nuova riformulazione della disposizione contrattuale relativa alle modifiche unilaterali da parte della mandante.

L'accordo di rinnovo CCNL Agenti e Rappresentanti del settore commercio

In data 4 giugno 2025 Confcommercio e le principali organizzazioni sindacali di categoria, ovvero Fnaarc, Usarci, Fiarc, Cgil-Filcams, Fisascat Cisl, Uiltucs, Ugl Terziario, hanno rinnovato l'Accordo Economico Collettivo per gli agenti e rappresentanti di commercio del settore commercio; l'accordo ha durata quadriennale, con decorrenza dal 1° luglio 2025 e scadenza al 30 giugno 2026, sia per la parte economica che per quella normativa.

Come anticipato in premessa, il rinnovo in esame rappresenta un passaggio storico in termini di tutele per gli agenti di commercio: per la prima volta, infatti, viene riconosciuto esplicitamente il diritto alle provvigioni anche sulle vendite online, con la valorizzazione del concetto di esclusiva di zona e l'attività di promozione diffusa svolta dagli agenti.

L'art. 1, AEC, è stato riformulato in tale ottica: *“viene considerata promozione della conclusione di contratti quanto stabilito dalle parti in termini di attività orientate alla vendita di beni o servizi anche a mezzo del canale del commercio elettronico aziendale ai sensi di quanto previsto dall'art. 1748, comma 1, del Codice civile”*.

Altra sostanziale novità del rinnovo è l'introduzione dell'art. 1-bis, riguardante la definizione della base di calcolo, che, fermo rimanendo il concetto generale della libertà lasciata alla



contrattazione individuale secondo il principio dell'autonomia negoziale tra le parti, allarga la computabilità di tutte le somme corrisposte dalla casa mandante ad alcuni istituti contrattuali in precedenza esclusi, quali, ad esempio, il patto di non concorrenza, l'indennità di risoluzione del rapporto, l'indennità suppletiva di clientela.

Nella tabella che segue sono riportate le principali novità del rinnovo:

Novità rinnovo	
Modifiche agli istituti	Novità in sintesi
Zona di attività e variazioni del contenuto economico del rapporto	Sono definite 3 categorie quantitative di variazione di zona, clientela, prodotti o provvigioni
Diritti e doveri tra le parti	Maggiori obblighi di informazione da parte del preponente nei confronti dell'agente
Tempo determinato	il termine del contratto a tempo determinato può essere rinnovato o prorogato con il consenso dell'agente o rappresentante espresso in forma scritta non più di 2 volte consecutivamente
Preavviso	Sono previsti nuovi termini di preavviso
Indennità di fine rapporto	Dal 1° gennaio 2026, l'indennità di risoluzione si calcola sulle provvigioni liquidate e si integra con percentuali aggiuntive su fasce progressive.
Patto di non concorrenza	L'indennità si calcola sulla media delle provvigioni e delle somme aggiuntive degli ultimi anni.

Zona di attività e variazioni del contenuto economico del rapporto

La principale novità dell'ipotesi di accordo 4 giugno 2025 è rappresentata dalla modifica dell'art. 3, disposizione contrattuale che disciplina le variazioni di zona, uniformando il testo contrattuale a quanto già definito nell'AEC del settore Industria.

La riduzione o variazione della zona è la pattuizione con cui agente e preponente modificano il contenuto del contratto o mandato di agenzia in relazione alla zona, ai prodotti o ai clienti; per zona si deve, quindi, intendere:

- l'area territoriale in cui è l'agente è chiamato a operare;
- l'elenco dei clienti o la categoria di clienti affidati all'agente;
- la categoria dei prodotti di cui all'agente è affidata la promozione.



Nell'ambito dei contratti collettivi Commercio sono state definite 3 categorie quantitative di variazione di zona, clientela, prodotti o provvigioni:

- di lieve entità, quando le variazioni comportino modifiche *in peius* per l'agente, comprese tra 0% e 5% delle provvigioni e delle altre somme corrisposte a titolo di premi, coordinamento degli agenti o incasso e a titolo di rimborso o concorso spese esclusivamente forfettari di competenza dell'agente nell'anno civile (1° gennaio – 31 dicembre) precedente la variazione, ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;
- di media entità, quando le variazioni comportino modifiche *in peius* per l'agente, comprese tra 5% e 15% delle provvigioni e delle altre somme corrisposte a titolo di premi, coordinamento degli agenti o incasso e a titolo di rimborso o concorso spese esclusivamente forfettari di competenza dell'agente nell'anno civile (1° gennaio – 31 dicembre) precedente la variazione, ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;
- di sensibile entità, quando le variazioni comportino modifiche *in peius* per l'agente superiori al 15% delle provvigioni e delle altre somme corrisposte a titolo di premi, coordinamento degli agenti o incasso e a titolo di rimborso o concorso spese esclusivamente forfettari di competenza dell'agente nell'anno civile (1° gennaio – 31 dicembre) precedente la variazione, ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero.

Le variazioni possono essere applicate previa comunicazione scritta agli agenti; eventuali variazioni che incidono negativamente sulle condizioni economiche non hanno effetto nei primi 12 mesi di rapporto.

Diritti e doveri tra le parti

Altra rilevante novità del rinnovo in esame è il rafforzamento della posizione dell'agente nei confronti del proponente relativamente al diritto di ricevere dall'azienda mandante tutte le informazioni per svolgere al meglio il proprio mandato.

La nuova formulazione dell'art. 4, CCNL, prevede che il preponente è tenuto a fornire all'agente o rappresentante le notizie utili a svolgere nella maniera più produttiva il proprio mandato, nonché ad avvertirlo senza indugio, entro e non oltre il termine di 30 giorni da quando ha ricevuto l'ordine, dell'impossibilità di poterlo evadere totalmente o parzialmente.

Sempre nell'attica di maggiore trasparenza nei confronti dell'agente, il preponente deve 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 delle indennità di fine rapporto; a tal fine, il preponente avrà l'obbligo di strutturarsi tecnologicamente per la ripartizione territoriale del fatturato.

Disciplina del tempo determinato

L'ipotesi di accordo 4 giugno 2025 interviene in maniera rilevante sulla disciplina del contratto a tempo determinato, con l'introduzione di maggiori tutele per gli agenti: viene stabilito che il termine del contratto a tempo determinato può essere rinnovato o prorogato con il consenso dell'agente o rappresentante espresso in forma scritta non più di 2 volte consecutivamente; nel precedente rinnovo non erano previsti limiti in merito.

Rimangono inalterate le seguenti disposizioni:

- 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;
- il contratto di agenzia a tempo determinato che continui ad essere eseguito tacitamente dalle parti successivamente alla scadenza del termine si trasforma in contratto a tempo indeterminato;
- nei contratti a tempo determinato di durata superiore a 6 mesi, la casa mandante comunicherà all'agente o rappresentante, almeno 60 giorni prima della scadenza del termine, l'eventuale disponibilità al rinnovo o alla proroga del mandato.

Preavviso

In tema di preavviso, la nuova formulazione degli artt. 8, 11, 12, 13, CCNL, prevede che la risoluzione del rapporto da parte della casa mandante debba avvenire con comunicazione scritta nei seguenti termini, differenziati tra agenti monomandatari e agenti plurimandatari.

Preavviso risoluzione rapporto casa mandante

Agenti plurimandatari

Durata del contratto	Periodo preavviso
da 0 a 3 anni	3 mesi
dal 4° anno iniziato	4 mesi
dal 5° anno iniziato	5 mesi
dal 6° anno iniziato in poi	6 mesi

Preavviso risoluzione rapporto casa mandante

Agenti monomandatari

Durata del contratto	Periodo preavviso
da 0 a 3 anni	5 mesi

dal 4° anno iniziato	6 mesi
dal 5° anno iniziato	7 mesi
dal 6° anno iniziato in poi	8 mesi

Nell'ipotesi di risoluzione del rapporto da parte dell'agente o rappresentante, il preavviso, da comunicare con atto scritto, è pari a 5 mesi per i monomandatari e a 3 mesi per i plurimandatari, indipendentemente dalla durata complessiva del rapporto.

Ai fini del computo della misura del preavviso dovuto, si deve fare riferimento alla durata complessiva del contratto, intendendosi il periodo intercorso dalla stipula dello stesso sino al momento di ricevimento della comunicazione di recesso.

In aggiunta, è opportuno precisare che la scadenza del periodo di preavviso può coincidere con uno qualsiasi dei giorni di calendario.

Qualora la parte recedente intenda porre fine al rapporto, con effetto immediato, essa deve 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 ai sensi dell'art. 1-bis^[1], di competenza dell'anno civile (1° gennaio – 31 dicembre) precedente quanti sono i mesi di preavviso dovuti.

In caso di esonero da una parte di preavviso, la parte recedente corrisponderà all'altra una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni di competenza dell'anno civile precedente (1° gennaio – 31 dicembre) quanti sono i mesi di preavviso non effettuati.

L'indennità sostitutiva del preavviso va computata su tutte le somme corrisposte in dipendenza del contratto di agenzia, anche a titolo di rimborso o concorse spese o di premio sulle provvigioni e sulle altre somme corrisposte ai sensi dell'art. 1-bis.

Indennità di fine rapporto

A decorrere dal 1° gennaio 2026, le parti stabiliscono che l'indennità di risoluzione si calcola sulle provvigioni liquidate e si integra con percentuali aggiuntive su fasce progressive, come riportato nella tabella che segue:

Agenti senza esclusiva				
Periodo	Classi d'importo annuo delle provvigioni computabili	Indennità base	Indennità integrativa	Totale
Dal 1° gennaio 2026	Sulle provvigioni fino a 12.000 euro	1%	3%	4%
	Sulla quota di provvigioni oltre 12.000,01 euro e fino a 18.000 euro	1%	1%	2%

Sulla quota eccedente 18.000 euro	1%	-	1%
-----------------------------------	----	---	----

Agenti con esclusiva

Periodo	Classi d'importo annuo delle provvigioni computabili	Indennità base	Indennità integrativa	Totale
Dal 1° gennaio 2026	Sulle provvigioni fino a 24.000 euro	1%	3%	4%
	Sulla quota di provvigioni oltre 24.000,01 euro e fino a 36.000 euro	1%	1%	2%
	Sulla quota eccedente 36.000 euro	1%	-	1%

Patto di non concorrenza

In relazione a quanto definito nell'accordo sul commercio elettronico, il nuovo testo modifica la disciplina relativa alle provvigioni corrisposte ai sensi dell'art. 1751-*bis*, c.c., il quale prevede espressamente che *«il patto che limita la concorrenza da parte dell'agente dopo lo scioglimento del contratto deve farsi per iscritto»* e che limiti di spazio e di tempo:

«devono riguardare la medesima zona, clientela e genere di beni o servizi per i quali era stato concluso il contratto di agenzia e la sua durata non può eccedere i due anni successivi all'estinzione del contratto».

Tale indennità è calcolata secondo le modalità di seguito indicate:

1. la base di calcolo è costituita dalla media annua delle provvigioni e delle altre somme corrisposte ai sensi dell'art. 1-*bis*, spettanti nei 5 anni antecedenti alla cessazione del rapporto, ovvero dalla media annua delle provvigioni e delle altre somme corrisposte ai sensi dell'art. 1-*bis*, spettanti nel corso del rapporto, in caso lo stesso abbia avuto durata inferiore a 5 anni;
2. 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.

L'importo del patto di non concorrenza varia tra agenti monomandatari e agenti plurimandatari:

Patto di non concorrenza

Age21



EuroconferenceinPratica

Contratti Collettivi AI Edition

La soluzione AI per consultare
i contratti nazionali e territoriali

[scopri di più >](#)

Novità

