

SEGUE. CONTRATTO DI AGENZIA – LE ULTIME NOVITÀ

Avv. Silvia Borrini

Abbiamo già trattato, in due precedenti occasioni, della novità in tema di agenzia che riguarda il 2025 e con questo capitolo si chiude la disamina dei punti di maggiore interesse che, a nostro avviso, meritano una trattazione separata (come lo è stato per l'[indennità in tema di fine rapporto estesa anche agli agenti costituiti in forma societaria](#)).

Oggi parleremo (a) del riconoscimento all'agente delle provvigioni maturate anche sulle vendite online (cfr. art. 1, secondo comma, lettera c), nuovi AEC); (b) delle modifiche introdotte al contratto a tempo determinato (art. 2 nuovi AEC); (c) della nuova disciplina delle variazioni unilaterali (art. 3); e (d) del preavviso di recesso per gli agenti monomandatari.

Ma procediamo con ordine.

a) Provvigioni sulle vendite online

-

Con gli AEC del 2025 per la prima volta viene riconosciuto il diritto degli agenti a percepire provvigioni anche sulle vendite effettuate tramite il canale del commercio elettronico aziendale, purché imputabili all'attività promozionale dell'agente.

Il nuovo art. 1, alla lettera c), introduce tra le definizioni quella di “*promozione della conclusione di contratti*” ove vi include “*anche a mezzo del canale del commercio elettronico aziendale*”. Le parti che vanno a sottoscrivere i singoli contratti individuali dovranno porre attenzione al fatto che il mandato (e il conseguente riconoscimento alla provvigione in favore dell’agente) si estende anche alle vendite online.

In passato, uno dei problemi connessi a questo tema era riferito al caso seguente: qualora un soggetto terzo che, una volta acquistati i prodotti dal preponente, effettui delle vendite online direttamente a dei clienti appartenenti alla zona riservata all’agente, quest’ultimo può reclamare il diritto alle provvigioni nei confronti del preponente stesso?

La Corte di Giustizia ha stabilito che: “*L’art. 7, n. 2, primo trattino, della direttiva del Consiglio 18 dicembre 1986, 86/653/CEE, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, deve essere interpretato nel senso che l’agente commerciale incaricato di una zona geografica determinata non ha diritto alla provvigione per le operazioni concluse da clienti appartenenti a tale zona con un terzo senza l’intervento, diretto o indiretto, del preponente*”. Ne consegue che sussisterà violazione dell’esclusiva e competerà all’agente il diritto alla provvigione indiretta, solamente se nelle vendite effettuate nel territorio da soggetti terzi, vi sia stato un intervento diretto o indiretto del preponente, con il fine di sottrarre di fatto all’agente affari che quest’ultimo avrebbe potuto concludere (cfr. il principio statuito dalla Cass. Sez. Lav. [sentenza 11197/2011](#)).

Con la nuova formulazione dell’art. 1 AEC Commercio che richiama espressamente il comma 1 dell’art. 1748 cod. civ. non vi è alcun dubbio sul fatto che l’agente avrà diritto alla provvigione per tutti gli affari conclusi quando l’operazione è stata conclusa con il suo intervento.

b) Il contratto a tempo determinato

-

Il contratto di agenzia a tempo determinato viene limitato in termini di durata o rinnovi: l’intento è ridurre l’abuso degli incarichi a termine per agenti.

Il terzo comma dell’art. 3 dei nuovi AEC dispone che “*il contratto a tempo determinato può essere rinnovato o prorogato con il consenso dell’agente non più di due volte consecutivamente*”.

Vale la pena ricordare che la durata del contratto di agenzia e dunque la specifica indicazione del termine in cui cesserà di avere efficacia tra le parti ha dei riflessi in tema di facoltà di recesso anticipato che, infatti, è possibile solo in presenza di una giusta causa a differenza di

quanto avviene nei contratti a tempo indeterminato dove è sempre possibile per ciascuna parte recedere dal rapporto anticipatamente, nel rispetto del termine di preavviso.

c) Nuova disciplina delle variazioni unilaterali

-

All'art. 3 dei nuovi AEC vengono introdotte regole più rigorose per le variazioni contrattuali unilaterali da parte delle mandanti. È risaputo, quanto meno tra gli operatori del settore, che il tema delle variazioni contrattuali rappresenta uno strumento, talvolta, impiegato per determinare lo scioglimento del rapporto di agenzia non senza ripercussioni sull'agente.

Tant'è che proprio per evitare che le mandanti abusino del diritto conferitogli la previsione normativa era già regolamentata e suddivisa in tre regimi particolari: variazioni di lieve entità, di media entità e di sensibile entità a seconda dell'impatto che le stesse avevano sul contratto di agenzia in termini, soprattutto, provvigionali.

Le novità introdotte dalla nuova norma vanno a irrigidire ulteriormente e a ridurre la forbice delle variazioni di media entità (dal 5% al 20%, prima e oggi dal 5% al 15%) con la conseguente nuova parametrizzazione anche delle variazioni di sensibile entità (oggi superiori al 15%, mentre prima superiori al 20%).

d) Preavviso di recesso per agenti monomandatari

-

Per gli agenti che operano in forma di monomandato, all'art. 11 dei nuovi AEC viene ridefinito il termine di preavviso, ampliandolo nettamente: cinque mesi di preavviso per i primi tre anni di rapporto (prima dell'entrata del quarto), sei mesi dal quarto anno, sette mesi dal quinto, otto mesi dal sesto anno in poi.

Agli agenti si consiglia di prestare attenzione agli schemi contrattuali proposti dalle mandanti, valutando con attenzione la compatibilità delle clausole in essere con le nuove disposizioni e, soprattutto, conoscere a fondo le tutele rafforzate che l'AEC riconosce loro.

Il presente articolo non intende fornire un parere legale e, per l'effetto, non può essere considerato sostitutivo di una consulenza legale specifica.

[Clicca qui per scaricare l'articolo in PDF](#)