

IL NUOVO ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO: PIÙ TUTELE NORMATIVE E ECONOMICHE

Newsletter di aggiornamento sul mondo degli Agenti di Commercio
Realizzata in collaborazione con 24 Ore Professionale



Numero 4 - Ottobre 2025

fresplkcom_2804493

Federazione Nazionale Associazioni
Agenti e Rappresentanti di Commercio

aderente a:  **CONFCOMMERCIO**
IMPRESE PER L'ITALIA



visita il nostro sito:
www.fnaarc.it



ICONTENUTI

La rotta giusta per gli Agenti di commercio	3
Il nuovo AEC Commercio: un passo avanti per tutti gli Agenti di commercio Alberto Petranzan, Presidente Agenti FNAARC	5
Il nuovo AEC Commercio: uno strumento da conoscere e applicare Sergio Mercuri, Vicepresidente Agenti FNAARC	8
Nuovo AEC Commercio: tutte le novità principali Pietro Coletti, Segretario Generale Agenti FNAARC	10
Accordo Economico Collettivo: lo strumento che interpreta le esigenze delle parti a discapito dei contenziosi Avv. Agostino Petriello, Consulente legale Agenti FNAARC	20
La dirigenza FNAARC	23
Le nostre conquiste	24



ADERENTE



CONFCOMMERIO
IMPRESE PER L'ITALIA



Proprietario ed Editore:
Il Sole 24 ORE S.p.A.

Sede legale e amministrazione:
Viale Sarca, 223 - 20126 Milano

Redazione:
24 Ore Professionale

© 2025 Il Sole 24 ORE S.p.a
Tutti i diritti riservati.
è vietata la riproduzione
anche parziale e con
qualsiasi strumento.

I testi e l'elaborazione
dei testi, anche se curati
con scrupolosa attenzione,
non possono comportare
specifiche responsabilità
per involontari errori
e inesattezze.

CHIUSA IN REDAZIONE:
17 ottobre 2025



La rotta giusta per gli Agenti di commercio

Fondata nel 1945, Agenti FNAARC è l'organizzazione di categoria degli Agenti e Rappresentanti di commercio più rappresentativa sul territorio nazionale, con oltre 100 sedi territoriali. Forte della propria base associativa, rappresenta autorevolmente la categoria presso le autorità politiche, amministrative ed economiche. Agenti FNAARC aderisce a Confcommercio ed è firmataria degli Accordi Economici Collettivi, che regolano i rapporti tra gli Agenti di commercio e le preponenti.

I nostri numeri

20.000 Agenti assistiti ogni anno sul contratto di agenzia

70% Delle controversie concluse a favore dell'Agente

100+ Corsi di formazione e abilitazione all'anno

50+ Convenzioni con partner nazionali a cui si aggiungono svariate convenzioni a livello locale

17 Importanti conquiste sindacali per la categoria

Agenti FNAARC trae forza dalla base

Gli Organi Collegiali sono composti da soli Agenti, per garantire supporto e vicinanza alle reali esigenze del professionista.

Conquiste normative

Agenti FNAARC è protagonista di numerose conquiste storiche: tra le più importanti gli Accordi Economici Collettivi - che regolano i rapporti tra Agente e preponente - l'abrogazione dello Star del credere, Quota 100, e l'inserimento della categoria degli Agenti di Commercio nei provvedimenti del Governo per i contributi a fondo perduto durante la Pandemia Covid.

I nostri servizi

Tra i servizi a disposizione dei nostri associati:

- **tutela sindacale:** supporto sulle diverse tematiche, quali gestione contenzioso con la Casa Mandante, predisposizione verbale di conciliazione in sede sindacale, deposito verbale di conciliazione all'ITL;
- **assistenza sul contratto di agenzia:** assistenza contrattuale e consulenza legale per la verifica del contratto di agenzia prima della firma, formalizzazione di una lettera di disdetta del contratto di agenzia, gestione di controversie con le Case Mandanti; calcolo delle indennità di fine rapporto; supporto alla pratica di procedure concorsuali e fallimento della Casa Mandante;
- **conciliazioni:** assistenza e supporto per la predisposizione del verbale di conciliazione in sede sindacale;
- **pratiche INPS ed Enasarco:** assistenza previdenziale Enasarco e Inps per domande e richiesta supplementi di pensione, liquidazioni Firr, segnalazione recupero contributi, verifica gestione contributi, supporto pratiche Contributi Assistenziali Enasarco;
- **consulenza fiscale:** consulenza fiscale, imposte dirette e indirette, aggiornamento dei costi detraibili, scelta della forma giuridica, ISA, predisposizione comunicazione di inizio attività, iscrizione registro ditte e INPS;
- **servizio contabilità:** assistenza e supporto sulla contabilità;
- **formazione:** webinar informativi e formativi riservati ai soci su temi di interesse per l'attività di Agente e Rappresentante di Commercio. Corsi di formazione su tutto il territorio nazionale. Corsi di abilitazione per ottenere l'abilitazione all'attività di Agente e Rappresentante di Commercio.

La piazza degli Agenti

Grazie alla partnership con Randstad Italia, Agenti FNAARC offre ogni settimana sul proprio portale nuovi annunci di mandati qualificati che applicano gli Accordi Economici Collettivi a garanzia degli Agenti e delle Case Mandanti.

Convenzioni

Agenti FNAARC aderisce a Confcommercio e i suoi soci hanno diritto a numerosi vantaggi messi a disposizione dal sistema, tra cui alcune convenzioni dedicate: dalla mobilità in automobile e in treno ai servizi bancari, dalla fornitura di energia al tempo libero, e molto altro.

AGENTI FNAARC

Il nuovo AEC Commercio: un passo avanti per tutti gli Agenti di commercio



Alberto Petranzan
Presidente Agenti
FNAARC

L'Accordo Economico Collettivo (AEC) rappresenta da sempre il punto di riferimento per la stipula dei contratti di agenzia. Redatto dalle associazioni rappresentative degli Agenti e delle case mandanti, l'AEC è frutto di un equilibrio tra le esigenze di entrambe le parti, con l'obiettivo di costruire un rapporto duraturo, bilanciato e produttivo tra l'Agente e l'azienda che rappresenta.

In Italia operano circa **209.000 Agenti di commercio**, di cui il 74% plurimandatari e il 26% monomandatari. Le donne rappresentano il 15% del totale. Gli Agenti generano un fatturato complessivo di 400 miliardi di euro l'anno, pari al 30% del PIL nazionale. L'età media della categoria è di 52 anni, mentre l'età media di ingresso nella professione, dato 2024, è di 38 anni.

Questa fotografia della categoria, pur nella sua forza, evidenzia anche una criticità: **ogni anno vengo-
no persi circa 4.000 Agenti**, un trend che rischia di mettere seriamente in difficoltà le reti commerciali, soprattutto per le piccole e medie imprese.

È in questo contesto che **l'AEC diventa uno strumento fondamentale** non solo per garantire regole certe, ma anche per favorire lo sviluppo degli Agenti di commercio e, conseguentemente, rafforzare le reti commerciali delle aziende.

L'AEC, infatti, **colma gli spazi lasciati vuoti** dalla legge e dal contratto individuale, interpretando le norme là dove risultino poco chiare, e aggiornando il rapporto di agenzia alle esigenze attuali.

Tra le novità più importanti del nuovo AEC Commercio – che è ufficialmente **in vigore dal 1° luglio**

2025 – spicca la regolamentazione delle **provvigioni sulle vendite online**. Una conquista storica che evita la concorrenza “in casa” tra Agente e mandante, avvalorando il concetto di esclusiva di zona e di promozione diffusa dei prodotti/servizi, la cui vendita oggi si conclude non più solo tramite i canali tradizionali, ma sempre di più attraverso quelli online.

Altra novità rilevante nel nuovo AEC è il riconoscimento del diritto alle indennità agli Agenti che **operano in forma di società di persone** in caso di **pensionamento o invalidità del socio**. Oggi, infatti, molti Agenti scelgono di costituirsi in società per rispondere meglio alle esigenze delle proprie mandanti, ma si trovano in difficoltà al momento del pensionamento.

In termini generali, l'intero testo dell'AEC è stato sottoposto ad un'attenta manutenzione normativa, con l'obiettivo di **renderlo più attuale e rispondente alle esigenze concrete** di mandanti e Agenti, e di ridurre al minimo il rischio di contenzioso. Il tema delle **variazioni contrattuali** è stato oggetto di una revisione sostanziale, in linea con i sempre più repentini cambi del mercato e l'esigenza di equilibrio tra le parti. Significativa, ad esempio, la possibilità per gli Agenti monomandatari di accettare la variazione di media o rilevante entità continuando ad operare in regime di plurimandato. **Tutte le somme** corrisposte dalla casa mandante sono adesso **computabili ai fini del calcolo dei singoli istituti contrattuali**; il calcolo delle indennità di fine rapporto è stato reso più equo e sono previste maggiori tutele per gli Agenti nei casi di malattia, maternità e paternità.

A tutela dei giovani Agenti di commercio è stata introdotta una **limitazione all'uso dei contratti a tempo determinato**. Viene rafforzato anche l'obbligo per la preponente **di fornire all'Agente tutti i dati relativi ai risultati** ottenuti nella propria zona di competenza.

Infine, è stato **aggiornato il calcolo del FIRR** (Fondo indennità risoluzione rapporto), che era rimasto fermo ai valori del 1989 (36 anni fa).

Gli AEC rappresentano l'attività centrale di Agenti FNAARC. Frutto di un lavoro negoziale non semplice né breve, devono fotografare il mercato in cui operano gli Agenti di commercio. Sono testi in continua evoluzione, capaci di adattarsi e anticipare le esigenze del mondo del lavoro tra mandante e Agente.

La nostra visione degli AEC e le nostre proposte nascono dal confronto continuo con i nostri organi collegiali, composti da Agenti di commercio che vivono quotidianamente le problematiche della professione.

Le **prossime sfide** sono già alle porte: una su tutte l'impatto dell'**Intelligenza Artificiale**. Noi di Agenti FNAARC siamo già al lavoro per immaginare il futuro della categoria e, con esso, il prossimo AEC.

Siamo inoltre in fase di confronto con il mondo industriale per procedere, quanto prima, anche al **rinnovo dell'AEC Industria**.

CONSULENZA CONTRATTUALE

Verifica il tuo contratto di agenzia con i nostri consulenti prima di firmarlo

RIVOLGITI ALLE NOSTRE SEDI
FNAARC - CONFCOMMERCIO

Scopri quella più vicina a te!

DOVE SIAMO



AGENTI FNAARC

Il nuovo AEC Commercio: uno strumento da conoscere e applicare



Sergio Mercuri
Vicepresidente Agenti
FNAARC

L'Accordo Economico Collettivo (AEC) del settore Commercio, rinnovato dopo anni di attesa, rappresenta una **conquista importante per la nostra categoria**. È un testo aggiornato, **più vicino alle esigenze concrete** degli Agenti di commercio e delle case mandanti, pensato per ridurre il rischio di squilibri e contenziosi. Ora che l'AEC è entrato in vigore, **dal 1° luglio 2025**, la sfida più grande è assicurare che le sue disposizioni siano **conosciute e applicate correttamente** nei contratti d'Agenzia, per il bene di entrambe le parti.

Come Agenti FNAARC crediamo che un contratto coerente con l'AEC sia la base per un rapporto duraturo e proficuo tra Agente e mandante. Evita incomprensioni, riduce il rischio di contenziosi e contribuisce a creare un clima di fiducia reciproca, essenziale per affrontare insieme le trasformazioni del mercato.

Ai **colleghi Agenti** mi permetto di rivolgere un invito: approfondite i contenuti dell'AEC e, in caso di dubbi, **non esitate a confrontarvi con la nostra associazione**. La conoscenza delle regole è il primo passo per tutelare la propria attività e per dialogare con le mandanti in modo costruttivo e consapevole.

Alle **aziende mandanti**, invece, desideriamo ribadire la nostra disponibilità a collaborare per facilitare l'applicazione dell'AEC e **consolidare un modello di relazione commerciale che valorizzi il ruolo dell'Agente come partner strategico**, non come semplice intermediario.

L'AEC è uno **strumento vivo**, nato per accompagnare l'evoluzione dei rapporti di Agenzia. Solo se utilizzato appieno potrà esprimere tutto il suo potenziale a beneficio di entrambe le parti: Agenti e mandanti, che hanno – a prescindere – l'obiettivo comune di crescere economicamente.

DEVI CALCOLARE LE INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO?

Agenti FNAARC dispone di un software di proprietà pensato appositamente per il calcolo delle indennità.

RIVOLGITI ALLE NOSTRE SEDI
FNAARC - CONFCOMMERCIO

Scopri quella più vicina a te!

DOVE SIAMO



AGENTI FNAARC

Nuovo AEC Commercio: tutte le novità principali



Pietro Coletti
Segretario Generale
Agenti FNAARC

Con il nuovo Accordo Economico Collettivo (AEC) del settore commercio siglato lo scorso 4 giugno, a partire dal 1° luglio sono entrate in vigore novità e miglioramenti significativi a tutela degli Agenti di commercio.

Novità che rispondono alle necessità di adeguare l'AEC ai profondi cambiamenti del settore, di consentire il miglior equilibrio contrattuale tra Agente e preponente, di favorire chiarezza a livello di contratto per ridurre conflittualità e contenziosi.

Una sintesi schematica dei principali aggiornamenti (in corsivo e in verde sono evidenziate le modifiche e le aggiunte agli articoli rispetto all'AEC Commercio 2009).

Sintesi delle novità	Testo AEC con modifiche/integrazioni
E-commerce (art. 1 - art. 5) Tra le innovazioni di maggiore rilievo, viene per la prima volta riconosciuto esplicitamente il diritto alla provvigione anche sulle vendite online, valorizzando il concetto di esclusiva di zona. Viene estesa la definizione di “promozione della conclusione di contratti” svolta dagli Agenti, che oggi si conclude anche attraverso le vendite effettuate tramite portali e-commerce.	Art. 1, comma 2, lett. c) <i>c) è 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'articolo 1748, co. 1, del Codice Civile.</i> Art. 5, comma 7 <i>Il preponente riporterà negli estratti conto le vendite di prodotti o servizi anche a privati consumatori realizzate nella zona assegnata in esclusiva attraverso il canale del commercio elettronico aziendale ai sensi di quanto previsto dall'articolo 1, lett. c). Corrisponderà quindi nei termini di Legge e dell'AEC le provvigioni relative.</i> Art. 5, comma 14 <i>Il preponente riconoscerà all'Agente il diritto alle provvigioni maturate sulle vendite, di beni e/o servizi, eseguite direttamente anche a privati consumatori nella zona data in esclusiva all'Agente attraverso il canale aziendale del commercio elettronico ai sensi di quanto previsto dall'articolo 1 lett. c).</i>
Base di calcolo degli istituti contrattuali (art. 1-bis) - È stato introdotto un nuovo Articolo per precisare che tutti i compensi in aggiunta alle provvigioni (premi, coordinamento, incasso, rimborsi forfettari) concorrono al calcolo dei diversi istituti contrattuali, oltre a quanto eventualmente pattuito nella contrattazione individuale e lasciando spazio alla computabilità o meno nel singolo istituto contrattuale - Impatto positivo su: - Indennità di fine rapporto - Indennità sostitutiva di preavviso - Patto di non concorrenza - Variazioni contrattuali - Contratto a tempo determinato	Art. 1-bis <i>Tutte le somme corrisposte dalla casa mandante, in aggiunta alle provvigioni, esclusivamente a titolo di rimborso o concorso spese forfettari, premi per il risultato, coordinamento degli Agenti o incasso, ancorché contrattualizzati separatamente, oltre a quanto eventualmente pattuito nella contrattazione individuale, sono computabili come previsto nell'ambito dei singoli istituti contrattuali.</i>
Contratto a tempo determinato (art. 2) - Introdotti limiti al rinnovo/proroga, massimo 2 volte consecutive - Si chiarisce che l'applicazione dell'art. 1-bis è estesa anche ai contratti a tempo determinato. Si precisa inoltre che il calcolo debba essere effettuato sui compensi percepiti nel corso della «durata complessiva del rapporto»	Art. 2, comma 3 Il termine del contratto a tempo determinato può essere rinnovato o prorogato con il consenso dell'Agente o rappresentante espresso in forma scritta <i>non più di 2 volte consecutivamente. In mancanza della forma scritta. Ove non risulti per iscritto</i>, il rapporto si considera a tempo indeterminato. Art. 2, comma 4 <i>[...] Si precisa che tutte le indennità di fine rapporto dovranno essere calcolate sulle provvigioni e sulle altre somme corrisposte ai sensi dell'art. 1 bis nel corso della complessiva durata del rapporto.</i>

Sintesi delle novità	Testo AEC con modifiche/integrazioni
Variazioni contrattuali (art. 3) - Con l'obiettivo di ricercare il miglior equilibrio contrattuale tra Agente e preponente è stata introdotta una nuova regolamentazione delle variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clientela e/o della misura delle provvigioni - Modificate le percentuali: - Lieve: 0-5% Media: 5-15% (prima era 5-20%) Sensibile: oltre 15% (prima oltre 20%) - Le variazioni devono essere calcolate non solo su provvigioni ma su tutte le somme corrisposte a titolo di premi, coordinamento degli Agenti o incasso e a titolo di rimborso o concorso spese esclusivamente forfettari - Introdotta l'onere, a carico del preponente in caso di variazione di media e di sensibile entità, di indicare, nella comunicazione scritta di variazione che intende adottare, l'entità economica della modifica - Possibilità per l'Agente di non accettare le variazioni di media o sensibile entità entro il termine perentorio di 30 giorni dal ricevimento della comunicazione, con diritto a recedere dal contratto e percepire le indennità di fine rapporto - Introdotta per i monomandatari la possibilità di accettare la variazione diventando plurimandatari - Le variazioni di sensibile entità in peius per l'Agente non possono essere adottate nei primi 12 mesi di durata del contratto - Esteso il periodo in cui l'insieme delle variazioni di lieve e di media entità viene considerato come unica variazione (si passa da 18 mesi a 24 mesi) ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della casa mandante	Art. 3, comma 6 Le variazioni <i>in peius per l'agente</i> di zona e/o di prodotti e/o di clientela e/o della misura 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 si considerano: - di lieve entità quando comportano modifiche in peius per l'agente comprese tra 0 (zero) e 5 (cinque) per cento 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 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero; - di media entità quando comportano modifiche in peius per l'agente comprese tra 5 (cinque) e 20 (venti) 15 (quindici) per cento 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 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero; - di sensibile entità quando comportano modifiche in peius per l'agente superiori al 20 (venti) 15 (quindici) per cento 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 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero. Art.3, comma 10 <i>In riferimento ai casi di variazione di media e di sensibile entità la mandante è obbligata ad inserire nella comunicazione scritta di variazione che intende adottare, l'entità economica della modifica.</i> Art. 3, comma 12 Qualora l'Agente o rappresentante, <i>sia plurimandatario che monomandatario</i>, comunichi entro il termine perentorio di 30 giorni dalla data di ricevimento della variazione di non accettare le variazioni <i>di media e di sensibile entità</i>, la comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante. [...] <i>[...] L'Agente monomandatario ha anche la ulteriore possibilità di accettare la variazione continuando ad operare in regime di plurimandato.</i> Art. 3, comma 5 [...]alle variazioni <i>in peius per l'agente</i> del contenuto economico del contratto, derivanti da variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni <i>che non potranno essere adottate, se di sensibile entità, nei primi 12 mesi (dodici) di durata del contratto.</i> Art. 3, comma 12 Resta inteso inoltre che l'insieme delle variazioni di lieve e di media entità apportate in un periodo di 18 24 mesi antecedenti l'ultima variazione [...]

Sintesi delle novità	Testo AEC con modifiche/integrazioni
Preavviso (art. 11) Ridefinite le soglie dei termini di preavviso, ora più favorevoli per i mono-mandatari: • 5 mesi per i primi 3 anni (prima erano i primi 5 anni) • 6 mesi dal 4° anno (prima dal 6° all' 8° anno) • 7 mesi dal 5° anno (novità) • 8 mesi dal 6° anno in poi (prima dal 9° anno) Indennità sostitutiva del preavviso: base di calcolo estesa anche a compensi aggiuntivi alle provvigioni ai sensi del nuovo art. 1 bis	Art. 11, comma 3 - tre mesi per i primi tre anni di durata del rapporto; - quattro mesi <i>nel quarto anno di durata del rapporto dal quarto anno iniziato</i>; - cinque mesi <i>nel quinto anno di durata del rapporto dal quinto anno iniziato</i>; - sei mesi <i>di preavviso, dal sesto anno in poi dal sesto anno iniziato in poi.</i> Art. 11, comma 7 Ove la parte recedente, in qualsiasi momento, intenda porre fine, con effetto immediato al rapporto, essa dovrà corrispondere all'altra parte, in sostituzione del preavviso, una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni <i>e delle altre somme corrisposte ai sensi dell'art. 1 bis</i>, di competenza dell'anno civile (1° gennaio - 31 dicembre) precedente quanti sono i mesi di preavviso dovuti.
Indennità alle società di persone per pensionamento dei soci (art. 13) • Esteso il diritto alle indennità di fine rapporto anche agli Agenti organizzati in forma di società di persone in caso di conseguimento di pensione e/o invalidità dei suoi soci • Requisiti: – Società di persone (snc, sas) – Scioglimento della società senza che venga ricostituita (art. 2272, n. 4, c.c.) – Pensionamento dei soci o invalidità o decesso	Art. 13, comma 5 <i>Qualora il contratto di agenzia sia stipulato con una società di persone, l'indennità di cui al presente articolo sarà corrisposta alla società anche nell'ipotesi di suo scioglimento per il raggiungimento dell'età pensionistica ENASARCO o INPS di tutti i soci ed anche nell'ipotesi in cui, a causa di invalidità permanente totale o conseguimento della pensione di vecchiaia ENASARCO o conseguimento della pensione INPS o di decesso di taluni soci, venga meno la pluralità dei soci senza che la stessa venga ricostituita nel termine di cui all'articolo 2272, n. 4), del codice civile.</i>
Indennità di fine rapporto (art. 12) • Esteso il calcolo a tutte le somme corrisposte all'Agente ai sensi dell'art. 1-bis	Art. 12, comma 3 <i>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 e legali, quali le variazioni contrattuali, il FIRR, l'indennità suppletiva di clientela, l'indennità meritocratica, l'indennità sostitutiva del preavviso e l'indennità per il patto di non concorrenza post contrattuale.</i>

Sintesi delle novità	Testo AEC con modifiche/integrazioni
Indennità di risoluzione del rapporto (art. 13, capo I) - Rivalutati gli scaglioni provvigionali su cui calcolare il FIRR. I nuovi scaglioni entreranno in vigore a partire da gennaio 2026 - Il Firr verrà calcolato su monte provvigionale e altre somme aggiuntive alle provvigioni	(vedi figure 1-3)
Calcolo meritocratico (art. 13, capo III) - In tema di Indennità Meritocratica (art. 13, capo III) viene introdotto, tra i presupposti per il riconoscimento dell'indennità, il concetto di aumento di fatturato a favore dell'azienda derivante dagli affari con i clienti procurati dall'Agente durante il rapporto. - Precisata la procedura di calcolo dell'indennità Meritocratica che prevede un criterio di maggiore equità	Art. 13, capo III, comma 1 [...] e ricorrano 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, <i>intendendosi per tali l'aumento del fatturato ai sensi dell'art. 14, derivanti dagli affari con tali clienti.</i> Art. 13, capo III, comma 6 Per la quantificazione di tale indennità le parti stipulanti il presente Accordo <i>precisano che l'indennità meritocratica sia pari al valore massimo previsto dall'articolo 1751 del codice civile depurato da quanto dovuto a titolo di FIRR e indennità suppletiva di clientela e quindi definitivamente quantificato secondo le diverse ipotesi descritte nella tabella di seguito riportata.</i> (vedi figura 4)

Sintesi delle novità	Testo AEC con modifiche/integrazioni
Incremento del fatturato (art. 14) - I valori iniziali e finali verranno calcolati prendendo a riferimento i MESI in sostituzione dei TRIMESTRI (vedi figura 5) - Introdotta la possibilità, ai fini del calcolo dell'incremento percentuale, di mettere a confronto i dati relativi alle provvigioni nel caso in cui i dati di fatturato non siano resi disponibili dal preponente - Introdotta il concetto di neutralizzazione dei dati iniziali/finali in caso di variazioni (zona, clientela, prodotto, provvigione) intervenute nel corso del rapporto	Art. 14, comma 3 <i>[...] In alternativa, 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).</i> Art. 14, comma 4 <i>Il raffronto tra dati iniziali e dati finali di cui ai precedenti commi va effettuato in termini omogenei. Pertanto, in caso di variazioni in aumento o in diminuzione intervenute nel corso del rapporto e riguardanti il territorio, e/o la clientela, e/o i prodotti, e/o le provvigioni, gli effetti di dette variazioni vanno neutralizzati/considerati, non potendo comportare né oneri né vantaggi per nessuna delle parti, ai fini specifici qui contemplati.</i>
Patto di non concorrenza post-conattuale (art. 8) - La base di calcolo ora include anche i compensi aggiuntivi alle provvigioni (art. 1-bis) - Rafforzato il concetto dell'art. 1751-bis che esclude la possibilità di anticipi del PNPC in corso di rapporto - Nuova dichiarazione a verbale: rafforzata la complementarietà del pnpc rispetto alle altre indennità	Art. 8, comma 2, lett. a) La base di calcolo dell'indennità è costituita dalla media annua delle provvigioni <i>e delle altre somme corrisposte ai sensi dell'art. 1 bis</i>, spettanti nei cinque anni antecedenti alla cessazione del rapporto, ovvero dalla media annua delle provvigioni <i>e delle altre somme corrisposte ai sensi dell'art. 1 bis</i>, spettanti nel corso del rapporto, in caso lo stesso abbia avuto durata inferiore a cinque anni. Art. 8, comma 3 <i>Ai sensi del comma 1 del presente articolo sono da ritenersi esclusi gli accordi che prevedano il pagamento della indennità con anticipi erogati nel corso del rapporto, anche se in forma non provvigionale.</i> DICHIARAZIONE A VERBALE <i>Le Parti si danno atto che la natura del compenso del patto di non concorrenza previsto dall'art. 1751 bis del codice civile è complementare per l'Agente di commercio alla indennità prevista dall'art. 1751 del codice civile e alle indennità di fine rapporto previste dall'AEC e non può essere in esse ricompresa.</i>

Sintesi delle novità	Testo AEC con modifiche/integrazioni
Gravidanza e puerperio, maternità, Paternità (art. 10) - Estensione della tutela per affido/adozione - Diritto alla sospensione anche per padre Agente (20 giorni). Durante tale periodo l'azienda non può risolvere il rapporto	Art. 10, comma 6 <i>La facoltà per il padre Agente di commercio di astenersi dallo svolgimento dell'attività per un massimo di 20 giorni entro cinque mesi dalla nascita o adozione/affido del figlio/a non rileva ai fini della possibilità per la casa mandante di procedere alla risoluzione del rapporto. Resta inteso che in tale periodo il rapporto resterà sospeso ad ogni effetto.</i>
Diritti e doveri delle parti (art. 4) - Introdotta un termine preciso di tempo (30gg) entro il quale l'azienda è tenuta a comunicare l'impossibilità di evadere l'ordine - Evidenziato obbligo per la mandante di fornire puntualmente i dati di fatturato	Art. 4, comma 6 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 <i>qualora ritenga di non poter evadere totalmente o parzialmente le proposte d'ordine, entro e non oltre il termine di 30 giorni da quando ha ricevuto l'ordine, della impossibilità di poterlo evadere totalmente o parzialmente</i> Art. 4, comma 7 <i>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 si strutturerà tecnologicamente per la ripartizione territoriale del fatturato.</i>
Liquidazione delle provvigioni (art. 7) - Rafforzato l'obbligo per la preponente di fornire copia delle fatture o riepilogo mensile/trimestrale - Aumentata la % anticipabile della provvigione: da 50% a 70%	Art. 7, comma 3 Se per consuetudine il preponente non spedisce le fatture per tramite dell'Agente o rappresentante di commercio, esso deve almeno fornire all'Agente o rappresentante di commercio alla fine di ogni mese le copie delle fatture inviate ai clienti. Il preponente deve fornire all'Agente o rappresentante di commercio alla fine di ogni mese o trimestre le copie delle fatture inviate ai clienti o un riepilogo attraverso il quale sia possibile riscontrare le fatture ed i prodotti/servizi forniti alla clientela e l'aliquota provvigionale.
Provvigioni (art. 5) Tutelato il diritto alle provvigioni per le vendite assegnate con bandi di gara anche oltre i 6 mesi dal termine del contratto	Art. 5, comma 9 Per le trattative concluse nell'arco di sei mesi dalla data di cessazione del rapporto (od eventualmente nell'arco del più lungo termine pattuito nel contratto individuale) fermo restando che la conclusione delle trattative stesse sia riconducibile all'attività prevalentemente svolta dall'Agente prima dello scioglimento o della sospensione del contratto di agenzia, l'Agente avrà diritto alle relative provvigioni, come sopra regolato. Decorso tale termine, la conclusione di ogni eventuale ordine, inserito o meno nella relazione dell'Agente, non potrà più essere considerata conseguenza dell'attività da lui svolta e non sarà quindi riconosciuta alcuna provvigione, <i>fatte salve le provvigioni derivanti da vendite assegnate con bandi di gara, per le quali i termini saranno presumibilmente quelli successivi all'assegnazione della vendita [...]</i> .

Figura 1. FIRR Plurimandatari

Plurimandatari	
4%	Fino a 12.000 euro (prima 6.200 euro)
2%	Da 12.000 a 18.000 euro (prima da 6.200 a 9.300 euro)
1%	Su monte provvigionale e somme aggiuntive > 18.000 euro

Figura 2. FIRR Monomandatari

Monomandatari	
4%	Fino a 24.000 euro (prima 12.400 euro)
2%	Da 24.000 a 36.000 euro (prima da 12.400 a 18.600 euro)
1%	Su monte provvigionale e somme aggiuntive > 36.000 euro

Figura 3. Esempi di calcolo FIRR

Alcuni esempi:

Plurimandatari				Monomandatari			
30.000 euro		50.000 euro		70.000 euro		100.000 euro	
Oggi	Da 1/1/26	Oggi	Da 1/1/26	Oggi	Da 1/1/26	Oggi	Da 1/1/26
517 euro	720 euro	717 euro	920 euro	1134 euro	1540 euro	1434 euro	1840 euro

Figura 4. Tabella art. 13, capo III, comma 6

Durata del rapporto	Percentuale di incremento del fatturato	Percentuale di indennità rispetto al valore massimo determinato in applicazione all'art. 1751 c.c. (da cui sottrarre indennità risoluzione rapporto e indennità clientela) Percentuale di 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%	-
	Da 5 a 30%	25%
	Da 30 a 60%	30%
	Da 60 a 150%	40%
	Oltre 150%	100%
Fino a 12 mesi	Fino a 30%	30%
	Da 30 a 60%	35%
	Da 60 a 150%	40%
	Oltre 150%	100%

Figura 5. Incrementi fatturato

Durata del rapporto	Valore iniziale	Valore finale	Durata del rapporto	Valore iniziale	Valore finale
Per il primo anno di durata del rapporto	Media del fatturato dei primi 3 mesi	Media del fatturato degli ultimi 3 mesi	Per il primo anno di durata del rapporto	Media del fatturato <u>di competenza</u> dei primi 3 mesi	Media del fatturato <u>di competenza</u> degli ultimi 3 mesi
Per il secondo anno di durata del rapporto	Media annua del volume del fatturato dei primi 2 trimestri	Media annua del volume del fatturato degli ultimi 2 trimestri	Per il secondo anno di durata del rapporto	Media annua del volume del fatturato <u>di competenza</u> dei primi 2 trimestri 6 mesi	Media annua del volume del fatturato <u>di competenza</u> degli ultimi 2 trimestri 6 mesi
Per il terzo anno di durata del rapporto	Media annua del volume del fatturato dei primi 3 trimestri	Media annua del volume del fatturato degli ultimi 3 trimestri	Per il terzo anno di durata del rapporto	Media annua del volume del fatturato <u>di competenza</u> dei primi 3 trimestri 9 mesi	Media annua del volume del fatturato <u>di competenza</u> degli ultimi 3 trimestri 9 mesi
			Per il quarto anno di durata del rapporto	Media annua del volume fatturato <u>di competenza</u> dei primi 12 mesi	Media annua del volume fatturato <u>di competenza</u> degli ultimi 12 mesi



CHECK UP PRE✓IDENZIALE AGENTI

Il tuo futuro previdenziale
sotto controllo con la nostra
consulenza su Enasarco e INPS

RIVOLGITI ALLE NOSTRE SEDI
FNAARC - CONFCOMMERCIO

Scopri quella più vicina a te!

DOVE SIAMO



AGENTI FNAARC

Accordo Economico Collettivo: lo strumento che interpreta le esigenze delle parti a discapito dei contenziosi



Avv. Agostino Petriello
Consulente legale Agenti
FNAARC

Il **10 luglio 2025** è entrato in vigore il nuovo **Accordo Economico Collettivo** del settore commercio (**AEC**). I **contratti di Agenzia** che nel testo richiamano l'**A-EC Commercio**, anche se sottoscritti prima di tale data, recepiscono in automatico tutti gli **aggiornamenti** introdotti dal nuovo testo.

Le **novità** sono tante e tutte hanno trovato origine dalla condivisione dei temi posti all'attenzione di entrambe le parti per un necessario **adeguamento** alle nuove realtà **commerciali, tecniche e istituzionali**. Così si è intervenuti sulla definizione di **"promozione degli affari"**, considerando come promozione quanto stabilito dalle parti in termini di attività orientate alla **vendita di beni o servizi** anche a mezzo del **commercio elettronico aziendale** ai sensi di quanto previsto dall'**articolo 1748 co.1 del Codice Civile**. Tale **addendum all'articolo 1**, letto insieme all'inserimento nell'**articolo 5** dell'obbligo per la **mandante** di riportare negli **estratti conto** le vendite di prodotti o servizi (anche a **privati consumatori**) realizzate nella **zona in esclusiva** attraverso il canale del commercio elettronico aziendale, ai sensi di quanto previsto dall'**articolo 1, lett. C**, sugella il **diritto degli Agenti alle provvigioni** anche sulle vendite tramite canale elettronico.

Inoltre, le parti stipulanti l'**Accordo Collettivo** hanno preso atto del fenomeno, ormai diffuso nel mondo agenziale, di riunirsi in **società** per rendere alle **mandanti** un servizio migliore e più efficace, e al contempo ottenere **maggiori introiti provvigionali**. Tuttavia, questa realtà ha sempre rappresentato un

ostacolo per il riconoscimento alle società del diritto alle **indennità di fine rapporto**, motivato dalla società agente con il raggiungimento dell'**età pensionabile** dei soci. Le società, infatti, non vanno in pensione come le **persone fisiche**, perciò lo scioglimento di una **società di capitali** e/o di **accomandita** non avrebbe mai consentito il versamento delle indennità di fine rapporto.

Le **parti sociali**, consapevoli del problema, hanno convenuto di riconoscere le **indennità di fine rapporto** anche in caso di **pensionamento** di tutti i soci delle sole **società di persone**, a condizione che ciò comporti lo **scioglimento della società** senza che la stessa venga ricostituita nel termine di cui all'**articolo 2272, n. 4, del Codice Civile**.

Un'importante convergenza di vedute è stata raggiunta anche nel considerare alla stregua di **provvigioni**, ai fini del calcolo delle indennità di fine rapporto, tutti i **compensi aggiuntivi** riconosciuti all'**Agente**: quindi anche rimborsi o **concorso spese, premi risultato**, compensi per **coordinamento Agenti** o per **incasso**, ancorché contrattualizzati separatamente.

A ulteriore conferma, l'**articolo 12** stabilisce chiaramente che: "Tutte le somme corrisposte dalla **casa mandante** in aggiunta alle provvigioni, sono computabili, agli effetti dei vari **istituti contrattuali e legali**, quali variazioni contrattuali, **FIRR, indennità suppletiva di clientela, indennità meritocratica, indennità sostitutiva del preavviso e indennità per il patto di non concorrenza post contrattuale**."

Per quanto riguarda i **contenuti economici** del contratto, va inoltre ricordata l'importante modifica dell'**articolo 13**, in base alla quale il **FIRR sarà rivalutato** a partire dal **1° gennaio 2026**.

Sempre in tema di **indennità di cessazione del rapporto**, ricordiamo la concorde approvazione delle modalità di calcolo dell'**indennità meritocratica**, da sempre sostenute in casa **FNAARC**.

Anche le **variazioni contrattuali** in corso di rapporto sono state oggetto di esame e trattativa tra le parti, le quali hanno espresso un giudizio unanime sulla sproporzione della vecchia disciplina. Di conseguenza, sono stati introdotti **correttivi**, con un opportuno **ridimensionamento delle facoltà delle mandanti**.

Infine, a completamento delle **novità**, si segnala l'intervento all'**articolo 10**, che – in un'ottica di riconoscimento del valore della **genitorialità maschile** – riconosce anche al **padre Agente di commercio** il diritto di **astenersi dall'attività** per un periodo massimo di **20 giorni**, da fruire entro **5 mesi** dalla **nascita, adozione o affido** del figlio, con conseguente **sospensione** degli effetti del contratto.

Districarsi tra **Codice Civile, Accordo Economico Collettivo** e **contratto di Agenzia** non è semplice e improvvisarsi autodidatti può essere pericoloso. Per questo vi consiglio, sia in fase di **stipula**, che di **variazione** o **chiusura** di un contratto, di rivolgervi senza esitazione a **FNAARC**.



Scarica il nuovo Accordo
Economico Collettivo del
Commercio sottoscritto da
Agenti FNAARC

SCARICA L'ORIGINALE
DELL'AEC COMMERCIO



LA DIRIGENZA FNAARC



Alberto Petranzan, Sergio Mercuri, Francesco Fantazzini, Massimiliano Pratesi, Carlo Trevisan, Fabrizio Battisti, Paolo Dainese, Giulio Di Sabato, Arcangelo Galante, Domenico Greco, Gioacchino Mattiolo, Paolo Michelis, Elena Montagnoli, Stefano Montesco, Paolo Murenu, Giuseppe Nicolaio, Augusto Patrignani, Andrea Pizzi, Vincenzo Salerno, Antonino Scuto, Roberto Sica, Egiziano Andreani, Donatello Antonio Anello, Giacomo Baldi, Dino Barbieri, Pietro Elio Beltrame, Enrico Berardi, Stefano Bianchi, Massimo Biolcatti, Francesco Casarotto, Antonio Ferrarini, Fabio Fracassi, Gaetano Frulli, Sebastiano Giovannelli, Davide Govi, Roberto Govoni, Daniele Graziani, Franco Laratro, Angelo Lovallo, Tullio Luciani, Claudio Magnelli, Vittorio Mori, Stefano Peterlini, Francesco Pittui, Valter Ricci, Patrizio Righi, Tommaso Ritucci, Guglielmo Salvagni, Attilio Sbernini, Francesca Maggi, Aureliana Spasiano, Giovanni Tomasi, Silvano Torri, Enrico Traversa, Gianluca Vacca, Alberto Pianta, Giuliano Cadoni, Salvatore Catania, Santino Ceccato, Simone Marette, Guido Villani, Cesare Borghini, Valter Bruni, Claudio Portunato, Giovanni Gambacurta, Patrizia Casilli, Gadiele Polacco, Riccardo Romani, Michele Porsia, Salvatore Sciliberto, Anna Bonavera, Roberto Franzinu, Leonardo Gualtieri, Giovanni Tonizzo, Salvatore Ingallinera, Maurizio Terzi, Gianpaolo Genovese, Egidio Occhinegro, Fabrizio Saccomandi, Paolo Alunni Pistoli, Antonello Frattagli, Angelo Burato, Pietro Coletti.

FNAARC

Le nostre conquiste

ACCORDI ECONOMICI COLLETTIVI

Sin dal 1956, per la categoria degli Agenti e Rappresentanti di Commercio, Agenti FNAARC è la principale protagonista nell'attività sindacale per la realizzazione degli Accordi Economici Collettivi.

COPERTURA PENSIONISTICA INPS

Nel 1965 Agenti FNAARC ottiene la copertura pensionistica obbligatoria INPS.

COPERTURA PENSIONISTICA INTEGRATIVA ENASARCO

È del 1968 il primo Regolamento di Previdenza dell'ENASARCO che ha costituito l'inizio del trattamento pensionistico integrativo per gli Agenti di commercio, concretatosi poi nella legge n. 12/1973. L'unica forma pensionistica per possessori di Partita IVA pagata al 50% dall'imprenditore e al 50% dall'impresa.

RUOLO PROFESSIONALE

Nel 1968 Agenti FNAARC fa promulgare la prima legge sul ruolo professionale, sostituita ed integrata in seguito dalla legge n. 204/1985.

RIFORMA TRIBUTARIA

Dal 1973 Agenti FNAARC si fa portatrice delle istanze degli Agenti di commercio e sviluppa una intensa azione in campo fiscale e tributario.

INDENNITÀ SUPPLETIVA DI CLIENTELA E FIR

Attraverso una lettura della Direttiva Comunitaria 653/86, Agenti FNAARC riesce, unitamente alle altre forze sindacali, a salvare l'indennità suppletiva di clientela e il Firr che l'indennità meritocratica di matrice europea aveva escluso.

RIVALUTAZIONE FIR

Negli anni 1988-1989 inizia la rivalutazione del Firr accantonato all'ENASARCO.

FORO COMPETENTE

È del 1992 la legge numero 128, che rende obbligatorio come Foro competente quello del domicilio dell'Agente di commercio che svolge la propria attività in maniera prevalentemente personale.

ACCORDI-PONTE

Con gli accordi-ponte del 1992 viene disciplinata l'applicazione della Direttiva CEE sulle modalità di cessazione del rapporto, attuata in Italia con il D.Lgs. n. 303/1991.

NOVITÀ CONTRATTO DI AGENZIA

È del 1999 il Decreto Legislativo n. 65 (a recepimento di direttive Comunitarie), che ha introdotto rilevanti novità negli articoli del codice civile che disciplinano il contratto di agenzia. Fra queste, si evidenzia la ridefinizione del momento in cui sorge il diritto alla provvigione (art. 1748 c.c.) e l'obbligo della forma scritta per il mandato di agenzia (art. 1742 c.c.).

ABROGAZIONE STAR DEL CREDERE

Ancora nell'anno 1999 (legge 21 dicembre 1999, n. 526) si è posto fine all'applicazione dello star del credere per gli Agenti di Commercio. Infatti, la nuova disciplina, prevista al secondo comma dell'art. 1746 c.c., rende non più applicabile lo star del credere.

STUDI DI SETTORE

È del 1999 l'intervento di Agenti FNAARC che ha permesso di ottenere significativi correttivi agli studi di settore degli Agenti di Commercio. In particolare, Agenti FNAARC ha ottenuto l'abbattimento del 20% del costo fiscalmente rilevante delle autovetture e l'abbattimento del 10% del costo dei carburanti. Inoltre, il reddito attribuito al collaboratore familiare viene escluso dalla determinazione dei ricavi secondo gli studi di settore.

LEGGE N. 422/2000

È dell'anno 2000 (art. 23 della legge n. 422 del 29 dicembre 2000) un altro grande successo. Viene infatti reso obbligatorio il pagamento – in forma non provvisoria – del patto di non concorrenza post contrattuale.

FORMAZIONE ENASARCO

Nel 2017 Agenti FNAARC è stata promotrice dell'istituzione, all'interno delle prestazioni integrative di ENASARCO, di un fondo per il sostegno e lo sviluppo della formazione per gli iscritti alla Fondazione.

QUOTA 100

Nel 2019 Agenti FNAARC, insieme ad altre organizzazioni sindacali di categoria, ottiene il riconoscimento del differimento dell'erogazione della pensione "Quota 100". Pertanto, maturato il diritto alla decorrenza della pensione "Quota 100", i redditi percepiti dall'Agente di commercio (pagamento delle provvigioni) successivi alla decorrenza della pensione, ma relativi ad attività lavorativa (ordini per attività di promozione di conclusione di contratti) svolta prima della decorrenza, sono da ritenersi cumulabili con la pensione stessa. Allo stesso modo è da ritenersi cumulabile la liquidazione delle indennità di fine rapporto. Inoltre, l'Agente di commercio, che presenta la domanda per "Quota 100", può indicare la volontà di differire la decorrenza della pensione nel caso in cui sia ancora tenuto a lavorare il preavviso. In questo modo, il reddito derivante dall'attività svolta nel periodo del preavviso sarà cumulabile con la pensione che l'Agente andrà a percepire (dalla data differita).

TAVOLI DI LAVORO 2020 – EMERGENZA COVID

Nel 2020 Agenti FNAARC, in rappresentanza dei propri associati e di tutta la Categoria, ha partecipato a tavoli di confronto e lavoro con il Governo, al fine di far conoscere istanze, peculiarità e problematiche di Agenti e Rappresentanti di Commercio. Grazie al proprio intervento, la Federazione ha ottenuto il riconoscimento della Categoria tra quelle aventi diritto alle misure di sostegno durante l'emergenza da Covid-19.

NUOVO ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO DEL COMMERCIO

In vigore dal 1° luglio 2025, il nuovo Accordo Economico Collettivo (AEC) per il settore del commercio introduce il principio delle provvigioni sulle vendite online.

Altre conquiste: indennità per gli agenti in società di persone in caso di pensionamento o invalidità del socio, adeguamento del FIRR, nuove tutele sulle variazioni contrattuali, limiti ai rinnovi dei contratti a termine, tempi di preavviso più chiari per i monomandatari in caso di disdetta, e inclusione di tutti i compensi, non solo le provvigioni, nel calcolo degli istituti contrattuali.



LA TUA OPINIONE CONTA!

Partecipa al sondaggio
degli agenti di commercio
sull'Accordo Economico
Collettivo

Compila il sondaggio



ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO DEL COMMERCIO 2025

PRINCIPALI CONQUISTE:

- ✓ **VENDITE ONLINE**
Diritto alle provvigioni
- ✓ **SOCIETÀ DI PERSONE**
Indennità in caso di pensionamento o invalidità del socio
- ✓ **VARIAZIONI CONTRATTUALI**
Nuovi parametri e opportunità per i monomandatari
- ✓ **CALCOLO FIRR**
Maggiore accantonamento
- ✓ **CALCOLO INDENNITÀ**
Inclusione di tutti i compensi
- ✓ **MONOMANDATARI**
Nuovi termini di preavviso
- ✓ **RIEPILOGO FATTURE E PROVVIGIONI**
Obbligo di trasparenza per la mandante
- ✓ **TEMPO DETERMINATO**
Rinnovabile per massimo due volte consecutive



IL TUO CONTRATTO DI AGENZIA APPLICA GLI AEC?

Per maggiori informazioni rivolgiti ad Agenti FNAARC





TUTELA, SERVIZI, OPPORTUNITÀ

aderente a:



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

Per rimanere aggiornato sulle nostre attività sindacali,
i nostri servizi e le nostre opportunità

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



Agenti FNAARC
Federazione Nazionale Associazioni Agenti
e Rappresentanti di Commercio

Corso Venezia 51, 20121 Milano (MI) • Tel. 02 7645191
Mail: info@fnaarc.it



visita il nostro sito:
www.fnaarc.it

