



Direttore responsabile
ANSELMO CASTELLI

Vice direttore
Stefano Zanon

Coordinatore scientifico
Paolo Bisi

Coordinatore di redazione
Stefano Zanon

Consiglio di redazione
Giuliana Beschi, Laurenzia Binda,
Paolo Bisi, Elena Fracassi, Alessandro
Pratesi, Carlo Quiri, Luca Reina

Comitato di esperti
G. Alibrandi, G. Allegretti, O. Araldi,
S. Baruzzi, F. Boni, A. Bongi,
A. Bortoletto, E. Bozza, B. Bravi,
M. Brisciani, P. Clementi,
G.M. Colombo, C. Corghi,
L. Dall'Oca, C. De Stefanis,
S. Dimitri, A. Di Vita, B. Garbelli,
A. Guerra, M.R. Gheido, P. Lacchini,
P. Meneghetti, M. Nicola,
M. Nocivelli, A. Pescari, M. Piscetta,
C. Pollet, R.A. Rizzi,
A. Scaini, S. Setti, L. Simonelli,
L. Sorgato, M. Taurino,
E. Valcarenghi, L. Vannoni,
F. Vollono, F. Zuech

Hanno collaborato a questo numero
P. Bisi, L. Durante, P. Piazzola (Usarci
Mantova), L. Reina, A. Romano,
A. Sica, E. Tugnoli

Collaborazioni
Unione Sindacati Agenti e
Rappresentanti Commercio Italiani
(USARCI)

Stampa
Il periodico è disponibile ON LINE
sul sito: WWW.RATIO.IT

Editore
Centro Studi Castelli S.r.l.
Via Bonfiglio, n. 33 - C.P. 25
46042 Castel Goffredo (MN)
Tel. 0376/775130
P. IVA e C.F. 01392340202
lunedì-venerdì
ore 9:00/13:00 - 14:30/18:30
Sito Web: WWW.RATIO.IT
servizioclienti@gruppcastelli.com

Iscrizione al Registro Operatori
della Comunicazione n. 3575
Autorizzazione del Tribunale
di Mantova n. 6/2008
Periodico mensile on line

Chiuso il 10.09.2025

RATIO

Agenti e Intermediari

*Periodico per la gestione fiscale e amministrativa dei rapporti
di intermediazione commerciale*

Sommario 8-9/2025

Opinione - Trattative fallite: quando i sabotatori siamo... noi **3**

Imposte e tasse

Imposte dirette - Novità ISA 2025 **4**

- Concordato preventivo biennale 2025-2026 **6**

Accertamento - Nuova rateizzazione delle cartelle di pagamento **10**

Contrattualistica

Elementi contrattuali - Rimborso spese per prestazioni accessorie **14**

Tipologie di intermediari - Profili di compatibilità tra l'attività di agente e quello di procacciatore d'affari **16**

Clausole e modelli - Calcolo dell'indennità meritocratica nel settore commercio **21**

Contabilità

Scritture contabili - Trattamento contabile dell'indennità suppletiva di clientela **24**

- Contabilizzazione imposte anticipate e differite **26**

Fatturazione - Fatturazione delle somme ricevute dall'agente o dal rappresentante **30**

Varie

Diritto del lavoro - Nuovo accordo per formazione salute e sicurezza sul lavoro **34**

Commerciale e vendite - Efficacia nella presentazione dell'offerta **36**

Rubriche

Giurisprudenza - Rassegna giurisprudenziale **39**

A cura di:



CALCOLO DELL'INDENNITÀ MERITOCRATICA NEL SETTORE COMMERCIO

SOMMARIO

- SCHEMA DI SINTESI
- CASI PRATICI

A.E.C. Commercio 4.06.2025

L'indennità meritocratica è stata introdotta per la prima volta dagli Accordi Economici nel 2002, ed è così stata denominata dall'A.E.C. 26.02.2002 del settore commercio. In data 16.02.2009 è stato rinnovato l'A.E.C. che ne ha riformulato il sistema di calcolo.

Il 10.03.2010 è stato sottoscritto il testo definitivo dell'Accordo, che ha inserito alcune modifiche all'articolo relativo al calcolo della "indennità meritocratica" (art. 12, cap. 3), prevedendo anche chiarimenti e integrazioni con lo scopo di provvedere al coordinamento sistematico delle disposizioni previste nella stesura dell'Accordo stesso.

In data 4.06.2025 è stato sottoscritto il nuovo Accordo Economico Collettivo che ne prevede nuovi criteri di calcolo.

L'indennità meritocratica risponde ai criteri indicati dall'art. 1751 c.c., relativamente alla sola parte in cui prevede come presupposto per l'erogazione l'aumento del fatturato con la clientela esistente e/o l'acquisizione di nuovi clienti.

SCHEMA DI SINTESI

INDENNITÀ MERITOCRATICA

- In aggiunta a quanto disposto al capo I (indennità di risoluzione rapporto FIRR) e al capo II (indennità suppletiva di clientela) le parti stipulanti il presente Accordo prevedono la corresponsione di un'indennità meritocratica nel solo caso in cui:

.. l'importo complessivo di indennità risoluzione del rapporto e indennità suppletiva di clientela sia inferiore al valore massimo previsto dall'art. 1751, c. 3 c.c.;

.. 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, intendendosi per tali l'aumento del fatturato ai sensi dell'art. 14, derivanti dagli affari con tali clienti.

Per la quantificazione di tale indennità le parti stipulanti il presente Accordo precisano che l'indennità meritocratica sia pari al valore massimo previsto dall'art. 1751 c.c. depurato da quanto dovuto a titolo di FIRR e indennità suppletiva di clientela e quindi definitivamente quantificato secondo le diverse ipotesi descritte nella tabella della pagina seguente.

INDIVIDUAZIONE INCREMENTO DI FATTURATO

Per individuare il valore reale dell'incremento del fatturato procurato dall'agente o rappresentante, sarà preso in considerazione il volume del fatturato, inteso come volume delle vendite effettuato dalla casa mandante nella zona o per la clientela affidata all'agente.

Modalità

- Per la determinazione percentuale dell'incremento si porranno a confronto i valori del volume del fatturato, inteso come volume delle vendite effettuate dalla casa mandante nella zona o per la clientela affidata all'agente, all'inizio del rapporto (valore iniziale), con i valori del volume del fatturato, inteso come volume delle vendite effettuate dalla casa mandante nella zona o per la clientela affidata all'agente, al termine del rapporto (valore finale).
- 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).

Confronto con valori omogeneo

- 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.
- Per omogeneizzare i dati relativi al valore iniziale ed a quello finale, il valore iniziale verrà rivalutato applicando i coefficienti di rivalutazione ISTAT relativi al costo della vita per le famiglie di operai e impiegati.

CASI PRATICI

Tabella n. 1

Art. 14 A.E.C.

Durata del rapporto	Valore iniziale	Valore finale
1° anno	Media del fatturato di competenza dei primi 3 mesi.	Media del fatturato di competenza degli ultimi 3 mesi.
2° anno	Media annua del volume del fatturato di competenza dei primi 6 mesi.	Media annua del volume del fatturato di competenza degli ultimi 6 mesi.
3° anno	Media annua del volume del fatturato di competenza dei primi 9 mesi.	Media annua del volume del fatturato di competenza degli ultimi 9 mesi.
4° anno	Media annua del volume del fatturato di competenza dei primi 12 mesi.	Media annua del volume del fatturato di competenza degli ultimi 12 mesi.
Dal 5° anno al 6° anno	Media annua del volume del fatturato di competenza dei primi 24 mesi.	Media annua del volume del fatturato di competenza degli ultimi 24 mesi.
Dal 7° anno al 9° anno	Media annua del volume del fatturato di competenza dei primi 36 mesi.	Media annua del volume del fatturato di competenza degli ultimi 36 mesi.
Dal 10° anno al 12° anno	Media annua del volume del fatturato di competenza dei primi 48 mesi.	Media annua del volume del fatturato di competenza degli ultimi 48 mesi.
Oltre il 12° anno	Media annua del volume del fatturato di competenza dei primi 60 mesi.	Media annua del volume del fatturato di competenza degli ultimi 60 mesi.

Tabella n. 2

Art. 13 capo III A.E.C.

Durata del rapporto	Percentuale di incremento del fatturato	Percentuale di indennità da applicare al valore residuo del 100% previsto dall'art. 1751 c.c. già depurato del Firr e dell'indennità suppletiva di clientela
Fino a 12 mesi	Da 0 a 5%	-
	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 a 30%	30%
	Da 30% a 60%	35%
	Da 60% a 150%	40%
	Oltre il 150%	100%
Da 24 a 36 mesi	Fino a 30%	35%
	Da 30% a 60%	40%
	Da 60% a 150%	45%
	Oltre 150%	100%
Da 36 a 48 mesi	Fino a 30%	40%
	Da 30% a 60%	45%
	Da 60% a 150%	50%
	Oltre 150%	100%
Da 48 a 60 mesi	Fino a 30%	45%
	Da 30% a 60%	50%
	Da 60% a 150%	55%
	Oltre 150%	100%
Da 60 mesi in avanti	Fino a 30%	50%
	Da 30% a 60%	55%
	Da 60% a 150 %	60%
	Oltre 150%	100%

CLAUSOLE E MODELLI

contrattualistica

Esempio n. 1

Applicazione nuova formulazione A.E.C.

- Agente plurimandatario del settore zootecnico.
 - Data inizio rapporto: 1.01.2010.
 - Data fine rapporto: 30.07.2025.
 - Durata rapporto: 15 anni e 7 mesi (187 mesi).
 - Totale indennità suppletiva di clientela: € 22.380.
 - Totale Firr accantonato: € 11.765.
 - Indennità di cessazione art. 1751 c.c. cifra massima: € 53.733.
 - Media annua fatturato iniziale azienda primi 60 mesi, rivalutata Istat: € 218.977.
 - Media annua fatturato finale azienda ultimi 60 mesi: € 391.400.
 - **Calcolo dell'incremento del fatturato:**
 - .. **valore iniziale:** media annua del volume del fatturato (preponente) dei primi 60 mesi (primi 5 anni), da gennaio 2010 a dicembre 2014, rivalutati secondo i coefficienti di rivalutazione Istat relativi al costo della vita;
 - .. **valore finale:** media annua del volume del fatturato (preponente) degli ultimi 60 mesi (ultimi 5 anni), da agosto 2020 a luglio 2025.
 - **Calcolo del tasso d'incremento:** valore finale - valore iniziale rivalutato x 100 / valore iniziale (€ 391.400 - € 218.977) x 100 / € 218.977 = **78,74% di incremento del fatturato.**
 - **Indennità meritocratica spettante all'agente:**
 - .. 60% percentuale di indennità da applicare al valore residuo del 100% previsto dall'art. 1751 c.c. (cifra massima) già depurato della indennità risoluzione rapporto (Firr) e indennità suppletiva di clientela;
 - .. € 53.733 (cifra massima art. 1751) - € 22.380 (indennità suppletiva di clientela) - € 11.765 (Firr totale) = € 19.588 (valore residuo ex art. 1751 c.c.) su cui applicare la percentuale del 60% (come prevista nella tabella art. 13 cap. III) - (€ 19.588 x 60%) = **€ 11.752,80 - totale indennità meritocratica aggiuntiva spettante all'agente.**
 - **Riepilogo indennità dovute all'agente:**
 - .. indennità suppletiva di clientela € 22.380;
 - .. Firr accantonato € 11.765;
 - .. indennità meritocratica € 11.752,80;
- Per un totale indennità pari ad € 45.897,80.**

Esempio n. 2

Applicazione del precedente A.E.C. con gli stessi valori il risultato è in negativo

- Agente plurimandatario del settore zootecnico.
 - Data inizio rapporto: 1.01.2010.
 - Data fine rapporto: 30.07.2025.
 - Durata rapporto: 15 anni e 7 mesi (187 mesi).
 - Totale indennità suppletiva di clientela: € 22.380.
 - Totale Firr accantonato: € 11.765.
 - Indennità di cessazione art. 1751 c.c. cifra massima: € 53.733.
 - Media annua fatturato iniziale azienda primi 20 trimestri, rivalutata Istat: € 218.977.
 - Media annua fatturato finale azienda ultimi 20 trimestri: € 391.400.
 - **Calcolo dell'incremento del fatturato:**
 - .. **valore iniziale:** media annua del volume del fatturato (preponente) dei primi 20 trimestri (primi 5 anni), da gennaio 2010 a dicembre 2014, rivalutati secondo i coefficienti di rivalutazione Istat relativi al costo della vita;
 - .. **valore finale:** media annua del volume del fatturato (preponente) degli ultimi 20 trimestri (ultimi 5 anni), da agosto 2020 a luglio 2025.
 - **Calcolo del tasso d'incremento:** valore finale - valore iniziale rivalutato x 100 / valore iniziale (€ 391.400 - € 218.977) x 100 / € 218.977 = **78,74% di incremento del fatturato.**
 - **Indennità meritocratica spettante all'agente:**
 - .. 60% percentuale di indennità rispetto al valore massimo determinato in applicazione dell'art. 1751 c.c. da cui sottrarre l'indennità risoluzione rapporto (Firr) e l'indennità suppletiva di clientela;
 - .. 53.733,00 per 60% = € 32.239,80 (il 60% della cifra massima art. 1751) - € 22.380 (indennità suppletiva di clientela) - € 11.765 (Firr totale) = risultato in negativo e, quindi, **indennità meritocratica non dovuta.**
 - **Riepilogo indennità dovute all'agente:**
 - .. indennità suppletiva di clientela € 22.380;
 - .. Firr accantonato € 11.765;
 - .. indennità meritocratica € 0;
- Per un totale indennità pari ad € 34.145.**

Nota bene

L'agente non percepirà l'indennità meritocratica, malgrado il risultato positivo di incremento del fatturato, in quanto non trova capienza poiché la somma della indennità suppletiva di clientela e del Firr, superano la percentuale di indennità stabilita dalla tabella di cui art. 13, capo III.

TRATTAMENTO CONTABILE DELL'INDENNITÀ SUPPLETIVA DI CLIENTELA

SOMMARIO

- SCHEMA DI SINTESI
- INDENNITÀ SUPPLETIVA DI CLIENTELA

Artt. 1750 e 1751 c.c.

Si schematizzano le scritture contabili della casa mandante e dell'agente relativamente alla registrazione dell'indennità suppletiva di clientela da corrispondere in caso di cessazione del rapporto di agenzia. La particolare natura del rapporto contrattuale esistente tra le parti determina che all'agente o al rappresentante vengano riconosciute talune indennità, in funzione della causa che ha determinato lo scioglimento del rapporto. Tra queste vi è l'indennità suppletiva di clientela che viene riconosciuta all'agente o al rappresentante nell'ipotesi in cui il vincolo contrattuale si scioglie su iniziativa della mandante per fatti non imputabili all'agente.

SCHEMA DI SINTESI

CESSAZIONE DEL RAPPORTO DI AGENZIA



- L'art. 1751 c.c. e gli Accordi economici collettivi, che regolano i rapporti tra gli agenti e i rappresentanti di commercio e le case mandanti nei vari settori di attività, prevedono che, alla cessazione del rapporto di agenzia, spettino all'agente:
 - .. l'indennità di risoluzione del rapporto (FIRR), riconosciuta in ogni caso, indipendentemente dall'iniziativa e dalla causa di risoluzione del rapporto, anche in assenza di un incremento della clientela e/o del giro d'affari;
 - .. l'indennità suppletiva di clientela, riconosciuta nel caso in cui il contratto si sciogla per recesso della casa mandante;
 - .. ulteriore indennità suppletiva di clientela (meritocratica), corrisposta solamente nel caso di aumento del fatturato con la clientela esistente e/o l'acquisizione di nuovi clienti.
- Inoltre, possono essere previste altre indennità nel caso di patto di non concorrenza o per il mancato obbligo di preavviso.

INDENNITÀ SUPPLETIVA DI CLIENTELA



- L'indennità spetta qualora il rapporto contrattuale esistente tra le parti si sciogla per fatti non imputabili all'agente o al rappresentante. Oltre all'ipotesi appena accennata, sono da considerarsi meritevoli del riconoscimento di tale indennità le dimissioni dell'agente dovute a:
 - .. conseguimento della pensione di vecchiaia erogata dall'Enasarco;
 - .. invalidità permanente;
 - .. invalidità totale.
- L'indennità è dovuta anche se il rapporto cessa per morte dell'agente.
- L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi 5 anni e, se il contratto risale a meno di 5 anni, sulla media del periodo in questione.
- L'agente decade dal diritto all'indennità prevista se, nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto, omette di comunicare al preponente l'intenzione di far valere i propri diritti.
- La concessione dell'indennità non priva comunque l'agente del diritto all'eventuale risarcimento dei danni.
- È un risarcimento obbligatorio, previsto dagli AEC di settore.

INDENNITÀ SUPPLEMENTIVA DI CLIENTELA

ACCANTONAMENTO

- Al momento dello scioglimento del contratto di agenzia per fatto non imputabile all'agente, il mandante deve corrispondere un'indennità calcolata ai sensi dell'art. 1751 c.c. (indennità suppletiva di clientela).
- Tale fondo è dovuto agli agenti di commercio in caso di cessazione del mandato, salvo il caso di dimissioni volontarie (OIC 31).
- Al momento della redazione del bilancio annuale bisogna tenere conto di questa passività attraverso un apposito accantonamento, stimato nell'ammontare sulla base dell'esperienza passata, sulle statistiche dei pagamenti di questa indennità, ecc. in quanto, ancorché il diritto abbia natura probabile, lo stesso è sancito dal contratto in essere con l'agente.
- Trattandosi di una obbligazione certa nell'esistenza e indeterminata nell'ammontare e, quindi, nel passivo dello stato patrimoniale deve essere accantonato un fondo per tale passività, stimandone l'importo in base ai dati storici dell'impresa.

Scritture contabili

Scritture della casa mandante			
CE B 7	SP B 1	30.09.n ACCANTONAMENTI PER INDENNITÀ SUPPLEMENTIVA DI CLIENTELA (QUOTA ANNO "N") Accantonamento a fondo per indennità suppletiva di clientela.	
		a FONDO INDENNITÀ SUPPLEMENTIVA DI CLIENTELA	1.000,00
SP B 1	SP C IV 1 SP D 12	30.09.n FONDO INDENNITÀ SUPPLEMENTIVA CLIENTELA	1.000,00
		a DIVERSI	
		a BANCA C/C ORDINARIO	800,00
		a ERARIO C/RITENUTE	200,00
		Pagamento tramite bonifico bancario.	
		Nota L'indennità è soggetta a ritenuta se il percipiente è persona fisica.	
CE B 7	SP C IV 1 SP D 12	30.09.n INDENNITÀ SUPPLEMENTIVA DI CLIENTELA (SOPRAVVENIENZE PASSIVE)	1.000,00
		a DIVERSI	
		a BANCA C/C ORDINARIO	800,00
		a ERARIO C/RITENUTE	200,00
		Pagamento indennità non accantonata al relativo fondo.	
Scritture dell'Agente			
SP C IV 1 SP C II 5-bis	CE A 5	30.09.n DIVERSI	1.000,00
		a INDENNITÀ SUPPLEMENTIVA DI CLIENTELA	
		BANCA C/C ORDINARIO	800,00
		CREDITO PER RITENUTE D'ACCONTO SUBITE	200,00
		Incasso dell'indennità suppletiva di clientela.	
		Nota L'indennità è soggetta a ritenuta se il percipiente è persona fisica.	