



CONFINDUSTRIA
VENETO EST

Area Metropolitana
Venezia Padova Rovigo Treviso

Contratto di agenzia e rilevanze in materia anticoncorrenziale (intese verticali)

Paolo Rizzotto – *Responsabile Area Diritto d'Impresa*

Palazzo Giacomelli, 5 marzo 2026

Accordi di agenzia commerciale

3.2. degli **Orientamenti sulle restrizioni verticali** della Commissione

I contratti di agenzia commerciale non rientrano di norma nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, ove l'agente non sostenga rischi finanziari o commerciali significativi, o che li sostenga in modo trascurabile (il livello di significatività di tali rischi assunti dall'agente va valutato in termini di remunerazione dell'agente per la prestazione di servizi d'agenzia, ad es. con la sua provvigione), in relazione ai contratti conclusi o negoziati per conto del preponente e, in particolare, laddove l'agente negozi e/o concluda contratti per conto di più preponenti (punto 30).



Accordi di agenzia commerciale

Anche se l'agente non sostiene nessuno dei rischi significativi rimane un'impresa separata rispetto al preponente e quindi le disposizioni che disciplinano i rapporti tra l'agente e il preponente possono rientrare nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato e possono beneficiare dell'esenzione di cui all'articolo 2, paragrafo 1, del Reg. (UE) 2022/720, purché le condizioni del Reg. siano soddisfatte.

Al di fuori dell'ambito di applicazione del regolamento (UE) 2022/720, tali disposizioni richiedono una valutazione individuale, per verificare se possano produrre effetti restrittivi: le clausole di esclusiva a favore dell'agente non producono in genere effetti anticoncorrenziali; le clausole di non concorrenza (specie non concorrenza post-contrattuale) o di «monomarchismo» possono presentare effetti limitativi della concorrenza (se, isolatamente o mediante effetti cumulativi, determinano la preclusione del mercato rilevante nel quale i beni o servizi oggetto del contratto sono venduti o acquistati) (**punto 43**).



Accordi di agenzia commerciale

Tre tipi di rischi finanziari o commerciali (punto 31):

- (a) i **rischi specifici del contratto**, direttamente collegati ai contratti conclusi e/o negoziati dall'agente per conto del preponente (ad es. il finanziamento delle scorte);
- (b) i **rischi risultanti da investimenti specifici relativi al mercato** (richiesti specificamente dal tipo di attività per la quale l'agente è stato nominato, vale a dire quelli richiesti per consentire all'agente di concludere e/o negoziare un tipo specifico di contratto, e non sono solitamente recuperabili, ove si abbandona il mercato);
- (c) i **rischi connessi ad altre attività svolte sullo stesso mercato del prodotto** (nella misura in cui il preponente richieda all'agente di svolgere tali attività non in qualità di agente per conto del preponente, ma a proprio rischio).

Accordi di agenzia commerciale

Condizioni in ragione delle quali un contratto di agenzia non rientra nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato (punto 33):

- (a) l'agente non acquisisce la proprietà dei beni acquistati o venduti in base al contratto di agenzia commerciale e non fornisce egli stesso i servizi acquistati o venduti in base a tale contratto (non rileva il fatto che l'agente possa acquisire temporaneamente, per un brevissimo periodo, la proprietà dei beni oggetto del contratto pur vendendoli per conto del preponente, purché l'agente non sostenga alcun costo o rischio in relazione al trasferimento di proprietà);
- (b) l'agente non concorre alle spese connesse alla fornitura o all'acquisto di beni o servizi oggetto del contratto, inclusi i costi del trasporto dei beni (ciò non impedisce all'agente di prestare il servizio di trasporto, a condizione che i costi siano sostenuti dal preponente);
- (c) l'agente non mantiene, a proprio costo o rischio, scorte dei beni oggetto del contratto, inclusi i costi di finanziamento delle scorte e della perdita delle stesse. L'agente dovrebbe essere in grado di restituire i beni invenduti al preponente senza pagamento di un contributo, salvo il caso di colpa dell'agente (es. per la perdita delle scorte);



Accordi di agenzia commerciale

Condizioni in ragione delle quali un contratto di agenzia non rientra nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato (**punto 33**):

- (d) l'agente non assume responsabilità in caso di inadempimento del contratto da parte dei clienti, ad eccezione della perdita della provvigione, salvo il caso di sua colpa (es. per non aver comunicato al preponente tutte le necessarie informazioni disponibili in merito all'affidabilità finanziaria del cliente);
- (e) l'agente non assume responsabilità nei confronti di clienti o terzi per perdite o danni derivanti dalla fornitura dei beni o servizi oggetto del contratto, salvo il caso di sua colpa;
- (f) l'agente non è direttamente o indirettamente obbligato a effettuare investimenti nella promozione delle vendite, anche attraverso contributi ai budget pubblicitari del preponente o ad attività pubblicitarie o promozionali relative in particolare ai beni o servizi oggetto del contratto, a meno che tali costi non siano integralmente rimborsati dal preponente;

Accordi di agenzia commerciale

Condizioni in ragione delle quali un contratto di agenzia non rientra nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato (**punto 33**):

(g) l'agente non effettua investimenti specifici relativi al mercato che riguardano attrezzature, locali, formazione del personale o attività pubblicitarie (es. i software specifici per la vendita di prodotti assicurativi nel caso di agenti di assicurazioni o le attività pubblicitarie relative alle rotte o alle destinazioni nel caso di agenti di viaggio che vendono voli o sistemazioni alberghiere), a meno che tali costi non siano integralmente rimborsati dal preponente;

(h) l'agente non svolge altre attività nel medesimo mercato del prodotto richiesto dal preponente nell'ambito del rapporto di agenzia (es. la consegna dei beni), a meno che tali attività non siano integralmente rimborsate dal preponente.

Accordi di agenzia commerciale

- Elenco non esaustivo.
- Valutazione caso per caso, in merito alla sussistenza dei rischi e in merito ai metodi utilizzati dal preponente per coprire i rischi e i costi pertinenti (es. rimborsi, somma forfettaria fissa, provvigione aggiuntiva).
- Un distributore di alcuni beni o servizi di un fornitore può anche operare come agente di altri beni o servizi per conto dello stesso fornitore, a condizione che si possano delineare in modo efficace le attività e i rischi oggetto del contratto di agenzia commerciale (es. perché si tratta di beni o servizi che presentano funzionalità aggiuntive o nuove caratteristiche) e che il distributore sia libero di stipulare il contratto di agenzia commerciale, ovvero che questo rapporto non sia di fatto imposto dal preponente ricorrendo alla minaccia di porre fine al rapporto di distribuzione (**punto 36**).



Accordi di agenzia commerciale

Criticità per il caso di distributore e agente, rispetto:

- all'influenza che può generarsi nella fissazione dei prezzi dei prodotti che l'agente vende come distributore;
- alla distinzione tra gli investimenti e i costi che si riferiscono alle sole attività di agenzia (ovvero identificazione degli investimenti specifici relativi al mercato che vengano rimborsati al momento della stipula di un contratto di agenzia commerciale con un proprio distributore che opera già sul mercato rilevante).

Criticità più probabili se l'agente svolge altre attività in qualità di distributore per lo stesso preponente nel medesimo mercato rilevante.



Accordi di agenzia commerciale

Il preponente resta libero di determinare la propria strategia commerciale in relazione ai beni o servizi oggetto del contratto. Pertanto, l'assunzione da parte dell'agente degli obblighi riguardanti (i) limitazioni di territorio e/o di clienti verso i quali l'agente può vendere i beni o servizi oggetto del contratto, oppure (ii) i prezzi e condizioni a cui l'agente deve vendere o comprare i beni o i servizi oggetto del contratto, vengono considerati parte integrante di un contratto di agenzia commerciale, senza incidere sulla qualifica di accordo che non rientra nell'ambito di applicazione dell' art. 101, paragrafo 1, del trattato (**punto 41**).



Paolo Rizzotto

Responsabile Area Diritto d'Impresa

Confindustria Veneto Est

p.rizzotto@confindustriavenest.it