

COMMISSIONI

Amazon ha tagliato le commissioni in Europa. Dove finisce davvero lo sconto di 17 centesimi

Le riduzioni annunciate per il 2026 sono reali, ma tutte agganciate a soglie di prezzo tra i 10 e i 20 euro. Sopra quelle soglie il tuo conto economico non cambia di un centesimo. Chi ci guadagna, e cosa conviene fare.



Dr. Brenno Zuccarello, CEO Punto Zero

4 AGOSTO 2026 • 8 MIN DI LETTURA

PUNTO ZERO CONSULTING

Le nuove commissioni di segnalazione sotto soglia

CASA, FINO A 20 € (ERA 15%)	8%
ANIMALI, FINO A 10 € (ERA 15%)	5%
ALIMENTARI, FINO A 10 € (ERA 8%)	5%
INTEGRATORI, FINO A 10 € (ERA 8%)	5%
ABBIGLIAMENTO, FINO A 15 € (ERA 8%)	5%

Commissioni in vigore dal 5 gennaio 2026 (abbigliamento dal 15 dicembre 2025). Fonte: About Amazon EU.

Le nuove commissioni di segnalazione sotto soglia – Commissioni in vigore dal 5 gennaio 2026 (abbigliamento dal 15 dicembre 2025).

Fonte: About Amazon EU.

Quando Amazon comunica una riduzione delle commissioni, il numero che finisce nei titoli è sempre la media. Per l'Europa la media è 0,17 euro di risparmio per unità venduta ⁻¹⁻. Il numero è vero. Il problema è che una media, su un catalogo che va dal portachiavi alla lavastoviglie, non dice niente a nessuno in particolare.

Abbiamo guardato le singole voci, e il quadro è molto più netto di quanto sembri: **ogni riduzione annunciata è agganciata a una soglia di prezzo compresa tra 10 e 20 euro**. Sopra quella soglia, non cambia nulla.

Le commissioni di segnalazione, voce per voce

CATEGORIA	PRIMA	ADESSO	SOGLIA	DAL
Casa (Home Products)	15%	8%	fino a 20 €	5 gennaio 2026
Abbigliamento e accessori	8%	5%	fino a 15 €	15 dicembre 2025
Abbigliamento e accessori	15%	10%	da 15 a 20 €	15 dicembre 2025
Alimentari e gastronomia	8%	5%	fino a 10 €	5 gennaio 2026
Vitamine e integratori	8%	5%	fino a 10 €	5 gennaio 2026
Abbigliamento e cibo per animali	15%	5%	fino a 10 €	5 gennaio 2026

Su un prodotto per la casa da 18 euro il taglio dal 15% all'8% vale 1,26 euro a vendita. Per un venditore che fa 500 pezzi al mese sono 630 euro al mese, cioè una cifra che si vede. Sullo stesso prodotto venduto a 24 euro il taglio vale zero.

Lo stesso vale per la logistica. Le tariffe di gestione dei colli FBA sono scese in media di 0,32 euro in Italia, Germania, Francia, Spagna e Regno Unito, e il programma Low-Price FBA è stato esteso ai prodotti fino a 20 euro, con un risparmio che arriva a 0,45 euro per unità sugli articoli appena diventati idonei ⁻¹⁻. Una parte delle riduzioni annunciate per febbraio è poi stata anticipata al 5 gennaio ⁻²⁻. Anche qui: la parola che conta è "fino a".

C'è poi una modifica che passa sotto silenzio e che invece per alcuni vale più di tutto il resto: le commissioni variabili su Offerte del giorno e Offerte lampo sono state limitate con un tetto massimo, fissato a 100 euro per Italia e Francia, 300 euro per la Germania e 200 sterline per il Regno Unito ⁻¹⁻. Se hai mai messo in promozione un prodotto ad alto prezzo durante il Prime Day, sai quanto pesava quella voce.

Perché Amazon l'ha fatto proprio quest'anno

Non è generosità e non è nemmeno solo concorrenza generica. Nella classifica Ecommerce Italia Awards 2026 di Casaleggio Associati, costruita su oltre 16.000 imprese che vendono online in Italia, alle spalle di Amazon c'è Temu, salito di sei posizioni in un anno e ormai davanti a Subito e a eBay⁻³⁻. La fascia sotto i 20 euro è precisamente il terreno su cui Temu ha costruito la sua posizione, ed è la fascia in cui le commissioni Amazon rendevano spesso il conto impossibile: con il 15% di commissione più la logistica, un prodotto da 12 euro lasciava al venditore margini che non giustificavano il lavoro.

Tagliare lì dentro significa riaprire a un tipo di venditore che negli ultimi anni se n'era andato. È una manovra difensiva, e per chi vende in quella fascia è una buona notizia concreta.

La domanda che dovresti farti

Non "quanto risparmio", ma: **quanta parte del mio fatturato passa sotto le soglie?**

Nella nostra esperienza le risposte si dividono in tre gruppi piuttosto netti.

Chi ha il prezzo medio sotto i 15 euro da gennaio ha un aumento di margine che non aveva chiesto, e la cosa più sbagliata da fare è lasciarlo lì. Quel margine vale molto di più se viene reinvestito in advertising per guadagnare posizione mentre i concorrenti non hanno ancora rifatto i conti.

Chi sta a cavallo della soglia, tra i 20 e i 25 euro, ha una decisione vera da prendere. Scendere sotto i 20 euro può valere sette punti di commissione in categoria Casa, e sette punti su un prodotto da 21 euro sono più di quanto perdi abbassando il prezzo a 19,90. Non vale per tutti, ma è un conto che va fatto con i numeri veri, non a sensazione. Va valutato anche l'effetto sul posizionamento percepito: un prodotto che scende sotto i 20 euro cambia vicinato competitivo, e non sempre in meglio.

Chi ha il prezzo medio sopra i 30 euro non ha ricevuto nulla, a parte il tetto sulle offerte. Per questo gruppo l'annuncio è rumore, e il tempo speso a leggerlo è tempo tolto alle leve che contano davvero: tasso di conversione, contenuti della scheda, costo per vendita della pubblicità.

Cosa faremmo questa settimana

1. Estrarre il report delle transazioni degli ultimi tre mesi e calcolare quale percentuale di unità vendute sta sotto le soglie della propria categoria.
2. Controllare in Seller Central quali ASIN sono diventati idonei a Low-Price FBA dopo l'estensione a 20 euro: l'idoneità non è sempre automatica e va verificata a livello di singolo prodotto.
3. Per i prodotti appena sopra soglia, simulare il conto economico a due prezzi, sopra e sotto, includendo logistica, resi e pubblicità.
4. Se si fanno Offerte lampo su prodotti sopra i 100 euro, rimettere in calendario le promozioni che erano state escluse perché la commissione variabile le rendeva antieconomiche.

Le riduzioni delle commissioni sono uno dei pochi casi in cui Amazon regala margine. Ma lo regala solo a una parte dei venditori, e quasi sempre non è quella che legge l'annuncio con più entusiasmo.

ARGOMENTI CORRELATI

COMMISSIONI

FBA

PREZZI

Fonti

1. About Amazon EU, "Update to European referral and Fulfilment by Amazon fees for 2026" (<https://www.aboutamazon.eu/news/empowering-small-business/update-to-european-referral-and-fulfilment-by-amazon-fees-for-2026>) Consultata il 23 settembre 2026.
2. Amazon Seller Central, "EU referral and Fulfilment by Amazon fee reductions to apply January 5" (<https://sellercentral.amazon.com/seller-forums/discussions/t/a3b6d192-d78f-4b16-add1-e251e8959783>) Consultata il 23 settembre 2026.
3. Casaleggio Associati, "Ecommerce Italia Awards 2026", quarta edizione, oltre 16.000 imprese analizzate (<https://www.ecommerceitalia.info/ecommerce-italia-awards-2026/>) Consultata il 23 settembre 2026.