

Pillole Legali

N° 3 del mese di aprile 2026

Clausole risolutive espresse: i target fanno perdere il diritto alle indennità?

In tutti i contratti di agenzia le preponenti inseriscono un articolo denominato “*clausola risolutiva espressa*” che va letto con molta attenzione.

Infatti, all’interno di questo articolo vengono elencate tutta una serie di ipotesi (inadempimenti) che permettono alla preponente di risolvere il contratto addebitando all’agente una colpa e, quindi, senza pagare alcuna indennità.

Una delle previsioni più usuali è il **mancato raggiungimento del target**.

Orbene, sulla questione è opportuna una premessa: per essere opponibili all’agente i target devono essere dallo stesso sottoscritti.

La difficoltà nel sottrarsi all’obbligo di sottoscrizione imposto dalla preponente comunque nota e decisamente elevata poiché l’alternativa alla firma del budget è, molto spesso, la perdita del mandato.

A questo punto una soluzione potrebbe essere quella di inviare, nei giorni successivi alla firma, una mail e/o un fax del seguente tenore: “*Con riferimento al budget che ci avete fatto sottoscrivere nella giornata del [...] dopo attenta valutazione con i nostri collaboratori riteniamo difficile raggiungere tale risultato per le seguenti ragioni [...].*

Tuttavia faremo del nostro meglio per ottenere il risultato da Voi auspicato”.

In aggiunta a quanto sopra è poi opportuno, durante la campagna vendite, mandare mail di questo tipo: “*Abbiamo riscontrato che i clienti non hanno apprezzato molto il nuovo campionario e pertanto vi saranno delle difficoltà nel raggiungere il target assegnato”.*

In sintesi, è necessario inviare lettere e/o delle mail con le quali, in modo estremamente garbato, viene fatta presente la difficoltà e/o l’irraggiungibilità del target assegnato.

Comunque, anche qualora non vi fosse la possibilità di procedere in questo modo la giurisprudenza più recente sui target è piuttosto favorevole per gli agenti.

Infatti, i Giudici hanno ritenuto che il mancato raggiungimento non costituisca, solamente per la presenza di una clausola risolutiva espressa, giusta causa di risoluzione.



I Giudici di merito si sono uniformati alla sentenza sopra riportata e, soprattutto negli ultimi anni, in moltissime occasioni agenti di commercio disdettati in tronco per il mancato raggiungimento del target sono riusciti comunque ad ottenere le indennità di fine rapporto.

In sintesi:

- se possibile sarebbe opportuno non firmare i target (o ancor meglio cercare di eliminare dal contratto le relative clausole risolutive espresse);
- diversamente, sarebbe opportuno sin dai primi giorni della campagna vendite inviare mail all'azienda con cui viene comunicato che il target è irraggiungibile con le argomentazioni più varie.
- E comunque, il fatto che il contratto sia stato risolto per questo inadempimento non esclude il diritto alle indennità di fine rapporto ricordandovi che la richiesta quantomeno per indennità di clientela e/o meritocratica e/o ex art. 1751 c.c. va inoltrata entro un anno dalla risoluzione.

Avv. Andrea Porceddu