

periodico
omologato
DCOER0975
Posteitaliane

Rreview



TeamSystem Review

n. 239

Poste Italiane S.p.A.
Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N.46), art. 1, comma 1, DGB Pesaro

Periodico di informazione fiscale

In collaborazione con
e Euroconference

t TeamSystem®

LYNFA® Gestione dello Studio

L'ERP per il tuo Studio Professionale

Gestione dello Studio, integrato in LYNFA, ti aiuta a controllare, gestire e sviluppare tutte le attività del tuo Studio, dall'acquisizione cliente al controllo di gestione, dai controlli antiriciclaggio alla rilevazione di tempi e costi.

Pensato per realtà di qualsiasi dimensione, dalle più piccole a quelle con decine di posti di lavoro, Gestione dello Studio si adatta perfettamente alle tue esigenze.

Grazie a Gestione dello Studio ti sarà facile seguire tutti gli impegni, verificare lo stato di avanzamento delle attività e conoscere la redditività dello Studio.

Gestione dello Studio è l'equivalente di un ERP aziendale.

1. Funzionalità semplici per gestire **mandati e pratiche** in modo razionale.

2. Strumenti completi per **pianificare e redicontare** il tempo dedicato alle attività.

3. Automatismi integrati per fatturare rapidamente e senza errori.

4. Grafici chiari e intuitivi per conoscere e controllare il tuo business in modo consapevole.

Gestione dello Studio è il sistema integrato con il quale puoi:

- pianificare, controllare e gestire le attività dello Studio,
- governare e automatizzare i processi amministrativi e gestionali,
- attuare il controllo di gestione e l'analisi delle marginalità.

www.teamssystem.com

 **TeamSystem®**

TeamSystem
Review

Periodico
di informazione
fiscale

Editrice TeamSystem
Sede: Via Yuri Gagarin, 205 - 61122 Pesaro
Direttore Responsabile: Sergio Pellegrino
Reg. Trib. Pesaro n° 426/96

Redazione:

 **Euroconference**
Editoria

S.E. o O.

Riproduzione vietata

Schede operative

Le rilevazioni contabili nel contratto di <i>rent to buy</i>	2
L'intelligenza emotiva - Un nuovo approccio alla professione	7
Il trattamento fiscale dell'indennità di fine rapporto nel contratto di agenzia	15
Le "nuove" condizioni soggettive per la detrazione del recupero edilizio	22

Scadenzario

Scadenze del mese di dicembre	26
-------------------------------	-----------

Le rilevazioni contabili nel contratto di *rent to buy*

Si analizzano gli aspetti contabili legati alle operazioni di "rent to buy", disciplinate dall'articolo 23, D.L. 133/2014. L'impostazione contabile illustrata si riferisce ai bilanci predisposti secondo le norme in materia previste dal codice civile e dei Principi contabili nazionali (Oic) nell'assunto che l'operazione "rent to buy" non si qualifichi come un contratto con "derivato implicito"¹. Per completezza si esamina la definizione di tali contratti di godimento in funzione della successiva alienazione di immobili e un loro inquadramento dal punto di vista del regime impositivo.

Premessa

Il *rent to buy* è un tipo di contratto, già in precedenza diffuso nella prassi, che ha trovato specifica regolamentazione nel nostro ordinamento a opera dell'articolo 23, D.L. 133/2014 convertito in L. 164/2014 (il Decreto sblocca italia), che lo ha qualificato come "contratto di godimento in funzione della successiva alienazione di immobili". In base a questa tipologia di negozio giuridico, il proprietario di un immobile lo consegna fin da subito al conduttore-futuro acquirente, dietro il pagamento di un canone che comprende due distinte componenti, che devono essere necessariamente specificate nel contratto: una per il pagamento del godimento e l'altra da imputare al prezzo finale di vendita, la cui fissazione è rimessa all'autonomia contrattuale.

Dopo un certo periodo di tempo il conduttore, che ha avuto l'opportunità di apprezzare l'unità immobiliare, può decidere di acquistare il bene, detraendo dal prezzo la componente dei canoni pagati destinata al prezzo finale di acquisto.

Il *rent to buy* si articola pertanto in 2 fasi:

1. nella prima (*rent*) si realizza il godimento immediato dell'immobile a fronte del pagamento di un canone;
2. nella seconda (*buy*) il conduttore ha la facoltà di esercitare il diritto di acquisto del bene, imputando al prezzo finale di vendita la quota parte di canone indicata nel contratto.

È importante sottolineare che il conduttore ha la facoltà e non l'obbligo di acquistare il bene: egli ha un diritto all'acquisto che se esercitato imporrà al concedente di dare il proprio consenso alla vendita. Se, invece, il conduttore deciderà di non acquistare l'immobile, alla scadenza del termine il contratto cesserà di avere ogni effetto: il concedente avrà diritto alla riconsegna dell'immobile e a trattenere la componente dei canoni imputabile all'utilizzo.

I contratti di *rent to buy* sono soggetti all'obbligo di trascrizione (rinvio all'articolo 2645-bis, cod. civ.) proprio dei contratti preliminari di compravendita, che produce un duplice effetto in relazione alle 2 fasi che li caratterizzano:

1. un effetto di opponibilità a terzi, durante la fase di concessione dell'utilizzo;
2. un effetto prenotativo simile a quello dei contratti preliminari, che garantisce il futuro acquirente da eventuali atti di disposizione del bene che il proprietario possa porre in essere successivamente alla conclusione del contratto.

Oltretutto, l'articolo 23, comma 3, D.L. 133/2014, a maggior tutela, dispone che: "il termine triennale previsto dal comma 3, articolo 2645-bis, cod. civ. (che tutela il promissario acquirente, ndr) è elevato per tutta la durata del contratto e comunque a un periodo non superiore a 10 anni".

Parti contraenti e oggetto del contratto

L'articolo 23, D.L. 133/2014 non contiene alcun riferimento circa le qualità delle parti contraenti,

¹ Il trattamento dei contratti derivati è previsto dal nuovo (bozza) Principio contabile Oic XX - Strumenti finanziari derivati, dalla cui prima disanima appare che i contratti "rent to buy" non abbiano le caratteristiche per essere assimilati ai contratti derivati nonostante la presenza di un'opzione esercitabile in un tempo differito rispetto alla stipula del contratto complessivo.

che pertanto possono essere privati, professionisti, esercenti impresa (in qualità di imprenditori individuali o in forma societaria).

Nessuna limitazione neanche per quanto riguarda la natura dell'immobile: il *rent to buy* può pertanto essere stipulato per immobili a uso abitativo, strumentali e anche con riferimento ai terreni. L'oggetto potrebbe inoltre essere anche un'abitazione in costruzione, stante il rinvio operato dal comma 4 del citato articolo 23, all'articolo 8, D.L. 122/2005 in materia di tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire.

A seconda della qualità delle parti contraenti e della natura dell'immobile, si avranno chiaramente diverse conseguenze, sia dal punto di vista del trattamento fiscale (sia fiscalità diretta che indiretta) sia contabile del negozio giuridico.

Concentrando l'analisi con riferimento a parti contraenti che non agiscono come privati ma in regime di impresa, al fine di individuare il corretto trattamento contabile e fiscale applicabile all'operazione, si distinguono, come precisato dalla circolare n. 4/E/2015 dell'Agenzia delle entrate tra le seguenti fasi che caratterizzano il contratto in esame, ognuna delle quali presenta peculiarità:

- fase di godimento dell'immobile, con il diverso trattamento applicabile alle due distinte componenti del canone periodico;
- esercizio del diritto di acquisto e trasferimento dell'immobile, con il trattamento del prezzo pagato;
- mancato trasferimento dell'immobile, con conseguente restituzione di parte delle somme versate.

Prospettiva del locatore/venditore

Fase di godimento dell'immobile

Con la stipula del contratto di *rent to buy*, l'immobile (abitativo o strumentale) viene immediatamente concesso in godimento, con diritto per il conduttore di acquistarlo entro un determinato termine, imputando al corrispettivo del trasferimento la parte di canone che viene indicata nel contratto.

Nei periodi precedenti all'esercizio del diritto di acquisto da parte del conduttore, l'unico negozio rilevante dal punto di vista giuridico è quindi la locazione.

La citata circolare n. 4/E/2015 nell'evidenziare che "*Non si rileva alcun vincolo che obblighi entrambe le parti del contratto al trasferimento della proprietà dell'immobile, ma è presente un diritto di acquisto attribuito a una sola delle parti (il conduttore) che, qualora esercitato, obbliga la controparte (il locatore-proprietario) a cedere l'immobile*", ritiene che lo schema giuridico che caratterizza il contratto di *rent to buy* non sia riconducibile alla locazione con clausola di trasferimento della proprietà vincolante per entrambe le parti.

Di conseguenza, non trova applicazione l'articolo 109, comma 2, lettera a), ultimo periodo, Tuir, che prevede che i corrispettivi delle cessioni si considerano conseguiti e le spese di acquisizione sostenute all'atto della stipula del contratto.

Non essendo quindi questo il negozio giuridico applicabile con la relativa disciplina fiscale, durante la fase di godimento dell'immobile, il *rent to buy* ha rilevanza fiscale solo con riferimento alla quota di locazione, mentre la quota di "acconto" non rileva ai fini reddituali. La quota di locazione sarà pertanto pari al canone diminuito di quanto le parti stabiliscono contrattualmente venga imputato a conto prezzo. Dal punto di vista delle rilevazioni contabili, il locatore durante la fase di godimento dell'immobile, rileverà il provento periodico derivante dal contratto distinguendo tra canone di locazione e acconti sul prezzo.

La scrittura contabile sarà pertanto la seguente:

Credito vs X	a	Canone di locazione/fitti attivi (per la quota locazione)
		Debito verso X (per la quota acconto)

La quota parte relativa all'acconto sul prezzo costituirà nel corso del godimento solo un debito verso il conduttore.

Durante la fase di godimento pertanto il concedente determina il reddito di impresa rilevando il provento riferibile alla quota di locazione a seconda della tipologia di immobile nel seguente modo:

- nel caso di immobile merce o immobile strumentale per natura, il canone rileverà, ai sensi dell'articolo 109, comma 2, lettera b), ultimo periodo, Tuir, *pro-rata temporis*, secondo il principio di competenza economica;
- nel caso di immobile patrimonio, ai sensi dell'articolo 90, Tuir, rileverà quale provento il maggiore tra la rendita catastale e il canone di locazione pattuito ridotto fino a un massimo del 15% del canone medesimo dell'importo delle spese documentate di manutenzione ordinaria.

Anche ai fini Irap, negli esercizi di godimento dell'immobile, assume rilevanza solo la locazione quale componente positivo di reddito secondo le regole proprie del tributo regionale.

Fase del trasferimento dell'immobile

Il corrispettivo incassato dal locatore/venditore, se e nel momento in cui il conduttore esercita il diritto di acquisto e si perfeziona il trasferimento di proprietà dell'immobile, acquisterà rilevanza reddituale e costituirà un componente positivo di reddito la cui natura dipende dalla tipologia del bene.

Nel caso, infatti, di immobile merce, il trasferimento del bene darà luogo a un ricavo pari al corrispettivo derivante dalla cessione al lordo degli acconti, in base a quanto previsto dall'articolo 85, comma 1, lettera a), Tuir.

Nel caso, invece, di immobile strumentale o immobile patrimonio, la cessione darà origine a una plusvalenza ai sensi dell'articolo 86, comma 2, Tuir, pari alla differenza tra corrispettivo della cessione (comprensivo delle quote acconto) e costo fiscale residuo del bene.

Tali componenti positivi rileveranno anche ai fini Irap.

La scrittura contabile con cui il cedente rileverà il provento sarà pertanto la seguente (tralasciando per semplicità l'Iva laddove dovuta) nel caso di immobile strumentale:

Credito vs acquirente X	a	Immobile (costo fiscale residuo al lordo quota acconto)
		Plusvalenza

mentre nel caso di immobile merce:

Credito vs acquirente X	a	Merce c/vendite
-------------------------	---	-----------------

Per entrambe le tipologie di immobile, il conto Credito verso l'acquirente X verrà in parte chiuso con il precedente Debito rilevato durante la locazione, relativo al pagamento della quota acconto (vedi Debito vs X della scrittura precedente) e la restante parte dovrà essere effettivamente liquidata.

Debito vs X	a	Credito vs acquirente X
Banca c/c		

Mancato trasferimento dell'immobile

Può succedere che le parti, per diversi motivi, non procedano alla conclusione del contratto con il trasferimento dell'immobile, vuoi perché il conduttore non esercita l'opzione di acquisto, vuoi per suo inadempimento contrattuale, o ancora per inadempimento contrattuale del concedente.

Si tratta pertanto di disciplinare la natura delle somme già versate quali quote acconto e l'eventuale loro restituzione, distinguendo i 2 casi:

1. mancato acquisto per volontà del conduttore;
2. mancato acquisto per inadempienza.

L'articolo 23, comma 1-*bis*, D.L. 133/2014, disciplina l'ipotesi di mancato esercizio dell'opzione di acquisto da parte del conduttore, stabilendo che le parti sono tenute a indicare nell'ambito del contratto la quota dei canoni imputata a corrispettivo che deve essere restituita.

Di conseguenza, nel caso in cui non vi sia il trasferimento dell'immobile, per la parte della quota acconto stabilita contrattualmente, che viene trattenuta dal concedente, si genera un componente

positivo di reddito, sia ai fini Ires/Irpef sia Irap, qualificabile come sopravvenienza attiva².

La rilevazione contabile dell'accadimento sarà pertanto la seguente:

Debito vs X	a	Banca c/c
		Sopravvenienza attiva

Analoghe conseguenze si verificano nel caso di inadempimento del conduttore: la norma prevede, infatti, la risoluzione del contratto nel caso di mancato pagamento, anche non consecutivo, di un numero minimo di canoni, determinato dalle parti in misura non inferiore a 1/20 del loro numero complessivo.

In tal caso il concedente ha diritto alla restituzione dell'immobile e deve trattenere l'intera quota acconto (salvo non sia convenuto diversamente nel contratto) a titolo di indennità.

Anche in questo caso, la quota trattenuta costituirà componente positivo di reddito e la rilevazione contabile sarà la seguente:

Debito vs X	a	Sopravvenienza attiva
-------------	---	-----------------------

Nel caso di risoluzione ascrivibile a inadempimento del concedente, quest'ultimo deve restituire la parte dei canoni imputata al corrispettivo maggiorata degli interessi legali.

Anche in questa fattispecie non si perfeziona il trasferimento della proprietà del bene e quindi non si genera alcun componente reddituale, se non con riferimento agli interessi legali che, quali interessi passivi, il concedente è tenuto a corrispondere al conduttore.

La scrittura contabile sarà pertanto la seguente:

Debito vs X	a	Banca c/c
		Interessi passivi

Prospettiva del conduttore/acquirente

Fase di godimento dell'immobile

Durante la fase di godimento, i canoni corrisposti costituiranno componenti negativi di reddito secondo i criteri previsti per le diverse tipologie di immobili.

Fase del trasferimento dell'immobile

Dal momento in cui viene esercitato il diritto di acquisto, l'immobile verrà iscritto quale immobilizzazione nell'attivo patrimoniale della società acquirente.

Se immobile strumentale, a partire dalla data di entrata in funzione, saranno deducibili le relative quote di ammortamento ai sensi dell'articolo 102, Tuir.

Nel caso di immobili patrimonio il corrispettivo di acquisto rileverà invece solo in caso di successivo realizzo ai sensi dell'articolo 86, Tuir.

Esempio

Stipulazione contratto *rent to buy* con decorrenza 1° gennaio 2016:

- canone mensile: 2.500 euro, di cui 1.000 euro canone di godimento e 1.500 euro anticipi in conto prezzo;
- il godimento dura 4 anni;
- prezzo di vendita: 300.000 euro;
- valore netto dell'immobile al momento della vendita: 90.000 euro.

Concedente

Durante la fase di godimento dell'immobile verranno rilevati i canoni e gli acconti sul prezzo di vendita, corrisposti a cadenza mensile posticipata.

31 gennaio 2016 – 31 dicembre 2019

² A seguito della riforma delle norme in materia di bilancio introdotta dal D.Lgs. 139/2015 e del processo di aggiornamento dei Principi contabili nazionali (Oic), la sopravvenienza attiva da acquisizione a titolo definitivo di caparra o acconto trova collocazione nella voce A.5. Altri ricavi del Conto economico (e per simmetria la corrispondente sopravvenienza passiva in capo al conduttore va addebitata alla voce B.14. oneri diversi di gestione).

Schede operative

Credito vs conduttore	2.500	a	Fitti attivi	1.000
			Debito verso conduttore	1.500

Al momento dell'esercizio dell'opzione e del passaggio di proprietà:

- immobile strumentale

Credito vs acquirente	228.000	a	Immobilizzazione (al netto del fondo)	90.000
Debito vs conduttore	72.000	a	Plusvalenza	210.000

- immobile merce

Credito vs acquirente X	228.000	a	Merce c/vendite	300.000
Debito vs conduttore	72.000			

Nel caso di mancato esercizio dell'opzione per volontà del conduttore, prevedendo 50.000 euro di quota dei canoni imputata a corrispettivo che deve essere restituita:

Debito vs conduttore	72.000	a	Sopravv.attiva	22.000
			Debito per restituzione acconti	50.000

Nel caso di mancato perfezionamento della compravendita per inadempimento del concedente:

Debito vs conduttore	72.000	a	Debito per restituzione acconti e interessi	73.000
Interessi passivi	1.000			

Conduttore

Durante la fase di godimento dell'immobile verranno rilevati i canoni e gli acconti sul prezzo di vendita, corrisposti a cadenza mensile posticipata.

31 gennaio 2016 – 31 dicembre 2019

Credito vs concedente	1.500	a	Debito verso concedente	2.500
Fitti passivi	1.000			

Al momento dell'esercizio dell'opzione e del passaggio di proprietà:

Immobile	300.000	a	Credito vs concedente	72.000
			Debito vs venditore	228.000

Nel caso di mancato esercizio dell'opzione per volontà del conduttore, prevedendo 50.000 euro di quota dei canoni imputata a corrispettivo che deve essere restituita:

Sopravv. passiva	22.000	a	Credito vs concedente	72.000
Credito per restituzione acconti versati	50.000			

Nel caso di mancato perfezionamento della compravendita per inadempimento del concedente:

Credito per restituzione acconti e interessi	73.000	a	Credito vs concedente	72.000
			Interessi attivi	1.000

L'intelligenza emotiva - Un nuovo approccio alla professione

Questo lavoro è finalizzato all'analisi dell'applicazione dell'intelligenza emotiva in contesti professionali. In un periodo storico con scarse prospettive lavorative, ci si è resi conto che le competenze tecniche sono necessarie, ma non fanno automaticamente eccellere.

Per tale ragione, una migliore gestione delle risorse emotive risulta utile sia all'interno dello studio per gestire il personale, sia all'esterno per gestire i clienti e fidelizzarli, così da innescare un passaparola positivo.

Si intende dimostrare che questo nuovo approccio costituirà per le nuove generazioni di professionisti un vantaggio competitivo rispetto a chi adotterà un approccio meramente tecnico.

Lo studio delle emozioni

Nella storia della filosofia antica le emozioni erano considerate elementi di disturbo da cui l'uomo doveva liberarsi. Indicate con il termine "passioni" da Platone, erano intese come "malattia dell'anima"¹. Una concezione che, sostenuta dagli stoici, poi da Aristotele, è rimasta in parte immodificata fino a Leibniz. Solo nel '700, per Rousseau, le emozioni assumono una connotazione di tipo sociale come si legge nell'opera "Contratto Sociale"², in cui l'uomo si affida all'emozione per recuperare la bontà originaria, inquinata dai condizionamenti sociali.

Kant differenzia le passioni dalle emozioni. In seguito, la visione romantica sostiene che esse riescano a conferire personalità all'individuo, salvandolo dal suo anonimato e, infine, si deve attendere la filosofia contemporanea per attribuire loro un valore positivo.

Per Freud le emozioni posseggono una natura di tipo ambivalente: sono frutto dei fallimenti e dell'incapacità di gestire le situazioni e sono un modo per fronteggiare la sofferenza emotiva. Per porre le basi delle moderne teorie fisiologiche sull'emozione, occorre aspettare James³, secondo il quale l'emozione è uno stato di incoscienza correlato a modificazioni fisiologiche provocate da stimoli ambientali a carattere emotivo.

Un secolo dopo Scherer afferma che "l'emozione assume la funzione di mediatore tra i bisogni dell'organismo e le richieste dell'ambiente"⁴.

Come sostiene lo psicologo canadese Ekman, le emozioni sono stati mentali e fisiologici, associati a modificazioni psico-fisiologiche, a stimoli interni o esterni, naturali o appresi e in quanto tali universali⁵. Plutchik espone una sua teoria sulle emozioni sostenendo che quelle primarie sono 8, a sua volta raggruppabili in 4 coppie⁶:

1. rabbia e paura;
2. tristezza e gioia;
3. sorpresa e attesa;
4. disgusto e accettazione.

Quando le emozioni primarie si mescolano, originano emozioni derivate, dette secondarie o complesse, che arricchiscono il ventaglio delle emozioni che proviamo; risentono della cultura impartita al soggetto e per Plutchik sono: allegria, vergogna, ansia, rassegnazione, gelosia, speranza, perdono, offesa, nostalgia, rimorso e delusione.

¹ Platone, A. Brambilla (a cura di), Fedone, Signorelli Editore, Milano, 1948.

² J. Bertolazzi, "Il contratto sociale di Jean-Jacques Rousseau", Feltrinelli, Bologna, 2003.

³ James W., "The Principles of Psychology, Harvard University Press", Londra, 1983.

⁴ K.R. Scherer, "Appraisal Processes in Emotion: Theory, Methods, Research, Oxford University Press", Oxford, 2001.

⁵ P. Ekman, "The nature of emotion. Fundamental questions, Oxford University Press", New York, 1994.

⁶ R. Plutchik, "The Nature of Emotions, American Scientist, July-August, North Carolina", 2001.

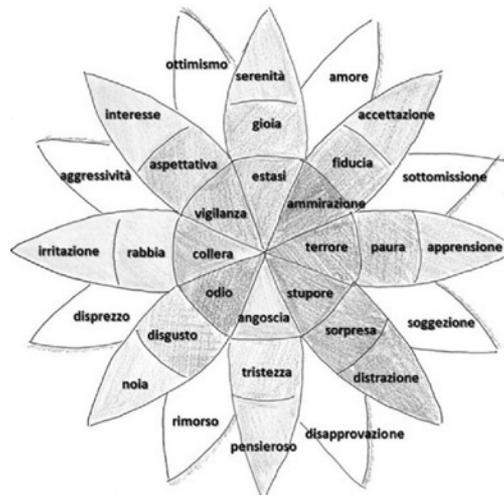


Figura 1. Fiore di Plutchik

Secondo il contemporaneo Goleman, le emozioni possono essere viste come un sistema di segnalazioni che non hanno bisogno di parole⁷. L'equilibrio emotivo è la somma totale degli scambi di sentimenti che avvengono fra i diversi soggetti, in quanto in modo più o meno impercettibile tutti possono far sentire il proprio interlocutore meglio o peggio a seconda di come ci si relaziona. Una gestione accurata di questo aspetto può condurre immensi benefici per uno studio o per il tono di un'organizzazione.

Nasce l'intelligenza emotiva

Già nel 1955, Parsons introduce implicitamente un concetto simile all'intelligenza emotiva, evidenziando come la soluzione di un compito facesse emergere 2 figure:

1. il *leader* del compito, focalizzato solamente al raggiungimento degli obiettivi;
2. il *leader* socio-emotivo, colui che esprime reazioni positive, incoraggia e sostiene i membri.

Coniugando le 2 tipologie ne emerge un *leader* completo, attento al ruolo cognitivo e razionale e rispettoso della sfera meta-cognitiva delle persone con cui si relaziona⁸.

Nel 1990, viene definito compiutamente il concetto di intelligenza emotiva, espressione che include autocontrollo, entusiasmo, perseveranza e capacità di auto-motivarsi. Il termine è stato coniato da Salovey e da Mayer, i quali sono stati i primi studiosi a coniugare le emozioni alla capacità di viverle in maniera consapevole, affermando che: "*l'intelligenza emotiva è l'abilità di identificare le emozioni; di accedere e utilizzare emozioni in modo da aiutare il pensiero; di comprendere le emozioni e la pratica emotiva; gestire riflessivamente le emozioni così da promuovere la crescita emozionale e intellettuale*"⁹.

Tali autori divisero il concetto in 4 livelli di abilità fondamentali:

1. percepire ed esprimere le emozioni;
2. usare le emozioni per facilitare il pensiero;
3. capire le emozioni;
4. gestire le emozioni.

In seguito, il famoso studioso Goleman afferma che la mancanza di autocontrollo viene recepita come carenza morale, intesa come incapacità di controllare gli impulsi che generano le emozioni, ma: "*se esistono due atteggiamenti morali dei quali i nostri tempi hanno grande bisogno, quelli sono proprio l'autocontrollo e la compassione*"¹⁰.

Il ragionamento parte dalla consapevolezza che, nei Paesi occidentali, l'individuo ha una sempre più crescente autonomia che porta a un maggiore individualismo ed egoismo. Quando ciò si riscon-

⁷ D. Goleman, "Lavorare con l'intelligenza emotiva", Rizzoli, Milano, 1998.

⁸ T. Parsons, "Family, Socialization and Interaction Process, The Free Press Glengoe", New York, 1955

⁹ P. Salovey, J.D. Mayer, "Imagination, Cognition and Personality, Baywood Co Publishing inc", New York, 1990.

¹⁰ D. Goleman, "Intelligenza emotiva, Biblioteca Universale Rizzoli", Milano, 2005.

tra in ambito lavorativo, la persona diventa meno disponibile alla solidarietà e ciò contribuisce al deterioramento dell'integrazione sociale.

Arricchire la professione con l'intelligenza emotiva

Secondo uno studio effettuato dall'*Institute for Employment Studies*¹¹, i *manager* migliori hanno in comune l'attenzione verso le *performance*, riuscendo allo stesso tempo a mettere in risalto la parte migliore dei dipendenti e ignorare gli atteggiamenti negativi. Dalle interviste effettuate vi sono alcuni elementi distintivi che caratterizzano il *manager* capace da quello meno brillante:

Manager con alte performance	Manager con basse performance
Comunicatore ed empatico	Emotivamente carente
Visionario e coraggioso	Ama lo <i>status quo</i>
Attento allo sviluppo delle risorse umane	Egoista
Ottimista e motivato	Pessimista e colpevolizzante
Anticonformista	Conformista

Goleman evidenzia come il Quoziente Intellettivo

(QI) mostra i suoi limiti quando viene utilizzato come indice per prevedere il successo di un individuo. L'autore spiega quindi la nozione di intelligenza emotiva, già descritta da Gardner¹² nelle due forme intrapersonale e interpersonale: le prime si riferiscono, in generale, alla capacità di cogliere i diversi aspetti della vita emozionale, mentre le seconde, si riferiscono alla gestione delle relazioni con gli altri, alle abilità sociali e all'empatia.

Secondo Goleman, l'efficacia degli atteggiamenti in ambienti intersoggettivi dipende dall'intelligenza emotiva e consente di gestire meglio le proprie emozioni e di sviluppare proficuamente le relazioni con gli altri, motivando se stessi¹³.

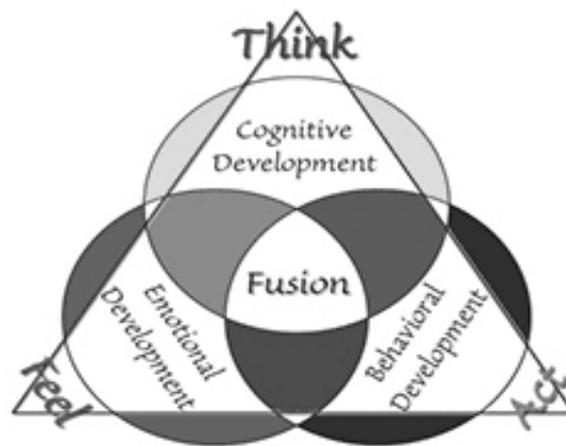


Figura 2. Le variabili dell'intelligenza emotiva

Cooper e Sawaf definiscono l'intelligenza emotiva come la capacità di capire, sperimentare, e avvalersi delle emozioni come fonte d'informazioni, di relazioni e d'influenza¹⁴.

Per Goleman l'intelligenza emotiva è l'insieme di 5 abilità:

1. conoscenza delle proprie emozioni;
2. controllo e regolazione delle proprie emozioni;
3. motivazione di sé stessi;
4. riconoscimento delle emozioni: empatia;
5. gestione delle relazioni.

¹¹ S. Hayday, "Report 470 Institute for Employment Studies (IES), *The Engaging Manager*", Novembre 2009.

¹² H. Gardner, "Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences", Chicago 1985

¹³ G. Costa, "Organizzazione aziendale, McGraw-Hill", Milano, 2008.

¹⁴ R. Cooper, A. Sawaf, "Il fattore emozione, Sperling & Kupfer", Milano, 1999.

La conoscenza delle proprie emozioni

Una prima abilità che il professionista dovrebbe padroneggiare è la capacità di conoscere in ogni particolare momento i propri sentimenti e le proprie preferenze e usare questa competenza per guidare i processi decisionali, nonché avere una valutazione realistica delle proprie abilità e una ben fondata fiducia in sé stessi.

Come evidenziò Freud, gran parte della vita emotiva è inconscia e i sentimenti che ci investono non sempre raggiungono l'autoconsapevolezza. Di conseguenza, in molti casi le reazioni emotive sono dovute al fatto di aver prestato attenzione solo ad alcuni dati, trascurandone altri molto rilevanti. La capacità di allargare il *focus* della propria attenzione può essere sviluppata ed esercitata. L'autoconsapevolezza delle proprie emozioni è l'elemento costruttivo di un altro importantissimo aspetto dell'intelligenza emotiva, ossia la capacità di liberarsi di uno stato d'animo negativo.

Goleman ha distinto 3 ampie tipologie di funzionamento meta-emotivo a seconda di come gli individui percepiscono e gestiscono le loro emozioni, quali l'autoconsapevole, il sopraffatto, il rassegnato¹⁵:

1. l'autoconsapevole ha una visione chiara e sofisticata, è sicuro dei propri limiti e tende a vedere la vita in una prospettiva positiva, in quanto riesce a liberarsi dallo stato d'animo negativo prima degli altri;
2. il sopraffatto viene facilmente sommerso dallo "sfogo" delle proprie emozioni, non ha alcun controllo sulla propria vita emotiva essendo incapace di sfuggire agli stati d'animo negativi;
3. il rassegnato è colui, che pur avendo spesso idee chiare sui propri sentimenti, tende tuttavia a subirli passivamente.

Controllo e regolazione delle proprie emozioni

Una competenza più complessa ma di grande utilità al professionista nel gestire i propri rapporti con gli altri è rappresentata dalla capacità di controllare le proprie emozioni. Il dominio di sé si riferisce alla capacità di gestire le proprie emozioni, così che esse invece che interferire con il compito in corso lo facilitino. È importante essere coscienti e controllare i sentimenti in modo che essi siano appropriati a ogni situazione. Dato che i sentimenti troppo intensi minano la stabilità, è importante che non sfuggano al controllo; per questo il governo delle emozioni comporta la capacità di dominare i propri stati interiori e sapersi riprendere bene dalla sofferenza emotiva. La capacità di padroneggiare le emozioni è un requisito fondamentale per riuscire a concentrarsi, per trovare motivazione e controllo di sé.

La capacità di motivare sé stessi

Il passo successivo è rappresentato dalla capacità del professionista di automotivarsi. È il motore interno che spinge l'individuo a usare le proprie preferenze più intime, spronandolo e guidandolo al raggiungimento dei propri obiettivi. Grazie alla motivazione l'individuo prende l'iniziativa, è efficiente e persevera nonostante insuccessi e frustrazioni.

In questo ambito può essere di notevole utilità insegnare alle persone a sviluppare un pensiero positivo. Seligman definisce il pensiero positivo "*ottimismo flessibile*", collegato alla convinzione di essere in grado di raggiungere in modo positivo i risultati prefissati. Come ha evidenziato Bandura: "*C'è una differenza considerevole fra il possedere certe sotto-abilità e l'essere capace di integrarle in corsi d'azione adeguati ed eseguirle bene in circostanze difficili.*"

Sulla base delle teorie di Mayo, gli studiosi Fraser, Stock e Wyatt, cercano la via per individuare delle soluzioni atte ad attenuare il problema della motivazione provocato da 2 fenomeni congiunti:

1. la monotonia delle mansioni;
2. l'abbassamento della soglia dell'attenzione.

Appare chiaro che è necessario far svolgere più di un'attività durante gli orari di lavoro, inserendo delle pause e creando dei momenti in cui poter far sviluppare la sfera relazionale; si ritiene che

¹⁵ D. Goleman, "Intelligenza emotiva", Biblioteca Universale Rizzoli, Milano, 2005.

sia opportuno dover realizzare delle postazioni lavorative che non generino l'isolamento ma che permettano la creazione di gruppi informali spontanei.

Per tale ragione, la motivazione è composta da due fattori: la motivazione intrinseca, nel momento in cui lo stimolo all'azione proviene dall'interno, e la motivazione estrinseca, ossia quando il fattore stimolante è generato dalle gratificazioni espresse verbalmente o da politiche remunerative, ossia da effetti esterni. Si è comunque visto che la ricompensa esterna, pur essendo un buon incentivo, non sempre basta ai fini del miglioramento della motivazione personale della risorsa umana e che, affinché essa risulti duratura nel tempo, è necessario che sia generata dall'interno. Solitamente, il processo motivazionale è scomposto nella motivazione a partecipare (ossia quando il soggetto s'inserisce nella struttura organizzativa) e nella motivazione a produrre (ossia quando garantisce l'efficienza richiesta). Inoltre, si è visto che si è motivati nel momento in cui gli obiettivi dell'organizzazione coincidono con obiettivi del soggetto, anche nel caso in cui non coincidano del tutto. Di conseguenza la soddisfazione piena è raggiunta intervenendo sui fattori interni al lavoro, perché funge da rinforzo alla motivazione. Tre competenze motivazionali caratterizzano gli individui che eccellano sul lavoro:

1. spinta alla realizzazione: l'impulso a migliorarsi o a eccellere;
2. impegno: la capacità di far propri gli ideali e gli obiettivi dell'organizzazione o del gruppo;
3. iniziativa e ottimismo: competenze affini che mobilitano le persone a cogliere le opportunità e consentono loro di superare con facilità insuccessi e ostacoli. Essendoci alla base dell'ottimismo una fondamentale fiducia nelle proprie capacità, le persone sono in grado di valutare realisticamente l'insuccesso e riescono a riprendersi dai fallimenti.

Per tale ragione, di norma i professionisti di successo tendono a evitare persone pessimiste e circondarsi di individui che si focalizzano sull'obiettivo da raggiungere, piuttosto che sul problema in sé. Secondo alcuni studiosi, il successo a lungo termine è solamente possibile in presenza di una visione mentale positiva in quanto si tende a emulare le persone di cui ci si circonda¹⁶.

Riconoscimento delle emozioni: empatia

L'empatia si riferisce a quella particolare condizione esperienziale che gli individui vivono quando "sentono dentro" le emozioni di un'altra persona. Questa capacità consente di sapere come si sente un altro essere umano, ed entra in gioco in moltissime situazioni, da quelle tipiche della vita professionale a quella della vita privata, a partire dal rapporto sentimentale al rapporto tra genitori e figli. Come afferma Goleman, l'empatia si basa innanzitutto sull'autoconsapevolezza: "più siamo aperti verso le nostre emozioni, tanto più saremo abili anche nel leggere i sentimenti degli altri".

Nella teorizzazione di Hoffman l'empatia viene definita come un processo di attivazione emotiva e consonante con quello di un'altra persona¹⁷. La chiave per comprendere i sentimenti e le emozioni altrui consiste nella capacità di leggere i messaggi che vengono manifestati da una comunicazione non verbale. Raramente gli individui riescono a verbalizzare le proprie emozioni che, spesso, vengono espresse attraverso dei segni, quali il tono della voce, i gesti o altri canali non verbali, che possiedono codici specifici in grado di trasmettere agli altri stati d'animo ed emozioni.

La comunicazione verbale non è l'unico modo per esprimersi; assieme a essa convive il linguaggio del corpo che accompagna le parole ma cui spesso non si presta la dovuta attenzione. Osservare il linguaggio del corpo dei collaboratori e dei dipendenti fa emergere delle informazioni sulle loro sensazioni e sugli stati d'animo, che possono essere utili per gestire i rapporti interpersonali in maniera ottimale¹⁸. Ad esempio, è utile comprendere i sintomi di disagio quando questo non è manifestato a parole. Il *manager* o il professionista che non si preoccupa di connettersi emotivamente con gli altri, che evita la costruzione di relazioni sociali con i soggetti che lo circondano, perde l'occasione di carpire gli stimoli provenienti dall'interno, che si rivelano indispensabili per la propria crescita personale e professionale. Alcuni studi hanno rivelato che i giovani professionisti

¹⁶ K. Elkins, "A man who studied rich people for 5 years found that they avoid one type of person, *Business Insider*, UK, *businessinsider.com*", 2016.

¹⁷ Hoffman M.L., "Development of prosocial motivation: Empathy and Guilt, *Academic Press*", New York, 1982

¹⁸ Pacori M., "Il linguaggio del corpo, *De Vecchi (Psicologia per la professione)*", Milano, 1997.

manifestano una carente empatia, frutto di una prolungata esposizione all'isolamento, dovuta a motivi di studio.

L'assertività come capacità di gestione delle relazioni

La mancanza delle abilità appena descritte può portare un individuo, anche se intellettualmente brillante, al fallimento nella gestione delle sue relazioni, rivelandosi nei confronti degli altri insensibile e antipatico. Tuttavia, le competenze emotive possono essere apprese e allenate: Goleman teorizza che l'intelligenza emotiva, a differenza del QI, può essere migliorata per tutta la vita. Nel normale corso di una vita, l'intelligenza emotiva tende ad aumentare con l'evoluzione dell'individuo che diventando più consapevole dei suoi stati d'animo, riesce a controllare meglio le emozioni. Inoltre l'autore evidenzia che QI e intelligenza emotiva non sono competenze da ritenersi opposte, ma solo separate poiché tutti siamo dotati di abilità intellettuali ed emozionali e in ogni nostra azione, reazione, comportamento, esse si fondono in un'unica totalità.

Per tale ragione bisogna essere assertivi. Con ciò s'intende la capacità di sostenere le proprie idee, pur senza prevaricare. È uno strumento che permette di affermare la propria personalità in modo adeguato anche quando si esprimono idee divergenti. Chi la sviluppa, incrementa la propria autostima e la sicurezza in sé stesso e riduce sensibilmente gli scatti d'ira e l'ansia. L'assertività permette di costruire e di coltivare in maniera sana e duratura i rapporti interpersonali dato che questi ultimi si basano sulla fiducia reciproca. È utile non solo nei rapporti amicali ma anche in quelli lavorativi, poiché chi la utilizza sa tutelare i diritti e le proprie necessità e, nello stesso tempo, sa ascoltare le opinioni altrui in maniera propositiva.

La persona che possiede tali caratteristiche è sicuramente positiva ma al contempo realista e riesce a esprimere le proprie sensazioni liberamente. Spesso questa persona ha un alto livello di motivazione e di responsabilità e ama condividere le sue esperienze con gli altri. Scomponi i problemi in modo analitico ed è fiducioso sulla loro risoluzione. Inoltre, esprime un giudizio in maniera sincera, utilizzando un tono di voce chiaro e una comunicazione, verbale e non, in modo corretto e rispettoso.

La capacità di gestire le emozioni altrui è un'abilità fondamentale nell'arte di trattare le relazioni interpersonali. Per poter gestire le emozioni altrui e per entrare in sintonia con gli altri è basilare aver sviluppato una buona padronanza di sé, una certa calma interiore e una buona conoscenza dei propri sentimenti. Gestire in modo efficace le relazioni interpersonali può essere definita come *"un'arte raffinata delle relazioni che richiede la maturità di altre due capacità emozionali, l'autocontrollo e l'empatia"*¹⁹.

Rockefeller diceva: *"Pago la capacità di trattare con la gente più di qualunque altra capacità al mondo."*²⁰

L'intelligenza emotiva applicata agli studi professionali

Il contesto professionale è stato tradizionalmente considerato un ambito in cui le emozioni sono bandite a vantaggio e promozione della logica e della razionalità. Molti professionisti non sembrano comprendere che la loro professione richiede di interfacciarsi non solo con la legge e la burocrazia ma anche con le persone, con i loro vissuti e con le loro emozioni.

Ogni professione si basa in larga parte su una relazione emotivamente collaborativa e di alleanza tra consulente, cliente, eventuale controparte e gli altri attori del mercato. Facendo un parallelo con la professione di avvocato, essa presuppone almeno 3 principali abilità riconducibili alla competenza di intelligenza emotiva, quali le abilità di persuadere, comunicare e influenzare²¹. Queste capacità facilitano il professionista nella comprensione e perseguimento di interessi e priorità, au-

¹⁹ D. Goleman, *"Lavorare con l'intelligenza emotiva"*, Rizzoli, Milano, 1998.

²⁰ D. Arlenghi, *"Le qualità vincenti di un manager? Nel passato erano modestia e fattività, oggi è la relazione e la comunicazione"*, Business online, www.businessonline.it, 2006.

²¹ T. Lanciano, *"Promuovere e potenziare l'intelligenza emotiva: applicazioni in ambito forense, Psichiatria, psicologia e diritto"*, Milano, 2011.

mentando, nel contempo, le sue abilità analitiche e di risoluzione dei problemi²². Sapere cosa sono le emozioni, come si sviluppano e quali funzioni hanno, permette di capire perché l'intelligenza emotiva sia un'abilità cruciale in tutti i contesti relazionali e lavorativi tra i quali rientra anche la professione del commercialista.

Alla base dell'intelligenza emotiva sta una buona capacità di essere comunicativi (dal latino *communis*, condividere, mettere insieme). In un'intervista, Laura Varvelli afferma "chi non comunica non esiste"²³.

La comunicazione verbale implica una buona capacità di esprimersi, ma prima ancora la capacità di ascolto, senza interrompere l'interlocutore al fine di consentirgli di esprimersi al meglio. Una forma di ascolto attivo consiste nel fare domande e riformulare con le proprie parole ciò che si è ascoltato per assicurarsi di aver capito. Inoltre, un modo per dimostrare di aver ascoltato l'altro è quello di reagire di conseguenza, soprattutto se questo significa apportare dei cambiamenti al modo di operare.

Dato che il flusso delle informazioni è indispensabile per un corretto funzionamento dello studio professionale, è necessario che esso sia compreso ma che, al tempo stesso, sia comprensibile. La comunicazione è una capacità trasversale in quanto coinvolge tutti i soggetti che entrano in contatto con lo studio, permettendo di ottenere un opportuno *feedback*. Un'efficace strategia di comunicazione è utile:

- a) all'interno dello studio, affinché il personale possa comprendere la finalità e i risultati attesi oppure già ottenuti;
- b) all'esterno dello studio, in quanto i clienti seguiti in maniera empatica attuano un processo di fidelizzazione e passaparola.

Intelligenza emotiva verso i collaboratori

Un'acuta gestione dei collaboratori, affinché sia lungimirante, impone di dotarli delle competenze professionali necessarie e di monitorare costantemente la motivazione verso i risultati prefissati. Nel corso della storia si passa da uno stile autoritario, noto come Teoria X, allo stile partecipativo o democratico, detto Teoria Y²⁴. La prima teoria è fondata sul concetto che l'uomo è avverso al lavoro e si rende quindi indispensabile controllare il suo operato, definendo e comunicando anche le eventuali sanzioni. Secondo la Teoria Y, invece, l'organizzazione delega in parte il processo decisionario alle risorse umane, coinvolgendole nei risultati aziendali di lungo periodo. Secondo tale modello l'uomo accetta il lavoro perché necessario per la sopravvivenza e quindi si autodisciplina. Sposando la Teoria Y piuttosto che la Teoria X, si preferisce uno stile autorevole (basato sulla condivisione di ragionamenti al fine di influenzare gli altri infondendo fiducia e stima), piuttosto che autoritario (inteso come la mera imposizione delle proprie idee).

Un buon professionista non può permettersi di farsi prendere dalla frenesia del fare per il fare, dimenticando di ascoltare timori, paure, incertezze e le necessità emotive dei dipendenti.

Come affermava Plutarco di Cheronea già sotto l'Impero Romano: "Chi si mette subito a controbattere finisce per non ascoltare e non essere ascoltato, e interrompendo il discorso di un altro rimedia una brutta figura. Se invece ha preso l'abitudine di ascoltare in modo controllato e rispettoso, riesce a recepire e a far suo un discorso utile e sa discernere meglio e smascherare l'inutilità o falsità di un altro, e per di più dà di sé l'immagine di una persona che ama la verità e non le dispute, ed è aliena dall'essere avventata o polemica²⁵."

Ascoltare bene è un requisito essenziale sul posto di lavoro. Coloro che non sanno ascoltare danno l'impressione di essere indifferenti o non interessati, il che rende a volte gli altri meno comunicativi.

Tale approccio permette un'interazione col personale che può non avere a disposizione i mezzi e gli strumenti più adatti a portare a termine il lavoro, oppure avere necessità di una particolare forma-

²² P. Reilly, *Teaching Law Students How to feel: using negotiations training to increase emotional intelligence*, *Negotiation Journal*, Harvard, 2005 e Muir R., *The importance of emotional intelligence in law firm partners*. *Law Practise*, Chicago, 2007.

²³ L. Varvelli, "Chi non comunica non esiste", www.ilSole24ore.com, 2009

²⁴ D. McGregor, *The Human side of Enterprise*, McGraw-Hill, New York, 1960.

²⁵ Plutarco, Pisani G. (a cura di), *L'arte di ascoltare*, Oscar Mondadori, Milano, 2005.

zione per il ruolo e le mansioni richieste.

La capacità motivazionale si esplica spronando i soggetti verso il raggiungimento dei traguardi prefissati tramite le procedure concordate, valutando il potenziale lavorativo, le attitudini e le motivazioni che racchiudono, al fine di correlare i bisogni lavorativi a quelli individuali. Un professionista deve avere piena consapevolezza che gli obiettivi sono raggiungibili solo grazie alla cooperazione dei suoi collaboratori, che devono condividere gli obiettivi con una *vision* comune. Egli deve trasmettere positività, entusiasmo e passione ed essere il primo ad averle.

In tale quadro occorre sottolineare che essere provvisti di intelligenza emotiva non significa semplicemente "essere gentili", anzi alle volte questo approccio può comportare la necessità di far comprendere all'interlocutore i suoi sbagli; inoltre non è la mera enfasi di alcuni sentimenti ma una buona capacità di controllarli e gestirli in modo efficace.

Intelligenza emotiva verso i propri clienti

I clienti possono avere una percezione dello studio completamente diversa a seconda del trattamento che viene riservato loro da parte del professionista e dei suoi collaboratori.

In ogni interazione tra studio e cliente, la fedeltà di questo ultimo può andare perduta o uscire rafforzata: lo scopo non è tanto quello di concludere l'erogazione di un servizio, ma piuttosto quello di attrarre e conservare un cliente. L'intelligenza emotiva contribuisce non solo alla fidelizzazione ma anche alla creazione di un sistema di passaparola nelle cerchie sociali del cliente, il quale può portare valore aggiunto allo studio.

Capacità di ascolto è la capacità necessaria per ottenere suggerimenti o critiche rispetto allo svolgimento delle funzioni lavorative, per poi definire l'*iter* di conduzione del proprio gruppo di lavoro. La critica negativa o l'errore possiedono in sé una componente positiva nella misura in cui il soggetto riesce a non ripetere *performance* inefficaci o fallimentari. Ne consegue che il sapere ascoltare le lamentele di un cliente permette di individuare un conflitto che, se trascurato, rischia di diventare sempre più difficile da risolvere.

Un buon livello di comunicazione e ascolto tra titolare dello studio e cliente evita la ritenzione delle informazioni all'interno dell'organizzazione.

Risulta dunque decisiva la capacità di gestire le proprie emozioni, intesa come:

- a) determinare non solo l'intensità ma anche la durata di una certa reazione emotiva;
- b) sapere trasformare un'emozione in un'altra (ad esempio da rabbia a calma durante un'udienza o un incontro lavorativo);
- c) sapere superare stati conflittuali o di tensione, motivandosi con idee e obiettivi da raggiungere (ad esempio rapporto commercialista-cliente-controparte nella negoziazione).

A causa delle differenti competenze tecnico-lessicali le problematiche comunicative all'interno di uno studio si riscontrano più frequentemente nel rapporto professionista-clienti, piuttosto che in quello professionista-collaboratori, soprattutto nelle attività professionali rivolte ai consumatori. Affinché il significato del messaggio sia compreso, occorre che il ricevente faccia riferimento allo stesso linguaggio dell'emittente e sia in grado di decodificarlo. Quindi, il messaggio non è ciò che l'emittente intende dire, ma è ciò che il ricevente comprende: bisogna saper modificare il proprio lessico a seconda non solo delle competenze tecniche, ma anche dell'indole dell'interlocutore, al fine di facilitare la comunicazione e compensare le aree a maggior rischio di incomprensione. Una buona comunicazione è fondamentale, soprattutto nel caso di problemi complessi, in quanto il professionista non solo deve riuscire a comprendere compiutamente la richiesta e le aspettative del cliente, ma allo stesso tempo deve far comprendere le soluzioni prospettabili e quelle invece non convenienti o irrealizzabili, anche se desiderate dal cliente.

Goleman nel libro "*Lavorare con intelligenza emotiva*" tratta il caso dei consulenti tecnici aziendali, i quali riescono a far conseguire ai clienti risultati eccellenti grazie non tanto alle loro capacità tecniche quanto alle loro competenze emotive. Ciò che fa la differenza sta nelle abilità di questi soggetti di ascoltare, persuadere e collaborare, come pure nella loro capacità di motivare le persone e farle lavorare bene insieme.

Il trattamento fiscale dell'indennità di fine rapporto nel contratto di agenzia

Nell'ambito del contratto di agenzia, al momento dell'interruzione del rapporto, la casa mandante è tenuta a corrispondere all'agente un'indennità al sussistere di determinate condizioni. Il trattamento fiscale da riservare a tale indennità è stato oggetto da sempre di un ampio dibattito. Nel corso degli anni si sono infatti alternati diversi orientamenti da parte dell'Amministrazione finanziaria e della giurisprudenza a cui ha fatto seguito un'evoluzione interpretativa dottrinale. Si fornisce in questa sede un quadro sistematico del regime fiscale analizzando in modo specifico il FIRR (fondo indennità risoluzione rapporto).

Definizione e quantificazione dell'indennità

All'atto della cessazione del rapporto di agenzia, il soggetto mandante è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità ove si verifichino determinate condizioni, la cui quantificazione è da sempre un aspetto piuttosto incerto. Tale problematica sorge a causa dell'assenza di un preciso meccanismo di quantificazione da parte dell'articolo 1751, cod. civ., il quale non prevede i criteri di calcolo della stessa, ma fissa esclusivamente il suo limite massimo. Di seguito si fornisce un'esemplificazione dei criteri di determinazione dell'indennità di cessazione del rapporto di agenzia secondo l'articolo 1751, cod. civ.:

Requisiti necessari	Casi in cui l'indennità non è dovuta	Limite massimo	Termine decadenza
Cessazione del contratto	Risoluzione del proponente per grave inadempimento dell'agente	1 anno di retribuzioni sulla media degli ultimi 5 anni o dell'intero contratto se di durata inferiore	1 anno

Gli accordi economici collettivi (AEC) hanno inteso dare applicazione all'articolo 1751, cod. civ.. In particolare, gli AEC, per quanto attiene la determinazione in concreto della misura dell'indennità, hanno previsto:

- indennità per la risoluzione del rapporto di agenzia (c.d. FIRR) - spetta in ogni caso, salvo rarissime eccezioni (ad esempio approvazione indebita di somme di pertinenza del proponente);
- indennità suppletiva di clientela - l'erogazione è collegata allo scioglimento del contratto su iniziativa della casa mandante per fatto non imputabile all'agente;
- indennità meritocratica - è riconosciuta qualora sussistano le seguenti condizioni:
 - a) l'importo complessivo dell'indennità per la risoluzione del rapporto e dell'indennità suppletiva di clientela sia inferiore al valore massimo previsto dall'articolo 1751, comma 3, cod. civ.;
 - b) l'agente, all'atto della cessazione del rapporto, abbia sensibilmente sviluppato gli affari della ditta mandante.

Si fa presente che gli AEC sono stati contestati dalla sentenza del 23 marzo 2006 della Corte di Giustizia Europea quando si è pronunciata in merito alla corretta applicazione delle disposizioni contenute negli articoli 17 e 19, Direttiva 86/653/CEE che regolano la modalità di determinazione delle indennità di cessazione del rapporto di agenzia. Nonostante ciò, tuttora, la maggioranza delle organizzazioni sindacali e la giurisprudenza fanno riferimento agli AEC al fine di determinare tale indennità.

Determinazione e versamento del FIRR

Il FIRR, viene liquidato dalla Fondazione Enasarco ed è finanziato attraverso i versamenti annuali effettuati dalle case mandanti. Tale contributo è dovuto per tutti gli agenti, inclusi quelli che ope-

rano sotto forma di società di capitali.

Nella determinazione dell'indennità è necessario considerare:

- il totale delle provvigioni liquidate nell'anno solare precedente;
- la tipologia del mandato (monomandatario o plurimandatario);
- il numero di mesi di durata del rapporto.

Le case mandanti ai fini del versamento del contributo relativo al FIRR devono accantonare annualmente una somma rapportata alle provvigioni liquidate e calcolata sulla base delle aliquote stabilite dagli accordi economici collettivi (AEC).

Di seguito le aliquote FIRR:

- agenti monomandatari:
 - 4% sulle provvigioni fino a 12.400 euro annui;
 - 2% sulla quota delle provvigioni tra 12.400,01 e 18.600 euro annui;
 - 1% sulla quota delle provvigioni oltre 18.600 euro annui;
- agenti plurimandatari:
 - 4% sulle provvigioni fino a 6.200 euro annui;
 - 2% sulla quota delle provvigioni tra 6.200,01 e 9.300 euro annui;
 - 1% sulla quota delle provvigioni oltre 9.300 euro annui.

Qualora il rapporto di lavoro abbia inizio o cessazione nel corso dell'anno, i sopracitati scaglioni di aliquote dovranno essere riproporzionati in base ai mesi di durata effettiva del rapporto nel corso dell'anno solare.

La ditta mandante effettua annualmente il versamento FIRR tra il 1° e il 31 marzo dell'anno successivo a quello di riferimento, mediante compilazione della distinta telematica. L'obbligo del versamento alla fondazione Enasarco da parte della ditta mandante cessa alla data di scioglimento del contratto di agenzia. Il contributo FIRR relativo all'ultimo anno di attività, viene liquidato direttamente dalla casa mandante all'agente, con applicazione della ritenuta d'acconto del 20% (codice tributo 1040) salvo il caso in cui l'agente operi in forma di società di capitali.

Il regime fiscale in capo all'agente

L'indennità da cessazione del rapporto di agenzia presenta una natura complessa assolvendo a 3 funzioni in relazione alle sue componenti:

1. previdenziale (FIRR);
2. risarcitoria (indennità suppletiva di clientela);
3. incentivante (indennità meritocratica).

La loro unitarietà giuridico-tributaria tuttavia ne enfatizza la natura risarcitoria, non essendo direttamente connessa ad alcuna prestazione specifica di tale soggetto.

Ciò comporta che l'indennità di cessazione, unitariamente considerata:

- ai fini previdenziali non è assoggettata al contributo Enasarco;
- è esclusa da Iva ex articolo 2, comma 3, lettera a), D.P.R. 633/1972;
- ai fini delle imposte sui redditi viene trattata in modo differente a seconda che l'agente svolga la propria attività come imprenditore individuale, società di persone o società di capitali.

Di seguito vengono esaminati i riflessi fiscali ai fini Irpef, Ires e Irap.

Imprenditore individuale

Nel caso di percezione delle indennità da parte dell'agente imprenditore individuale, le stesse non devono essere computate nella determinazione del reddito di impresa, in quanto sono considerate redditi di lavoro autonomo (principio di cassa) come espressamente previsto dall'articolo 53, comma 2, lettera e), Tuir.

Il FIRR deve essere così assoggettato a tassazione separata ex articolo 17, comma 1, lettera d), Tuir al momento della percezione, salva la facoltà per l'agente, di optare per la tassazione ordinaria in sede di compilazione della dichiarazione dei redditi. Il soggetto che eroga l'indennità è tenuto ad applicare la ritenuta d'acconto del 20% ai sensi dell'articolo 25, comma 1, D.P.R. 600/1973.

Schede operative

Conseguentemente, il contribuente che ha percepito l'indennità dovrà dichiararla nel quadro RM, sezione I, del modello Unico PF.

Sez. I - Indennità e anticipazioni di cui alle lettere d), e), f) dell'art. 17, del Tuir	1	2	3	4	5	6	7
	Tipologia	Anno	Reddito nell'anno	Reddito totale	Ritenute nell'anno	Ritenute totali	Opzione per la tassazione ordinaria
RM1			,00	,00	,00	,00	
RM2			,00	,00	,00	,00	

Nello specifico dovrà essere indicato:

- nella colonna 1, lettera "A" la tipologia di reddito percepito (ovvero le indennità, compresi gli acconti e le anticipazioni percepite per la cessazione di rapporti di agenzia delle persone fisiche);
- nella colonna 2 l'anno in cui sorge il diritto a percepire tale reddito;
- nella colonna 3 l'ammontare dell'indennità, degli acconti e delle anticipazioni;
- nella colonna 4 la somma degli importi percepiti nell'anno e in anni precedenti relativamente allo stesso rapporto ovvero, in mancanza di precedenti erogazioni, andrà indicato l'importo di colonna 3;
- nella colonna 5 l'ammontare delle ritenute d'acconto subite nell'anno (comprese quelle eventualmente sospese);
- nella colonna 6 la somma delle ritenute di colonna 5 e quelle eventualmente subite in anni precedenti (comprese quelle eventualmente sospese).

Nel caso di opzione per la tassazione ordinaria si dovrà barrare la casella di colonna 7, e andrà poi compilato il rigo RM15, mentre nel caso di tassazione separata non andrà compilato il rigo RM14 in quanto, in tale rigo devono essere riportati i redditi soggetti a tassazione separata "per i quali non sono state applicate ritenute alla fonte". Poiché la ritenuta a titolo di acconto è già stata operata dal soggetto che ha liquidato l'indennità, non è dovuto il versamento del relativo acconto del 20%.

Sez. VI - Riepilogo delle sezioni da I a V	Totale redditi per i quali è dovuto l'acconto del 20%		Acconto dovuto	
RM14 Tassazione separata	1	2	1	2
RM15 Tassazione ordinaria (sommare l'importo di col. 1 agli altri redditi e riportare il totale al rigo RN1 col. 5 sommare l'importo di col. 2 alle altre ritenute e riportare il totale al rigo RN33, col. 4)	Reddito		Ritenute	
	1	2	1	2

Società di persone

Con l'entrata in vigore del nuovo Tuir, a seguito delle modifiche apportate dalla riforma fiscale (D.Lgs. 344/2003), è stato modificato il trattamento fiscale delle indennità e quindi anche del FIRR. Dal 2004, tali indennità, per quanto riguarda le società di persone, sono escluse dai proventi che concorrono a formare il reddito di impresa, ai sensi dell'articolo 56, comma 3, Tuir e, pertanto, le società di persone non devono includere l'indennità tra le componenti positive di reddito in sede di dichiarazione, non transitando annualmente in capo ai soci, sino al momento dell'effettiva percezione. Solo in quel momento infatti, sorgerà l'obbligo impositivo in capo ai soci, i quali potranno decidere se optare per la tassazione ordinaria o "seguire" la tassazione separata in capo al singolo socio, ai sensi dell'articolo 17, comma 1, lettera d), Tuir. Resta ferma l'applicazione della ritenuta d'acconto nella misura del 20% ai sensi dell'articolo 25, comma 1, D.P.R. 600/1973.

Si precisa che come disposto dall'Agenzia delle entrate con risoluzione n. 105/E/2005

"Quanto alla decorrenza della nuova disciplina...le modifiche recate dall'articolo 1, D.Lgs. 344/2003 sono entrate in vigore a partire dalla data del 1° gennaio 2004. Pertanto, la ritenuta alla fonte di cui all'articolo 25, comma 1, Tuir deve essere applicata alle indennità per cessazione dei rapporti di agenzia erogate a favore delle società di persone da tale data. Deve precisarsi tuttavia al riguardo che qualora le indennità maturate al 31 dicembre 2003 abbiano già concorso alla formazione del reddito di impresa, dette somme verranno escluse dall'applicazione della ritenuta alla fonte."

A fronte delle nuove disposizioni, sempre la risoluzione n. 105/E/2005 si sofferma sulla necessità di acquisire, da parte della casa mandante, una dichiarazione dell'agente beneficiario dell'indennità che attesti la quota di detta indennità eventualmente già computata ai fini Irpef per competenza

negli anni antecedenti la riforma (*ante* 2004), e sulle quali pertanto non deve essere operata la ritenuta alla fonte, che quindi dovrà essere applicata unicamente sulla parte maturata ma non inclusa nella determinazione del reddito di impresa della società di persone.

In sede di compilazione, pertanto, la società di persone:

- nel caso di regime di contabilità ordinaria, a prescindere dalla modalità di tassazione della indennità da parte del socio, dovrà indicare nel quadro RF tra le variazioni in diminuzione l'indennità iscritta nel Conto economico;
- nel caso di regime di contabilità semplificata, l'importo percepito come indennità di cessazione non sarà incluso tra i ricavi nel quadro RG in quanto non rilevante ai fini della formazione del reddito d'impresa.

Infine, non sorge l'obbligo di compilazione del quadro RM (della società) come confermato dalle istruzioni di Unico 2016 – SP, in quanto le quote delle indennità di spettanza dei soci dovranno essere loro comunicate attraverso un apposito prospetto contenente i dati utili alla compilazione del modello Unico dei soci stessi.

Società di capitali

Per quanto riguarda le indennità spettanti a un agente costituito sotto forma di società di capitali, il Tuir non prevede disposizioni particolari, di conseguenza si può ritenere che per tale categoria di soggetti, l'indennità -compreso anche il FIRR- concorra alla formazione del reddito d'impresa secondo il consueto principio di competenza, costituendo quindi base imponibile a fini Ires. Non è, inoltre, soggetta ad alcuna ritenuta di acconto al momento della percezione.

L'applicazione del principio di competenza, unito a quello di prudenza, conduce alcuni autori a una distinzione tra FIRR, indennità suppletiva e indennità meritocratica. Nella prima fattispecie l'indennità è contabilizzata (e tassata) nell'esercizio di maturazione. Al contrario, per le altre fattispecie, in ossequio al criterio della prudenza, il momento impositivo corrisponderebbe alla data di cessazione del rapporto in quanto il ricavo prima della cessazione stessa non sarebbe un componente certo e, come tale, non iscrivibile. Va però ricordato come l'Amministrazione finanziaria, nella circolare n. 33/E/2013 abbia affermato come: "nella nuova formulazione l'articolo 1751, cod. civ. disciplina in modo unitario l'indennità di fine rapporto spettante agli agenti di commercio, senza più rinviare alle previsioni del contratto collettivo di categoria" e che "Nell'attuale quadro normativo, in conclusione, sono deducibili, ai sensi del richiamato articolo 105, Tuir, gli accantonamenti per "indennità per la cessazione di rapporti di agenzia" di cui all'articolo 17, comma 1, lettera d), Tuir, i quali sono disciplinati in via esclusiva e unitaria dall'articolo 1751, cod. civ."

Pare quindi difficile ipotizzare un disciplina differente per le diverse componenti del trattamento in esame.

Merita di essere menzionata la fattispecie in cui la società di capitali adotti il regime di trasparenza fiscale ex articolo 116, Tuir. Qualora si pensi a una possibile comparabilità della medesima con il regime previsto per le società di persone, nel quale, come detto precedentemente è prevista la tassazione separata ex articolo 17, comma 1, lettera d), Tuir, si evidenzia che la medesima non potrà essere applicata alle società di capitali in trasparenza fiscale in quanto applicabile unicamente alle società di persone e alle persone fisiche.

Di seguito si riporta una tabella riepilogativa della tassazione del FIRR:

Soggetto percettore	Iva	Ritenuta d'acconto (20%)	Tassazione separata
Ditta individuale	No	Sì	Sì (con possibilità di optare per la tassazione ordinaria)
Società di persone	No	Sì	Sì (con possibilità di optare per la tassazione ordinaria)

Società di capitali	No	No	No (tassazione ordinaria in base al principio di competenza)
---------------------	----	----	---

Irap

In merito al tema della tassazione ai fini Irap delle indennità riconosciuta all'agente e quindi anche quella del FIRR, sono individuabili 3 casistiche principali rispetto alla forma giuridica dell'agente:

1. in caso di società di capitali le indennità per la cessazione del rapporto di agenzia concorreranno alla determinazione della base imponibile Irap in quanto proventi iscrivibili alla voce A5 del Conto economico;
2. in caso di società di persone o di persona fisica esercente attività commerciali in regime di contabilità ordinaria che opti per determinare il valore della produzione netta Irap secondo le regole previste per le società di capitali e gli enti commerciali (metodo c.d. "di bilancio"), la dottrina non ha una posizione univoca circa il trattamento delle indennità per la cessazione del rapporto di agenzia. Secondo una prima tesi, essi debbono concorrere alla determinazione della base imponibile, in quanto considerati proventi iscrivibili alla voce A5 del Conto economico pur non concorrendo alla formazione del reddito di impresa. Secondo altri, invece, si potrebbe sostenere il non assoggettamento dell'indennità in esame in quanto richiamata dall'articolo 53, comma 2, lettera e), Tuir che, disciplinando i redditi di lavoro autonomo, non risulta applicabile agli agenti che producono reddito d'impresa. Peraltro, ordinariamente i redditi soggetti a tassazione separata non scontano l'Irap, anche se va ricordato come la tassazione separata riguardi le imposte sui redditi e non abbia alcun effetto ai fini Irap. Il punto meriterebbe un chiarimento da parte dell'Agenzia delle entrate;
3. in caso di società di persone o di persona fisica assoggettabile a Irap (dotato di autonoma organizzazione) che calcolano l'imposta secondo il metodo "fiscale", si ritiene che l'indennità non concorra a formare la base imponibile. Invero, le indennità per la cessazione dei rapporti di agenzia non sono ricomprese tra i ricavi di cui all'articolo 85, Tuir e, quindi, non sono "attratte" nella sfera dell'Irap, quali componenti rilevanti, in forza dell'articolo 5-bis, D.Lgs. 446/1997 che proprio all'articolo 85, comma 1, lettere a), b), f) e g), Tuir fa riferimento ai fini del calcolo della base imponibile. Su questa specifica fattispecie, peraltro, l'Amministrazione finanziaria non si è finora espressa, pertanto è ragionevole attendersi un nuovo chiarimento in merito dal momento che l'ultimo intervento di prassi risale alla risoluzione n. 217/E/2002, anteriore all'introduzione dell'articolo 5-bis nell'alveo del D.Lgs. 446/1997.

Infine, nessuna imposizione graverà sull'agente persona fisica non dotato di autonoma organizzazione e quindi non assoggettabile a Irap.

Regime fiscale in capo alla casa mandante ai fini delle imposte sui redditi

Ai fini di una qualificazione giuridico-tributaria delle indennità da cessazione del rapporto di agenzia si analizzano preventivamente le disposizioni del codice civile, la cui formulazione e successive modifiche hanno inevitabilmente influenzato il trattamento delle indennità di fine mandato in ambito di rapporti contrattuali di agenzia. L'articolo 1751, cod. civ. in vigore fino al 1992, rimandava agli accordi economici collettivi (AEC) dell'industria e del commercio, l'individuazione, nello specifico, delle tipologie di indennità: "All'atto dello scioglimento del contratto a tempo indeterminato, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità proporzionale all'ammontare delle provvigioni liquidategli nel corso del contratto e nella misura stabilita dagli accordi economici collettivi, dai contratti collettivi, dagli usi o, in mancanza, dal giudice secondo equità". Non essendovi una visione univoca dell'indennità di cessazione del rapporto di agenzia, di conseguenza la giurisprudenza non ammetteva la deduzione dell'indennità suppletiva di clientela in capo alla società mandante: "...in quanto connotata, per la disciplina collettiva che la regola, dall'incertezza dell'obbligo del preponente alla sua corresponsione - costituisce, in pendenza del rapporto di agenzia, un costo meramente eventuale sia nell'«an» che nel «quantum» e, come tale, (non accantonabile fiscalmente e, quindi) non

deducibile dal reddito d'impresa, manifestando, invece, la qualità di componente negativo deducibile solo nell'esercizio in cui venga concretamente corrisposta" (Cassazione sentenze n. 7690/2003 e n. 24443/2005). La deducibilità per competenza restava ammissibile solo per gli accantonamenti relativi all'indennità di fine rapporto (FIRR) vera e propria in quanto non soggetta ad aleatorietà¹. Diversamente, in base alla più recente formulazione del citato articolo 1751, cod. civ., nel testo modificato dal D.Lgs. 303/1991, e in vigore dal 1993, la mandante, al momento dell'interruzione del rapporto di agenzia deve riconoscere all'agente un'indennità, a condizione che: "l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti; il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti".

Come si evince dal dettato di legge, l'articolo 1751, cod. civ. fa un generico riferimento alla corresponsione di una "indennità" di fine rapporto e, pertanto disciplina univocamente l'indennità di cessazione, comportando il superamento del precedente sistema. L'unitarietà giuridica dell'indennità di cessazione, acquisisce valenza anche in ambito fiscale con conseguente attrazione delle diverse componenti nell'alveo di un'unica indennità per la cessazione dei rapporti di agenzia. La Corte di Cassazione ha così riconosciuto la deducibilità dell'accantonamento per l'indennità da cessazione del rapporto di agenzia - indistintamente rispetto alle sue possibili "sottocategorie" - per i periodi d'imposta successivi al 1993, e, quindi dalla modifica del citato articolo 1751, cod. civ. (Cassazione, sentenza n. 13506/2009). Allo stesso orientamento si è allineata l'Amministrazione finanziaria con la più recente circolare n. 33/E/2013 riconoscendo la deducibilità, per competenza, dell'accantonamento al fondo per indennità suppletiva di clientela. Più recentemente è infine giunta la sentenza della Cassazione n. 26534/2014 la quale afferma che l'accantonamento al fondo per l'indennità suppletiva di clientela, come disciplinata dall'articolo 1751, cod. civ. dopo la riforma, rientra pacificamente tra quelli deducibili ai fini delle imposte sui redditi per competenza, secondo la quota imputabile al periodo. Sotto il profilo tributario, il riferimento normativo su cui si fonda l'attuale orientamento è riconducibile alla riforma del Tuir, nella quale è stata esplicitamente regolamentata la materia. L'articolo 105, Tuir, al comma 1, disciplina la deducibilità degli accantonamenti ai fondi per le indennità di fine rapporto e ai fondi previdenza del personale dipendente istituiti dall'articolo 2117, cod. civ., e, al successivo comma 4, estende il medesimo regime di deducibilità agli "accantonamenti relativi alle indennità di fine rapporto di cui all'articolo 17, comma 1, lettere c), d), e f)", Tuir. Ciò che poneva alcuni dubbi in merito alla deducibilità dell'accantonamento in relazione all'indennità dell'agente di commercio si incentrava invece sulla disposizione dell'articolo 109, Tuir per il quale: "... i ricavi e le spese...concorrono a formare il reddito nell'esercizio di competenza; tuttavia i ricavi e le spese e gli altri componenti di cui nell'esercizio di competenza non sia ancora certa l'esistenza o determinabile in modo obbiettivo l'ammontare, concorrono a formarlo nell'esercizio in cui si verificano tali condizioni".

In sostanza, il principio di cassa sostituisce quello di competenza, in presenza di incertezza nell'*an* e nel *quantum*, solo in mancanza di diversa disposizione specifica. Ma nel caso di specie, la disposizione specifica è prevista dal combinato disposto degli articoli 17 e 105, Tuir, i quali prevedono specificamente la deducibilità degli accantonamenti delle suddette indennità. Difatti, la stessa Corte di Cassazione ha affermato l'impossibilità di negare la deducibilità dell'accantonamento per l'indennità suppletiva di clientela sulla base del carattere aleatorio della stessa e dell'insussistenza dei requisiti di certezza e determinabilità ex articolo 109, Tuir. L'apparente esclusione dell'appena richiamata previsione normativa agli agenti che esercitano l'attività sotto forma di società capitali (ricordiamo che l'articolo 17, Tuir considera solo le indennità delle persone fisiche e delle società di persone) non dovrebbe avere riflessi sulla deducibilità dell'indennità per competenza. Difatti, il richiamo alle somme indicate nell'articolo 17, lettera d), Tuir, operato dall'articolo 105, Tuir ha la sola finalità di individuare in modo oggettivo la tipologia di indennità di fine rapporto che può essere dedotta sotto forma di accantonamenti annuali, a prescindere dal soggetto che la percepisce e, dunque, dalle

¹ Cfr. S. Capolupo, "Il regime fiscale dell'indennità suppletiva alla clientela" in Il fisco n. 24 /2008, pag. 1-4281.

modalità di tassazione (ordinaria o separata) del reddito. Nessuna motivazione logico-sistematica potrebbe individuarsi a sostegno di una differente tesi, dato che, dal punto di vista del mandante (a cui si applica la disciplina degli accantonamenti di cui all'articolo 105, Tuir), non vi sono differenze di sorta nell'imputazione di indennità a favore di agenti costituiti in una o in un'altra forma giuridica. Il mancato richiamo agli agenti costituiti in forma di società di capitali deve pertanto essere semplicemente ricondotto a un mancato coordinamento di norme: le indennità di fine rapporto a cui si riferisce l'articolo 105, comma 4, Tuir sono tutte quelle derivanti da contratti di agenzia o rappresentanza di commercio a prescindere dalla forma del soggetto percettore². Anche l'Avvocatura generale dello Stato, nel parere 2 ottobre 2013, n. 391527, evidenzia che i principi ex articolo 109, Tuir operano esclusivamente qualora altre norme non dispongano diversamente e, pertanto, non sono applicabili all'indennità in questione, posto che la stessa sia espressamente disciplinata dall'articolo 105, Tuir che consente l'accantonamento in esame³. Per chi si fosse in passato adeguato ai chiarimenti di prassi dell'Agenzia delle entrate (e alla precedente posizione della Cassazione), le quote a suo tempo non dedotte non potranno che essere dedotte nel periodo d'imposta di scioglimento del rapporto.

Irap

In bilancio l'indennità di risoluzione del rapporto (FIRR), l'indennità sostitutiva di clientela, e l'indennità meritocratica sono iscritte nella medesima voce. La quota maturata secondo il criterio di competenza deve essere rilevata nei costi per servizi alla voce B7 del Conto economico secondo quanto previsto dal Principio contabile nazionale Oic 12. Non è quindi corretta l'eventuale iscrizione in B13 "Altri accantonamenti" o B9 "Trattamento di quiescenza e simili".

Si applica, infatti, il principio secondo cui alla voce B7 devono essere imputati tutti gli accantonamenti relativi a trattamenti di fine rapporto, diversi da quelli di lavoro subordinato in coerenza con la voce nella quale sono rilevate le competenze ordinarie, in continuità di rapporto.

In contropartita sarà necessario iscrivere nel passivo dello Stato patrimoniale un fondo alla voce B1 "Fondi di trattamento di quiescenza e simili". Nell'ipotesi in cui l'ammontare dell'indennità sia calcolata con certezza, come nel caso del FIRR, invece si evidenzia un debito riclassificato nella voce D14 "Altri debiti"⁴. Anche ai fini Irap la deducibilità degli accantonamenti per la cessazione dei rapporti di agenzia ha comportato un acceso dibattito in particolar modo dovuto alla circolare n. 12/E/2008, la quale ha "sganciato" il tributo regionale dalle regole di determinazione dell'imponibile Ires. Tale circolare, al § 9.2., ha stabilito che per i soggetti che applicano l'articolo 5, D.Lgs. 446/1997, tali accantonamenti, anche se non iscritti alla voce B12 o B13 del Conto economico, non possono essere portati in deduzione ai fini della determinazione dell'imponibile Irap, se non al momento dell'effettivo sostenimento (criterio per cassa) del costo. In riferimento al solo FIRR, dal momento che viene versato ogni anno alla Fondazione Enasarco, sarà deducibile annualmente ai fini Irap a differenza delle altre componenti dell'indennità (indennità suppletiva di clientela e meritocratica) che nonostante risultino accantonate, diventano componenti deducibili Irap solo al momento della liquidazione effettiva. Non è comunque da escludere che il più completo inquadramento contabile di tali accantonamenti delineato dal novellato Principio contabile Oic 12, possa condurre a un ripensamento della posizione assunta in passato dall'Agenzia delle entrate, se non altro per i mandanti costituiti in forma di società di capitali o che comunque calcolano l'imposta applicando l'articolo 5, D.Lgs. 446/1997⁵. Per quanto concerne, infine, i soggetti mandanti che applicano l'articolo 5-bis, D.Lgs. 446/1997 gli accantonamenti non sono deducibili per competenza in quanto non previsti tra i componenti negativi. Tuttavia, la loro deducibilità dovrebbe intervenire all'atto dello scioglimento del rapporto di agenzia in quanto in tale fase potranno essere assimilati ai costi per i servizi resi nell'ambito del contratto di agenzia, espressamente deducibili ai sensi del sopracitato articolo 5-bis, D.Lgs. 446/1997.

² Cfr. A. e G. Vasapolli, "Dal bilancio di esercizio al reddito d'impresa", Ipsoa e L. Gaiani, "Gli accantonamenti per indennità suppletiva di clientela: problemi ancora aperti", in "il fisco" n. 21 / 2014, pag. 2054.

³ G. Gavelli, "Deducibile per competenza l'accantonamento dell'indennità di clientela per gli agenti: un "revirement" annunciato", in il fisco n. 2/2014, pag. 1-115.

⁴ Cfr. F. Bava, G. Gavelli, "Indennità per gli agenti, via libera alla deduzione" in Il Sole-24 Ore - L'esperto risponde del 16 dicembre 2013.

⁵ Cfr. L. Gaiani, "Imponibile Irap e Conto economico: le novità del Principio Oic 12", in il fisco n. 39 /2014, pag. 3832.

Le "nuove" condizioni soggettive per la detrazione del recupero edilizio

L'articolo 16-bis, D.P.R. 917/1986 prevede una detrazione d'imposta per i contribuenti che effettuano interventi di recupero del patrimonio edilizio, legando la fruizione di tale detrazione alla sussistenza di specifiche condizioni soggettive, oggettive e procedurali.

Con riferimento alle condizioni soggettive l'Agenzia prendendo spunto dalle modifiche normative di natura civilistica, introdotte con la L. 76/2016, estende, in difformità rispetto al passato, la detrazione d'imposta anche ai soggetti non legati da vincolo di parentela o affinità. Sulla questione la stessa Agenzia delle entrate è intervenuta con la risoluzione n. 64/E/2016, al fine di inquadrare in modo preciso le ipotesi per le quali è applicabile la citata estensione oggettiva.

Ambito soggettivo della detrazione

In base a quanto stabilito dall'articolo 16-bis, D.P.R. 917/1986 possono fruire della detrazione per il recupero del patrimonio edilizio, meglio conosciuta come detrazione 50%, tutti i soggetti passivi dell'Irpef, residenti e non residenti nel territorio dello Stato, che possiedono o detengono, sulla base di un "titolo idoneo", l'immobile sul quale sono stati effettuati gli interventi. Hanno quindi diritto alla detrazione, se hanno sostenuto le spese e queste sono rimaste a loro carico, il proprietario o il nudo proprietario, il titolare di un diritto reale (uso, usufrutto, abitazione), e i detentori dello stesso quali l'inquilino e il comodatario (previo consenso del legittimo possessore).

Requisito di possesso

È "possessore" colui che vanta sull'immobile un diritto di proprietà o un altro diritto reale diverso dalla proprietà (quale usufrutto, uso, abitazione); a titolo esemplificativo, sono possessori l'usufruttuario di un appartamento o, limitatamente alle parti comuni, il condominio.

Sono "detentori" il familiare del possessore, il conduttore, il comodatario, il socio della cooperativa a proprietà indivisa, il socio di società di persone, il promissario acquirente.

La detrazione spetta ai suddetti soggetti che abbiano sostenuto le spese, nella misura in cui le stesse siano effettivamente rimaste a loro carico.

Per quanto riguarda le condizioni soggettive di accesso alla detrazione, possono beneficiare dell'agevolazione fiscale in commento tutti i soggetti Irpef, individuati in modo analitico, tra l'altro, dall'Amministrazione finanziaria già con le circolari n. 57/E/1998 e n. 121/E/1998.

In particolare, quindi, per le spese sostenute per la realizzazione di interventi di recupero, dal tenore letterale della norma e dai principali chiarimenti forniti dall'Agenzia delle entrate possono fruire della detrazione Irpef:

- il proprietario o nudo proprietario dell'abitazione;
- il titolare di un diritto reale di godimento;
- il comodatario;
- il locatario;
- i soci di cooperativa;
- gli imprenditori individuali per beni diversi da quelli strumentali e merce;
- i soci di società semplice, o in nome collettivo, o in accomandita semplice (sempre con riferimento a immobili diversi da quelli strumentali e merce);
- il promissario acquirente, a condizione che si provveda alla registrazione del contratto preliminare e che nella prescritta comunicazione da inviare all'Amministrazione finanziaria siano indicati gli estremi di registrazione del medesimo preliminare nell'apposito spazio predisposto per

gli estremi di registrazione del contratto di locazione o comodato;

- chi esegue i lavori in economia limitatamente alle spese per i materiali;
- i familiari conviventi (coniuge, parenti entro il 3° grado e affini entro il 2° grado) del possessore intestatario dell'immobile.

Tipologia di soggetti	Chiarimenti
Imprenditore individuale	<p>L'imprenditore individuale (anche agricoltore) può usufruire dell'agevolazione in relazione agli immobili residenziali posseduti o detenuti e oggetto di interventi edilizi agevolati, a condizione che non si tratti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • né di immobili strumentali per l'esercizio dell'impresa (ad esempio l'appartamento di civile abitazione utilizzato come ufficio aziendale); • né di immobili merce. <p>Al riguardo, la circolare n. 57/E/1998 non specifica se, ai fini dell'esclusione dall'agevolazione, l'immobile debba essere strumentale per destinazione oppure per natura. Tuttavia, la circostanza che debba comunque trattarsi di immobili residenziali esclude a priori la possibilità di configurare l'agevolazione rispetto agli immobili strumentali per natura (classificati in Catasto in categorie che identificano destinazioni non abitative). In mancanza di ulteriori precisazioni, si ritiene quindi che ambedue le tipologie di immobili strumentali siano escluse dall'agevolazione.</p>
Imprese familiari	<p>Le spese sostenute dalle imprese familiari sono ripartite utilizzando la "ratio" di divisione del reddito indicata nella dichiarazione dei redditi ai sensi dell'articolo 5, comma 4, Tuir, tenendo presente che al titolare compete almeno il 51% della spesa.</p>
Società di persone	<p>Nel caso in cui l'intervento riguardi un fabbricato di proprietà di una società di persone e la spesa sia sostenuta dalla società stessa, l'agevolazione spetta ai singoli soci in proporzione alle quote di partecipazione agli utili.</p> <p>Poiché la circolare n. 57/E/1998, per l'individuazione dei soci, fa riferimento all'articolo 5, Tuir, occorre tenere presente che, ai sensi della disposizione richiamata, le quote di partecipazione agli utili si presumono proporzionali ai conferimenti effettuati, se non risultano determinate diversamente da atto pubblico o scrittura privata di data anteriore al periodo di imposta. Inoltre, se il valore dei conferimenti non risulta determinato, le quote si presumono uguali.</p> <p>A tal fine, la società deve rilasciare ai soci appositi prospetti contenenti i dati che questi ultimi indicheranno nella propria dichiarazione dei redditi.</p>
Futuro acquirente	<p>Nei confronti del futuro acquirente immesso nel possesso dell'immobile, la detrazione compete alle seguenti condizioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> • le spese devono essere rimaste a carico del futuro acquirente; • il contratto preliminare di compravendita (compromesso) deve essere registrato presso l'Agenzia delle entrate; • le spese per gli interventi agevolati devono essere contabilizzate distintamente da quelle relative all'acquisto dell'unità immobiliare. <p>Non è invece richiesta l'autorizzazione a eseguire i lavori da parte del venditore.</p>

Secondo quanto stabilito dall'Agenzia delle entrate, con la circolare n. 13/E/2013, costituisce "titolo idoneo" per la fruizione della detrazione anche la sentenza di separazione con la quale è assegnato a un coniuge l'immobile intestato all'altro coniuge. Tale circostanza, in presenza delle altre condizioni normative, consente all'assegnatario di beneficiare della detrazione sulle spese affrontate riconducibili all'articolo 16-*bis*, Tuir.

Relativamente ai soci di cooperative sono legittimati i soci di cooperative a proprietà divisa (in qualità di possessori), assegnatari di alloggi, anche se non ancora titolari di mutuo individuale e i soci di cooperative a proprietà indivisa, (in qualità di detentori) assegnatari di alloggi, previo consenso scritto della cooperativa che possiede l'immobile.

Non è ammessa direttamente alla fruizione della detrazione la cooperativa edile formata dai pro-

prietari delle unità immobiliari che hanno provveduto alla sua costituzione per avviare la ristrutturazione dello stabile (risoluzione n. 442/E/2008).

Cointestazione dei documenti comprovanti la spesa

L'Agenzia delle entrate, con la circolare n. 20/E/2011, ha stabilito che nel caso in cui la fattura e il bonifico siano intestati ad un solo comproprietario mentre la spesa di ristrutturazione è sostenuta da entrambi, la detrazione spetta anche al soggetto che non risulti indicato nei predetti documenti, a condizione che nella fattura venga annotata la percentuale di spesa da quest'ultimo sostenuta.

A tal proposito, la stessa Agenzia con la circolare n. 11/E/2014 ha precisato che l'annotazione sui documenti della percentuale di spesa sostenuta deve essere effettuata fin dal primo anno di fruizione del beneficio e che il comportamento dei contribuenti deve essere coerente con detta annotazione. Di conseguenza, è esclusa la possibilità di modificare, nei periodi d'imposta successivi, la ripartizione della spesa sostenuta.

Nel caso di incapacienza generalmente si manifesta la perdita della possibilità di beneficiare della detrazione, tuttavia, con la circolare n. 11/E/2014 l'Agenzia delle entrate ha precisato che nel caso in cui il proprietario dell'immobile non possieda redditi, il coniuge convivente può portare in detrazione nella propria dichiarazione dei redditi le spese sostenute relative ai lavori condominiali pagate con assegno bancario tratto sul conto corrente cointestato ai 2 coniugi.

Sul documento rilasciato dall'amministratore comprovante il pagamento della quota millesimale relativa alle spese in questione il coniuge convivente dovrà indicare i propri estremi anagrafici e l'attestazione dell'effettivo sostenimento delle spese.

Le novità della risoluzione n. 64/E/2016

Come emerge chiaramente dalla lettura dell'elencazione di cui sopra sono esclusi i componenti delle c.d. coppie di fatto privi di un "legame giuridico" con l'immobile oggetto di intervento di recupero. Proprio con riferimento a tale questione l'Agenzia delle entrate con la recente risoluzione n. 64/E/2016 ha rivisto la propria posizione in merito alle condizioni necessarie per poter beneficiare della detrazione in esame nel caso in cui:

- a) i lavori di recupero edilizio si riferiscano a un immobile utilizzato da una "coppia di fatto";
 - b) la spesa sia sostenuta dal convivente *more uxorio* del detentore o proprietario dell'immobile.
- In particolare, l'Agenzia con il citato documento di prassi ha ampliato l'accesso alla detrazione Irpef in commento anche a tali soggetti, interpretando in modo estensivo le nuove disposizioni civilistiche, in materia di coppie di fatto, introdotte con la L. 76/2016.

Si ricorda infatti, che con la L. 76/2016, "Regolamentazione delle unioni civili tra le persone dello stesso sesso e la disciplina delle convivenze", il vincolo prodotto dalle unioni civili è stato equiparato a quello derivante dal matrimonio, con evidenti riflessi anche alla tematica trattata nel presente intervento.

Analoga equiparazione non è stata disposta per le convivenze di fatto, costituite da 2 persone maggiorenni unite stabilmente da legami affettivi di coppia e di reciproca assistenza morale e materiale coabitanti e aventi dimora abituale nello stesso Comune.

Di conseguenza, pur non volendo entrare nel dettaglio della novità normativa, di cui alla L. 76/2016 non essendo questa la tematica oggetto del presente intervento, si può affermare che:

- a) le unioni civili sono equiparabili al matrimonio;
- b) mentre le c.d. coppie di fatto non sono ugualmente equiparabili.

Tuttavia al convivente di fatto sono riconosciuti alcuni specifici diritti spettanti al coniuge nonché il diritto di abitazione al convivente superstite per un determinato periodo di tempo e la successione nel contratto di locazione nella casa di comune residenza in caso di morte del conduttore ovvero di recesso dal contratto. Come accennato, alla luce di tali disposizioni, l'Agenzia delle entrate ha ritenuto opportuno rivedere il proprio orientamento in merito alla detraibilità delle spese in esame da parte del convivente *more uxorio* non proprietario o detentore dell'immobile oggetto dei lavori di recupero edilizio. In particolare, dopo aver evidenziato che "la L. 76 /2016 - pur non avendo equiparato le convivenze di fatto alle unioni basate sul matrimonio - ha, in ogni caso, attribuito

una specifica rilevanza giuridica a tale formazione sociale e, in questo contesto, ha evidenziato l'esistenza di un legame concreto tra il convivente e l'immobile destinato a dimora comune" l'Agenzia giunge alla conclusione che "ai fini della detrazione di cui all'articolo 16-bis ... la disponibilità dell'immobile da parte del convivente risulta insita nella convivenza che si esplica ai sensi della L. 76/2016 senza necessità che trovi titolo in un contratto di comodato".

In altre parole, come precisato dalla stessa Agenzia nella risoluzione n. 64/E/2016, il convivente more uxorio può fruire della detrazione per le spese relative a un intervento di recupero del patrimonio edilizio sull'immobile nel quale si esplica la convivenza con il proprietario o detentore, applicando quanto previsto per il familiare convivente. Di conseguenza l'ampliamento dal punto di vista soggettivo della possibilità di accedere alla detrazione di cui all'articolo 16-bis, D.P.R. 917/1986, non deve far dimenticare la necessità di una sorta di "legame" con l'immobile oggetto di intervento di recupero. Dal punto di vista operativo, è doveroso evidenziare che la possibilità di fruire della detrazione applicando quanto previsto per il familiare convivente è riconosciuta in caso di convivenza che si esplica ai sensi della L. 76/2016, secondo la quale, come specificato dall'Agenzia, la stabile convivenza è accertata in base alla "famiglia anagrafica", risultante a seguito della dichiarazione anagrafica di costituzione della convivenza o di mutamento nella relativa composizione di cui agli articoli 4 e 13, D.P.R. 223/1989. A favore della detraibilità delle spese in esame anche da parte del convivente more uxorio alle medesime condizioni previste per il coniuge convivente, indipendentemente dall'esistenza di un contratto di comodato, va segnalata una prima "apertura" da parte della Corte di Cassazione che nella sentenza n. 26543/2008 ha affermato quanto segue: *"Il rapporto di coniugio non determina, ai fini della detrazione di cui si tratta, una situazione di comproprietà (o di detenzione comune) di tutti gli immobili di proprietà di ciascun coniuge, ma solo di quello (o quelli) concretamente utilizzato anche dal coniuge non proprietario, alla data di inizio dei lavori, a nulla rilevando la circostanza che le spese di ristrutturazione siano eventualmente sostenute dal coniuge non proprietario. L'applicazione al convivente more uxorio del medesimo principio comporta ovviamente l'onere per il contribuente di dimostrare la detenzione dell'immobile da epoca anteriore all'inizio dei lavori".*

Dal punto di vista procedurale pare utile richiamare i chiarimenti espressi dall'Agenzia delle entrate seppur con riferimento ai familiari conviventi in relazione all'intestazione delle fatture e dei bonifici, contestualizzando i chiarimenti alla nuova "categoria" di soggetti beneficiari della detrazione in commento. In particolare, come già indicato in precedenza si ricorda che dal punto di vista documentale i soggetti possono beneficiare della detrazione a condizione che i medesimi sostengano le spese e quindi risultino destinatari delle relative fatture, nonché abbiano provveduto al pagamento con bonifico. Sul punto, con la circolare n. 11/E/2014, risposta 4.1, l'Amministrazione finanziaria, ritenendo applicabili le indicazioni fornite con la circolare n. 20/E/2011, ammette la detrazione della spesa in capo al familiare convivente, quindi anche al componente della coppia di fatto, nel caso in cui le fatture e i bonifici non siano a lui intestati, con la possibilità di provvedere all'annotazione sui documenti della percentuale di spesa sostenuta. Tale annotazione, tuttavia, deve essere effettuata fin dal primo anno di fruizione del beneficio, essendo esclusa la possibilità di modificare, nei periodi d'imposta successivi, la ripartizione della spesa sostenuta.

Concetto di convivenza

La risoluzione n. 136/E/2002 ha precisato che il familiare convivente può usufruire della detrazione solo se la situazione di convivenza (o la qualità di comodatario) esiste già nel momento in cui viene attivata "la procedura finalizzata all'esercizio della detrazione", ovvero, in buona sostanza, è già presente nel momento in cui viene inviata la comunicazione di inizio lavori (ora soppressa).

Sulla medesima questione, la CTP di Reggio Emilia, con la sentenza n. 179 del 30 settembre 2009 appare di diverso avviso quando afferma che, in caso di ristrutturazione di un immobile inagibile, hanno diritto a godere della detrazione del 36% delle spese di ristrutturazione anche i familiari conviventi; infatti, la convivenza tra persone appartenenti allo stesso nucleo familiare può configurarsi anche in astratto, in via eventuale e futura.

Scadenze del mese di dicembre

Di seguito evidenziamo i principali adempimenti dal 1° al 31 dicembre 2016, con il commento dei termini di prossima scadenza.

Si segnala ai Signori clienti che le scadenze riportate tengono conto del rinvio al giorno lavorativo seguente per gli adempimenti che cadono al sabato o giorno festivo, così come stabilito dall'articolo 7 D.L. n.70/2011.

Le scadenze che seguono tengono conto del provvedimento di proroga che ha spostato, per i soggetti cui si applicano gli studi di settore, la data di pagamento delle imposte senza alcuna maggiorazione dal 16 giugno al 7 luglio 2016.

giovedì 15 dicembre

Registrazioni contabili

Ultimo giorno per la registrazione cumulativa nel registro dei corrispettivi di scontrini fiscali e ricevute e per l'annotazione del documento riepilogativo delle fatture di importo inferiore a 300 euro.

Fatturazione differita

Scade oggi il termine per l'emissione e l'annotazione delle fatture differite per le consegne o spedizioni avvenute nel mese precedente.

Registrazioni contabili associazioni sportive dilettantistiche

Scade oggi il termine per le associazioni sportive dilettantistiche per annotare i corrispettivi e i proventi conseguiti nell'esercizio di attività commerciali nel mese precedente. Le medesime disposizioni si applicano alle associazioni senza scopo di lucro.

venerdì 16 dicembre

Versamento del saldo Imu e Tasi 2015

Scade oggi il termine ultimo per effettuare il versamento del saldo Imu e Tasi 2015 per i soggetti proprietari di immobili o di diritti reali di godimento sugli stessi.

Imposta sostitutiva sulla rivalutazione Tfr

Scade il termine per il versamento dell'acconto dell'imposta sostitutiva sulla rivalutazione del Tfr, maturata nell'anno 2016.

Versamenti Iva mensili

Scade oggi il termine di versamento dell'Iva a debito eventualmente dovuta per il mese di novembre (codice tributo 6011).

I contribuenti Iva mensili che hanno affidato a terzi la contabilità (articolo 1, comma 3, D.P.R. 100/1998) versano oggi l'Iva dovuta per il secondo mese precedente.

Versamento dei contributi Inps

Scade oggi il termine per il versamento dei contributi Inps dovuti dai datori di lavoro, del contributo alla gestione separata Inps, con riferimento al mese di novembre, relativamente ai redditi di lavoro dipendente, ai rapporti di collaborazione coordinata e continuativa, a progetto, ai compensi occasionali, e ai rapporti di associazione in partecipazione.

Versamento delle ritenute alla fonte

Entro oggi i sostituti d'imposta devono provvedere al versamento delle ritenute alla fonte effettuate

nel mese precedente:

- sui redditi di lavoro dipendente unitamente al versamento delle addizionali all'Irpef;
- sui redditi di lavoro assimilati al lavoro dipendente;
- sui redditi di lavoro autonomo;
- sulle provvigioni;
- sui redditi di capitale;
- sui redditi diversi;
- sulle indennità di cessazione del rapporto di agenzia;
- sulle indennità di cessazione del rapporto di collaborazione a progetto.

Versamento ritenute da parte condomini

Scade oggi il versamento delle ritenute operate dai condomini sui corrispettivi corrisposti nel mese precedente riferiti a prestazioni di servizi effettuate nell'esercizio di imprese per contratti di appalto, opere e servizi.

ACCISE - Versamento imposta

Scade il termine per il pagamento dell'accisa sui prodotti energetici a essa soggetti, immessi in consumo nel mese precedente.

Ravvedimento versamenti entro 30 giorni

Termine ultimo per procedere alla regolarizzazione, con sanzione ridotta pari al 3%, degli omessi o insufficienti versamenti di imposte e ritenute non effettuati, ovvero effettuati in misura ridotta, entro lo scorso 16 novembre.

Presentazione dichiarazione periodica Conai

Scade oggi il termine di presentazione della dichiarazione periodica Conai riferita al mese di novembre, da parte dei contribuenti tenuti a tale adempimento con cadenza mensile.

lunedì 19 dicembre

Modello 770/2015 ordinario e semplificato

Scade oggi il termine per regolarizzare mediante ravvedimento operoso la mancata presentazione del modello 770/2015 semplificato o ordinario. Il codice tributo da utilizzare per il versamento della sanzione ridotta è il codice 8911.

martedì 27 dicembre

Presentazione elenchi Intrastat mensili

Scade oggi, per i soggetti tenuti a questo obbligo con cadenza mensile, il termine per presentare in via telematica l'elenco riepilogativo degli acquisti e delle cessioni intracomunitarie effettuate nel mese precedente.

Versamento dell'acconto Iva 2016

Scade oggi il termine ultimo per effettuare il versamento dell'acconto Iva 2016 da parte dei contribuenti mensili e trimestrali (codice tributo 6013 per i soggetti che effettuano le liquidazioni con cadenza mensile e 6035 per i soggetti trimestrali).

Omesso versamento Iva – reato penale

Scade oggi il termine per versare l'Iva relativa al 2015 al fine di non incorrere nella sanzione penale.

giovedì 29 dicembre

Modello Unico 2016

Scade oggi il termine per la presentazione, mediante ravvedimento, della dichiarazione omessa da persone fisiche o società alla data del 30 settembre 2016. Oltre all'invio telematico sarà necessario versare con modello F24 la sanzione ridotta con codice tributo 8911.

sabato 31 dicembre

Invio comunicazione per applicazione ritenuta ridotta su provvigioni

Per ottenere l'applicazione della ritenuta d'acconto ridotta al 20% della provvigione è necessario inviare entro oggi al committente, preponente o mandante la comunicazione con la quale si dichiara di avvalersi, in via continuativa, dell'opera di dipendenti o di terzi.

LYNFA Studio[®]

La splendida sensazione di avere tutto sotto controllo

LYNFA Studio è il sistema gestionale integrato per lo Studio Professionale. Un sistema straordinariamente nuovo perché basato sulla piattaforma tecnologica POLYEDRO, che offre tutti i vantaggi del web: facilità d'uso, strumenti di collaborazione e condivisione, accessibilità da remoto.

LYNFA Studio ha due anime, con due diversi obiettivi:

1. erogare servizi ai Clienti,
2. gestire e sviluppare lo Studio.

LYNFA Studio asseconda e dà slancio a tutte le attività del Professionista e del suo Studio. Dal più piccolo a quello con decine di posti di lavoro.

Ogni Studio è diverso: LYNFA Studio sa prendere esattamente la sua forma e crescere insieme a lui e alle sue necessità.

Insieme alle più classiche funzionalità gestionali, offre:

1. i più avanzati strumenti di controllo delle attività, ovunque ci si trovi, anche da tablet;
2. servizi di condivisione e collaborazione, come l'agenda, la pubblicazione documenti e la bacheca;
3. funzionalità che incrementano la produttività, come il workflow e l'anagrafica unica;
4. servizi innovativi per i Clienti.

LYNFA Studio gestisce lo Studio con managerialità ed efficienza, lasciando al Professionista tutto il tempo e le energie per fare al meglio quello che solo lui può fare: gestire le relazioni, diversificare e accrescere le occasioni di business.



SERVIZIO
CERTIFICATO
ISO/IEC 27001

*Agenzia per l'Italia Digitale
Presidenza del Consiglio dei Ministri*



Conservazione Cloud TeamSystem

Molto più che conservazione

Conserva in digitale tutti i tuoi documenti. Risparmia tempo e denaro con TeamSystem!

Il nuovo servizio di Conservazione Cloud TeamSystem permette di conservare qualsiasi documento, liberando totalmente l'utente da qualsiasi onere.

La piattaforma è realizzata per non avere alcun impatto sulle attività, in questo modo il tuo Studio potrà risparmiare risorse e migliorare l'organizzazione del lavoro interno.

Grazie al Servizio di Conservazione Cloud TeamSystem **non devi più preoccuparti di nulla**, provvederemo noi a conservare i documenti rispettando tutti i requisiti definiti dalla normativa vigente. Potrai quindi in qualsiasi momento ricercare e consultare qualsiasi documento attraverso la nostra interfaccia web semplice ed intuitiva.

Con il Servizio Conservazione Cloud TeamSystem potrai:

- conservare digitalmente i tuoi documenti,
- ricercare i tuoi documenti e consultarli in archivio,
- esibire i tuoi documenti in originale seguendo i dettami della normativa,
- esibire e scaricare il Manuale della Conservazione,
- essere sicuro di seguire un processo aggiornato e sempre a norma di legge.

Per gli Studi Professionali

- 1.** Supporti i tuoi clienti con una soluzione ai loro problemi di conservazione.
- 2.** Puoi offrire consulenza organizzativa e formazione alle piccole imprese per permettergli di risparmiare attraverso la conservazione.
- 3.** Ti proponi a nuovi clienti con un servizio ad oggi essenziale che puoi offrire fin da subito, senza aggravio di lavoro per il tuo Studio.