



# NEWS Euroconference

L'INFORMAZIONE QUOTIDIANA DA PROFESSIONISTA A PROFESSIONISTA

Direttori: Sergio Pellegrino e Giovanni Valcarenghi

## Edizione di lunedì 30 dicembre 2013

### EDITORIALI

#### Un anno migliore

di Giovanni Valcarenghi, Sergio Pellegrino

### IMU E TRIBUTI LOCALI

#### Il "gioco delle 3 carte" dei tributi comunali

di Fabio Garrini

### CASI CONTROVERSI

#### Svalutazione magazzino e rilevanza IRAP

di Giovanni Valcarenghi

### PATRIMONIO E TRUST

#### La Cassazione torna ad esprimersi su azione revocatoria e fondo patrimoniale

di Luigi Ferrajoli

### FISCALITÀ INTERNAZIONALE

#### Franchigia per i frontalieri a regime

di Nicola Fasano

### FISCALITÀ INTERNAZIONALE

#### Trust e titolare effettivo: le nuove regole del modulo RW

di Ennio Vial, Vita Pozzi

### ORGANIZZAZIONE STUDIO

**Quando i giovani colleghi non portano nuovi clienti**

di Michele D'Agnolo

## EDITORIALI

---

### ***Un anno migliore***

di **Giovanni Valcarenghi, Sergio Pellegrino**

L'anno che ci stiamo lasciando alle spalle è stato un **anno difficile**, da molti punti di vista.

Un'**economia** che non riesce in alcun modo a risollevarsi, un **legislatore** e un'**amministrazione finanziaria** che ci hanno reso la vita più complicata che mai, un'**attività professionale** che soffre delle difficoltà dei nostri clienti ed al tempo stesso della mancanza di una "guida" e di una "visione".

Per quanto riguarda la **situazione economica**, c'è poco da dire, se non il fatto che possiamo solo sperare che anche l'**Italia riesca ad agganciarsi a quella ripresa** che appare "solida" negli Stati Uniti e che sicuramente interesserà le economie più forti del Continente. E' chiaro però che i ritardi del nostro Paese sono tanti e tali, in ogni settore, che la ripresa, se ci sarà effettivamente, sarà molto più lenta e meno incisiva rispetto a quanto avverrà nelle economie con le quali ci dobbiamo confrontare.

Sarebbe necessario un **profondo cambiamento "strutturale"** per superare questa situazione di *impasse*, ma, obiettivamente, non se ne vedono oggi le condizioni a livello politico e sociale: ecco perché non possiamo che sperare, almeno al momento, che in una modesta inversione di tendenza.

**Legislatore e Amministrazione finanziaria** devono invece capire che non si può vivere di annunci, ma che anzi una **politica che si basa sugli annunci a cui poi non seguono mai i fatti** è destinata inevitabilmente a logorare imprese e professionisti, e quindi a minare le fondamenta stessa dell'economia.

C'è bisogno di una **condivisione preventiva dei provvedimenti**, "vera" e "seria", per evitare che le mille vicende grottesche di quest'anno – dal redditometro allo spesometro, dall'Imu agli acconti, per citarne soltanto alcune – abbiano ancora a ripetersi.

Molti Colleghi più "esperti" ci hanno scritto che si "sorprendono della nostra sorpresa" e che è sempre stato così, dalla riforma Visentini in poi: può essere che sia effettivamente vero, anche se l'ultimo anno è stato davvero "eccezionale" da questo punto di vista, ma, se anche così fosse, **non è giusto rassegnarsi**. Abbiamo il dovere di pretendere più razionalità nei provvedimenti legislativi e maggiore ragionevolezza nella loro applicazione amministrativa, nell'interesse di tutti, non soltanto nel nostro.

Per quel che concerne invece la nostra **attività professionale**, l'auspicio è che il 2014 ci consegni **non soltanto un Consiglio Nazionale**, che ormai "manca da un po'" a causa delle ben note vicende, ma che questo sia "nuovo" nelle logiche, di completa rottura rispetto al passato, possibilmente giovane nei suoi componenti.

In una situazione così difficile per la nostra Categoria, con molti Colleghi che stanno "soffrendo" un momento estremamente delicato, abbiamo l'assoluta necessità che gli elementi migliori si candidino a garantire una "**guida autorevole**" alla nostra Professione, che ci conduca al di fuori delle "sabbie mobili" in cui ci siamo cacciati.

**C'è bisogno** di ridare **speranza ed entusiasmo** a ciascuno di noi, dimostrando che possiamo ancora svolgere un ruolo importante in questo Paese;

**c'è bisogno** di **riacquisire il rispetto delle istituzioni e dell'amministrazione finanziaria**, che devono sapere che in noi avranno un interlocutore competente e attento, severo ma al tempo stesso costruttivo;

**c'è bisogno** di garantire a tutti gli iscritti **assoluta trasparenza**, consentendoci di sapere che cosa i nostri rappresentanti stanno facendo e come stanno spendendo ogni singolo euro che gli abbiamo affidato in gestione, semplificando una struttura organizzativa che, se non eccessiva, oggi non ci possiamo semplicemente permettere;

**c'è bisogno** di comprendere che non possiamo esimerci dal fornire un **adeguato contributo tecnico** nelle Nostre materie, come altre categorie professionali, obiettivamente, hanno fatto più e meglio di noi in passato.

Solo così facendo possiamo sperare di riprenderci il nostro futuro ed il **nostro ruolo**, a fianco delle imprese, nuovamente valorizzati e non come "operatori di supporto" delle esigenze telematiche dell'Agenzia.

In questo scenario non è davvero facile essere ottimisti, ma noi ci vogliamo provare, confidando nel fatto che **il 2014 sia un anno decisamente migliore** rispetto a quello che lo ha preceduto.

L'augurio che facciamo a **tutti i Lettori di Euroconference NEWS e a tutti i Colleghi** è che tornino la **Fiducia** e la **Prospettiva: siamo stati sott'acqua sin troppo ...**

## IMU E TRIBUTI LOCALI

### **Il “gioco delle 3 carte” dei tributi comunali**

di Fabio Garrini

Con un movimento di mano degno di un navigato biscazziere, il Parlamento con la Legge di Stabilità approva la IUC (Imposta Unica Comunale) con la quale viene **ridefinita la tassazione comunale** a partire dal 2014. Si tratta di un intervento tanto sbandierato quanto inconsistente visto che, in fin dei conti, davvero poco cambia rispetto al 2013: occorreva **nascondere** (la scelta del verbo non è casuale) la tanto vituperata **IMU**, soprattutto quella sull'**abitazione principale**, ma il gioco di prestigio ha sortito effetti davvero modesti.

#### **Il nuovo trittico del prelievo comunale**

La nuova tassazione sarà organizzata sui seguenti 3 tributi:

- **IMU** (rieccola), ossia la tassazione sul **possesso** degli immobili che viene pagata dai possessori degli immobili (fabbricati, aree fabbricabili e terreni agricoli). Sono **escluse le abitazioni principali**, a eccezione di quelle di categoria catastale A/1, A/8 e A/9, per le quali continuano ad applicarsi l'aliquota ridotta e la detrazione di € 200. Sono, inoltre, escluse anche le pertinenze delle abitazioni principali e i fabbricati assimilati;
- **TASI**, ossia l'imposta sui servizi indivisibili che viene pagata per **il possesso o la detenzione** a qualsiasi titolo di fabbricati, ivi **compresa l'abitazione principale**, di aree scoperte nonché di quelle edificabili, a qualsiasi uso adibiti. Tale prelievo, calcolato sulla medesima base imponibile IMU, ha un'aliquota standard dell'1 per mille, sulla quale il Comune ha titolo per agire (sia in riduzione, ma molto più spesso sarà in aumento). L'Ente locale può introdurre delle specifiche riduzioni, che tengano conto altresì della capacità contributiva della famiglia, anche attraverso l'applicazione dell'ISEE. Nel caso di **utilizzatore diverso dal possessore** (come a esempio nel caso di locazione o comodato), l'occupante versa la TASI nella misura, stabilita dal Comune nel regolamento, compresa fra il 10% e il 30% dell'ammontare complessivo della TASI, mentre la differenza viene corrisposta dal titolare del diritto reale sull'immobile stesso;
- **TARI**, il tributo finalizzato alla copertura dei costi di smaltimento dei **rifiuti urbani**.

#### **La “somma dei prelievi”**

Pare interessante verificare come IMU e TASI, ossia i tributi più simili visto che hanno la medesima base imponibile (lasciamo quindi da parte la TARI), vadano a **sommarsi e**

**intersecarsi** tra di loro: il comma 640 stabilisce un limite massimo complessivo al prelievo a titolo di IMU e TASI (il che la dice lunga di come lo stesso Legislatore consideri coordinati tali prelievi... ). Il Comune, in forza del comma 677 può determinare l'aliquota TASI rispettando in ogni caso il vincolo in base al quale la **somma delle aliquote della TASI e dell'IMU**, per ciascuna tipologia di immobile, **non possa essere superiore all'aliquota massima consentita dalla legge statale per l'IMU al 31 dicembre 2013**, fissata al 10,6 per mille (anche se su tale limite massimo potrebbero esservi innalzamenti) e ad altre minori aliquote, in relazione alle diverse tipologie di immobile. Vi è poi una norma transitoria applicabile per il solo periodo d'imposta 2014: l'aliquota massima TASI non può eccedere il 2,5 per mille (anche su questo limite si attendono correzioni, ovviamente in aumento).

Questo significa che, la **somma tra IMU e TASI**:

- per gli immobili diversi dall'abitazione principale il prelievo può arrivare al **10,6 per mille**, tenendo in considerazione che per il solo 2014 la quota TASI ha l'ulteriore vincolo specifico del 2,5 per mille;
- per le **abitazioni principali e relative pertinenze** la misura del prelievo può arrivare al **6 per mille** (con la sola componente TASI visto che tali immobili sono esenti dall'IMU), e per il solo 2014 il limite è al 2,5 per mille;
- si ricordi poi che per i **fabbricati rurali** ad uso strumentale l'aliquota massima della TASI non può comunque eccedere il limite dell'**1 per mille**, ossia l'aliquota base del tributo. Questi immobili sono esenti dall'IMU.

Non so come la pensino i nostri lettori, ma a mio avviso cambia davvero poco rispetto al 2013. Dopo averla rimescolata più volte nel mazzo (scorporando la quota ribattezzata TASI, vestendola da contributo sui servizi indivisibili), la carta che si voleva far sparire (l'IMU) è ancora lì in mezzo ben presente, dove è sempre stata, anche nel 2014.

Anzi, qualcosa è cambiato. Almeno nel 2012 l'IMU sull'abitazione principale era accompagnata da specifiche **deduzioni** che oggi non ci sono. E' vero, queste dovrebbero essere introdotte dai Comuni (che lo faranno in ragione dei fondi che saranno stanziati a tal fine), ma **ad oggi ancora non ci sono** (o per lo meno non sono codificate).

Nessuno comincia a **rimpiangere l'ICI**?

## CASI CONTROVERSI

---

### **Svalutazione magazzino e rilevanza IRAP**

di Giovanni Valcarenghi

Può accadere che, in sede di **valutazione** del **magazzino** di fine anno, taluni operatori siano chiamati a valorizzare **beni** in rimanenza che hanno **perduto** gran parte del proprio **valore**, a causa del lento rigiro del magazzino o del “fattore moda”, come a esempio accade nel comparto dell’abbigliamento. Il corretto valore civilistico in alcune occasioni è addirittura suggerito dalla cessione (spesso “a stock”) avvenuta nei primi periodi dell’esercizio successivo.

La prassi contabile (documento [OIC 12](#) e [Documento Interpretativo 1](#)), vorrebbe che **rettifiche** e **svalutazioni** correggano **direttamente** la voce cui si riferiscono (quindi, punti 2, 3, 11 del Conto economico).

Al riguardo, inoltre, il documento [OIC 13](#) prescrive che, nella **valutazione** delle rimanenze finali al **minore** fra il **costo di acquisto** ed il **valore desumibile dall’andamento del mercato**, debba tenersi conto della **svalutazione** dovuta alla **obsolescenza** ed al lento rigiro dei beni in giacenza, il cui importo è necessariamente frutto della applicazione di stime.

Lo stesso OIC 13 prevede che la **rilevazione** della **svalutazione** possa essere fatta con il metodo **“voce per voce”**, oppure attraverso la rilevazione di appositi **“fondi di deprezzamento”** i quali sono comunque da imputare sempre a diretta riduzione della posta attiva (la rimanenza).

La **prima tecnica** è certamente **più precisa**, ma **mal si adatta** ai soggetti che hanno un **inventario** composto da **numerosi articoli**; la **seconda tecnica** è certamente **più agevole** sul versante contabile (pur basandosi, comunque, su una analisi extracontabile di tipo puntuale), **ma** rischia di ingenerare **equivoci** in sede di **accertamento**.

Infatti, dal punto di vista **IRES** (e, fino al 2007, anche **IRAP**), la **deduzione** di queste svalutazioni incontra il **limite** dell'**art. 92** del Tuir e, quindi, **non è normalmente consentita, salvo** che ricorrono le condizioni per l’applicazione del **co. 5** (cd. valore normale medio dell’ultimo mese); si tratta quindi di operare una variazione in aumento nel modello Unico.

Ma **ai fini IRAP**, cosa accade? Ci poniamo l’interrogativo in quanto, in sede di verifica fiscale, **differenti** sono i **comportamenti** tenuti dagli organi **accertatori**.

**Taluno**, in ipotesi di utilizzo della tecnica contabile del fondo deprezzamento, con semplice richiamo alla [circolare 25/E/2009](#) **disconosce la deduzione** come fosse un accantonamento

vero e proprio (nel caso della vendita immediata a valore ridotto, nei primi mesi del successivo esercizio, si tratterebbe di differire la deduzione di un periodo di imposta); **altri**, invece, ne **riconoscono** la **peculiarità** rispetto ai “fondi” e, per conseguenza, ne riconoscono la **deduzione** anche ai fini del tributo regionale nell'esercizio di effettuazione della svalutazione.

A noi sembra preferibile questa **seconda tesi**, in quanto, a partire dal 2008, la nuova struttura del tributo regionale è ancorata ai **valori del conto economico** e, non essendovi deroghe esplicite, **non vi sono disposizioni** che possano **ostare** alla piena **rilevanza IRAP** di queste **svalutazioni** sin dall'anno della loro iscrizione in bilancio, in quanto esse sono classificate in voci di Conto economico rilevanti ai fini dell'imponibile dell'imposta regionale.

**Il caso** della riduzione di valore delle giacenze finali **non va** infatti **confuso con** quello degli **accantonamenti** ai “**fondi rischi e oneri**” rilevati nelle voci B.12 e B.13; in quest'ultimo caso si tratta di poste che hanno come contropartita fondi del passivo classificati alla voce B.3 dello Stato patrimoniale, del tutto estranei all'Irap.

Diversamente, nel caso della **obsolescenza** e dello *slow moving* delle **rimanenze finali**, si tratta di interventi su **poste del bilancio** che hanno una diretta rilevanza ai fini Irap e, non incontrando più i limiti di cui all'art. 92 del Tuir, dal 2008 non soggiacciono a vincoli particolari per il loro computo a riduzione dell'imponibile di periodo.

Così ragionando, peraltro, si giungerebbe alla condivisibile **conclusione** in forza della quale la **conseguenza fiscale** di una medesima situazione **non** verrebbe a **mutare** a seconda della **diversa tecnica contabile** adottata, rispetto a quelle comunque ritenute ammissibili dalla prassi contabile.

In questo senso va osservato che si è espressa anche **Assonime**, prima in alcune note della **circolare 25/2009** e, successivamente, nel **Documento I/2011 – Guida alle Imprese las Adopter** – estendendo le conclusioni individuate anche alle imprese che non adottano gli las.

## PATRIMONIO E TRUST

### **La Cassazione torna ad esprimersi su azione revocatoria e fondo patrimoniale**

di Luigi Ferrajoli

Con la recentissima sentenza **n. 27117 del 04/12/2013** della sezione I, la Corte di **Cassazione** ha ribadito alcuni principi già affermati in materia di **fondo patrimoniale**.

Nella vicenda in esame, due istituti di credito avevano proposto un'**azione revocatoria** ex articolo 2901 Cod.Civ. avverso un atto di costituzione d fondo patrimoniale nel quale il conferente aveva fatto confluire tutti i propri **beni immobili**.

La domanda era stata accolta in primo ed in secondo grado; in particolare la Corte di appello di Bologna aveva osservato che i crediti delle banche, nascenti da **fideiussioni** prestate dalla controparte a garanzia di obbligazioni di una **società** della quale era socio ed amministratore, erano da considerare **anteriori** agli atti di disposizione, dovendosi avere riguardo alla data delle fideiussioni e non a quella della scadenza dell'obbligazione garantita poiché ciò che rilevava era il momento della **nascita del credito** e non quello della sua esigibilità; ne conseguiva che, ai fini dell'elemento soggettivo, era richiesta la **consapevolezza** del pregiudizio arrecato alle ragioni dei creditori e non anche la **dolosa preordinazione** dell'atto.

Da ciò conseguiva ulteriormente che il **fideiussore**, certamente a conoscenza per il suo ruolo delle difficoltà della società garantita, era anche **consapevole** del pregiudizio arrecato ai creditori con un atto a **titolo gratuito**, quale la costituzione del fondo patrimoniale, avente ad oggetto il suo intero patrimonio immobiliare, che diveniva perciò aggredibile soltanto alle condizioni previste dall'articolo **170 Cod. Civ.**

I coniugi hanno proposto ricorso per Cassazione, deducendo in primo luogo la **violazione** dell'articolo 100 Cod.Proc.Civ., degli articoli 167, 168 e 201 Cod.Civ., lamentando l'erronea affermazione della **legittimazione passiva** della moglie del costituente il fondo patrimoniale, in quanto la stessa si era limitata a **partecipare** alla stipula degli atti, rinunciando ad esercitare impugnazioni e non acquisendo alcun diritto soggettivo.

I ricorrenti denunciano inoltre la violazione dell'articolo 2901 Cod.Civ., lamentando che la Corte di appello, al fine di stabilire la necessità alternativamente del **requisito soggettivo** della **consapevolezza** del pregiudizio o di quello della dolosa preordinazione, aveva fatto riferimento, per individuare la nascita del credito, alla data delle fideiussioni anziché

all'**inadempimento** del debitore principale.

La Suprema Corte rigetta il ricorso ribadendo alcuni **principi** già oggetto di precedenti pronunce.

In particolare, respinge il primo dei motivi di ricorso, richiamando il principio secondo cui la **natura reale** del vincolo di destinazione impresso dalla costituzione del fondo patrimoniale, in vista del soddisfacimento dei **bisogni della famiglia** e la conseguente necessità che la sentenza faccia stato nei confronti di tutti coloro per i quali il fondo è stato costituito, comportano che, nel giudizio avente ad oggetto l'azione **revocatoria** promossa nei confronti dell'atto costitutivo, la legittimazione **passiva** spetta ad entrambi i coniugi, anche se l'atto sia stato stipulato da uno solo di essi, non potendo in ogni caso negarsi l'**interesse** dell'altro coniuge, quale beneficiario dell'atto, a partecipare al giudizio (si veda Cassazione, sentenza n. 21494 del 18/11/2011).

Con riferimento al caso in cui, come nella specie, l'azione revocatoria promossa dal **creditore** personale di uno dei coniugi abbia ad oggetto un **fondo patrimoniale** al cui atto costitutivo abbiano preso parte entrambi, il fondamento di tale **legittimazione** è stato, infatti, individuato nel la circostanza stessa di tale **partecipazione** e, pertanto, non solo nel caso in cui la proprietà dei beni costituiti nel fondo spetti ad entrambi i coniugi, ma anche nel caso in cui la proprietà dei beni sia rimasta in capo al **costituente**.

Con riguardo alla problematica della posizione del **fideiussore**, la Cassazione respinge il motivo di ricorso ribadendo il **principio** secondo cui “*l'acquisto della qualità del debitore nei confronti del creditore risale al momento della nascita stessa del credito (e non anche a quello della scadenza dell'obbligazione del debitore principale), sì che è a tale momento che occorre far riferimento al fine di stabilire se l'atto pregiudizievole (nella specie, costituzione di un fondo patrimoniale) sia anteriore o successivo al sorgere del credito, onde predicare, conseguentemente, la necessità o meno della prova della c.d. dolosa preordinazione*” (si veda Cassazione, sentenza n. 3676 del 15/02/2013).

## FISCALITÀ INTERNAZIONALE

### ***Franchigia per i frontalieri a regime***

di Nicola Fasano

La Legge di stabilità per il 2014 conferma la **soglia di esenzione fino a 6.700 euro** per i frontalieri, prevedendola non più come **norma** "a tempo", come era stato fatto finora, ma **a regime**, a partire dal periodo di imposta 2014.

L'ultima proroga del regime agevolativo era stata dettata dalla Legge di stabilità per il 2013 (L. 228/2012) con riferimento all'anno 2013. Tale ultima disposizione, peraltro, aveva previsto che gli **conti Irpef dovuti per il 2013 e il 2014** andavano calcolati senza considerare la franchigia di 6.700 euro (si ricorda che fino al periodo di imposta 2012 era pari a 8.000 euro).

**Non cambia nulla**, ovviamente per i **frontalieri italiani che risiedono in Italia e lavorano in Svizzera**, muovendosi nella c.d. "fascia di confine", i quali continuano a godere del particolare regime di favore previsto dall'Accordo del 3 ottobre 1974 stipulato fra i due Paesi con tassazione esclusiva in Svizzera (fattispecie che sarà oggetto di specifico approfondimento in un prossimo intervento).

E' bene ricordare che, secondo la costante **interpretazione dell'amministrazione finanziaria** ([circ. n. 1/E del 2001, par. 1.2.2](#) e [circ. n. 2/E del 2003, par. 9](#)) si considera "frontaliero" il lavoratore dipendente che **ogni giorno oltrepassa la frontiera** e si reca a lavorare dall'Italia all'estero, in zone di confine e Paesi limitrofi (come per esempio il Principato di Monaco). Tuttavia, manca una definizione normativa di frontaliero e ci sono **Convenzioni contro le doppie imposizioni** (per esempio quella con l'**Austria**) che si riferiscono ai dipendenti che "**abitualmente**" (e non ogni giorno) si recano oltrefrontiera. A ogni modo, nella definizione di frontaliero, quanto meno ai fini fiscali, rientra **il solo lavoratore dipendente**, restando quindi esclusi, per esempio, gli imprenditori e i lavoratori autonomi (compresi dunque i professionisti).

E' chiaro che, in situazioni di questo tipo, la normativa interna deve essere coordinata con le previsioni delle **Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni** stipulate fra gli Stati. Ciò in quanto, in linea di principio, in base all'art. 15, par. 1 del Modello Ocse, recepito nelle convenzioni, il **reddito di lavoro dipendente svolto all'estero**, in prima battuta, salvo alcune eccezioni in genere non applicabili al caso dei frontalieri (dette dal par. 2 dell'art. 15 del Modello Ocse) è **tassato sia nel luogo ove è svolta l'attività, sia in quello di residenza del dipendente**, salvo il riconoscimento del **credito di imposta o dell'esenzione** per evitare (o quanto meno mitigare) la doppia imposizione nello Stato di residenza del lavoratore.

In alcuni casi, però, regole particolari sono stabilite per i frontalieri. Così, per esempio, la Convenzione con **L'Austria** prevede che il lavoratore che abita in zone di frontiera (per esempio in Italia) e va a lavorare nell'altro Stato (ossia in Austria), sempre in zone di frontiera, varcando quest'ultima "abitualmente", è tassato **solo nello Stato di residenza** (ossia in Italia). Il dipendente, pertanto, verrà tassato solo in Italia e, secondo l'interpretazione dell'Amministrazione finanziaria, godrà della soglia di esenzione pari a 6.700 euro se "quotidianamente" oltrepassa il confine. Nessun requisito circa la "frequenza temporale" degli spostamenti, invece, è prevista nella **Convenzione con la Francia**, secondo cui i redditi derivanti dal lavoro dipendente di persone abitanti nella zona di frontiera di uno degli Stati (si supponga l'Italia) e che lavorano nella zona di frontiera dell'altro Stato (si supponga la Francia), sono imponibili soltanto nello Stato in cui dette persone sono residenti (ossia, nel nostro esempio l'Italia).

Nessuna norma ad hoc per i frontalieri è prevista nella Convenzione fra Italia e **Slovenia**.

Nella Convenzione fra Italia e **San Marino**, recentemente ratificata, il Protocollo prevede espressamente, anche per i frontalieri, la tassazione concorrente dei due Stati, salvo il riconoscimento di una franchigia da parte dell'Italia.

Con il **Principato di Monaco**, in assenza di Convenzione con l'Italia, si applicano le sole disposizioni interne.

A ogni modo, le **Convenzioni con Francia e Austria** per inquadrare la fattispecie del "frontaliero", fanno riferimento alle zone di frontiera (sia per quanto riguarda il luogo di abitazione del lavoratore che per quanto concerne il posto di lavoro oltreconfine), ma **non specificano mai alcuna distanza "massima"** entro cui può dirsi soddisfatto tale requisito. Né tale aspetto è stato **mai precisato** da chiarimenti ufficiali da parte dell'Agenzia delle entrate. Tuttavia, è appena il caso di osservare come nel caso in cui **il dipendente non si muova nell'ambito di zone di frontiera**, la disciplina convenzionale più vantaggiosa prevista per i frontalieri non è applicabile e **tornerebbe invece a operare la regola di carattere generale** prevista per il lavoro dipendente in ambito transnazionale (tassazione concorrente sia nello Stato di residenza che in quello di svolgimento dell'attività e credito di imposta o esenzione nello Stato di residenza).

Sul versante interno **l'interpretazione data dall'Agenzia delle entrate** ai fini del riconoscimento della franchigia di 6.700 euro è abbastanza ampia, poiché come accennato, viene data importanza essenzialmente a due condizioni:

- che il lavoratore si rechi **quotidianamente** oltreconfine a lavorare;
- che il **luogo di lavoro sia "in zona di frontiera" e Paesi limitrofi**.

Non è invece richiesto (a differenza di quanto previsto, per esempio, dalle Convenzioni con Francia e Austria e, come vedremo, dall'Accordo con la Svizzera) che il lavoratore abiti in (e si muova da) zone di confine.

## FISCALITÀ INTERNAZIONALE

### ***Trust e titolare effettivo: le nuove regole del modulo RW***

di Ennio Vial, Vita Pozzi

Come già anticipato nell'edizione di [Euroconference news del 27 dicembre](#), il punto 1.1.1 della [C.M. n. 38/E del 23 dicembre 2013](#) approfondisce i nuovi obblighi di segnalazione in capo al **titolare effettivo**. Ieri abbiamo approfondito il caso delle società mentre oggi focalizzeremo l'attenzione sui **trusts**. Anche in questo caso il concetto di titolare effettivo è mutuato dalla disciplina **antiriciclaggio**.

Il [provvedimento Prot.2013/151663 del 18 dicembre 2013](#) ricorda che esistono le seguenti **casistiche** di titolare effettivo:

1. se i futuri **beneficiari** sono già stati **determinati**, la persona fisica o le persone fisiche beneficiarie del **25%** o più del patrimonio di un'entità giuridica;
2. se le persone che beneficiano dell'entità giuridica non sono ancora state determinate, la **categoria di persone** nel cui interesse principale è istituita o agisce l'entità giuridica;
3. la persona fisica o le persone fisiche che esercitano un **controllo** sul 25% o più del patrimonio di un'entità giuridica.

La circolare chiarisce che se sono verificati i **requisiti** di cui al **punto 1**) (a esempio, se la percentuale di attribuzione del patrimonio è pari o superiore al 25%), il contribuente è tenuto a **dichiarare il valore complessivo** degli **investimenti** detenuti **all'estero** dall'entità e delle attività estere di natura finanziaria a essa intestate, nonché la percentuale di patrimonio nell'entità stessa.

Il chiarimento appare pienamente in linea con il dettato normativo. Correttamente la circolare precisa che rilevano gli **investimenti** e le **attività estere** sia se detenuti da **entità** e istituti giuridici residenti in **Italia**, sia se detenuti da entità e istituti giuridici **esteri**, indipendentemente dallo Stato estero in cui sono istituiti. In sostanza, si applica l'approccio **look through** anche se il trust o la fondazione sono istituiti in un **Paese collaborativo**.

Il chiarimento più atteso, tuttavia, riguarda la seconda casistica, ossia quella del trust che individua meramente la **categoria dei beneficiari**. Una interpretazione strettamente letterale del dato normativo poteva portare a sostenere la tesi secondo cui **tutti i partecipanti** alla categoria (beneficiari attuali) fossero tenuti a monitorare l'intero investimento. Questa impostazione si scontrava con molti problemi di natura pratica. Innanzitutto, tutti i beneficiari sopravvenuti a seguito di nascita sarebbero venuti al mondo con l'onere di fare il modulo RW.

Peraltro, questo obbligo si sarebbe mal conciliato con la nuova impostazione volta a indicare l'intero investimento ma con la propria percentuale di possesso. Inoltre, generalmente la definizione delle **quote** del **patrimonio** da attribuire a ciascun beneficiario spettano al trustee, e la scelta viene spesso operata alla fine del trust.

La circolare risolve in modo pregevole la questione precisando che, qualora **non** siano **verificati i requisiti** per l'esercizio del **controllo** di tali entità o istituti (a esempio, se i beneficiari sono destinatari di una quota inferiore al 25% del patrimonio), la fondazione o il **trust** sono tenuti a **monitorare direttamente** gli investimenti o le attività estere sempreché si tratti di enti non commerciali residenti. In sostanza, sono confermate le regole classiche di monitoraggio per i trust. Ciò comporta che un **trust estero**, dove i beneficiari non abbiano un diritto puntuale alla percezione dei beni in quanto sono meri partecipanti di una categoria, **non porta obbligo** di monitoraggio **per alcuno**: il trust è escluso in quanto non residente mentre i beneficiari attuali sono esclusi in forza delle indicazioni contenute nella circolare.

Rimane ancora da affrontare il rischio della **duplicazione** di **informazioni** derivanti dal fatto che oltre ai titolari effettivi anche il trust residente rimane soggetto all'obbligo di compilazione del modulo RW. Anche questa questione è egregiamente risolta dalla circolare la quale, se da un lato precisa (e non poteva fare altrimenti visto il dettato normativo) che i **trust non commerciali** (ossia quelli [dell'art. 73, co. 1 lett. c](#)) del Tuir) sono tenuti **all'obbligo** di monitoraggio, dall'altro chiarisce che se **l'adempimento** spetta ai **titolari effettivi**, i trust sono tenuti a tale adempimento **soltamente** per le **quote non riferibili** ai titolari stessi.

Si ponga il caso di un trust con tre beneficiari individuati puntualmente ai quali spettano le quote del 50%, 30% e 20%. Ebbene i **due titolari effettivi** cui corrispondono le quote del 50% e del 30% dovranno indicare l'intero investimento con le quote di partecipazione a essi riferite mentre il trust dovrà indicare l'intero patrimonio con la quota del 20%. Si ricorda, infatti, che il 20% non genera la qualifica di titolare effettivo. Per valutare la **percentuale rilevante** ai fini della qualifica di titolare effettivo si devono considerare anche le **quote** spettanti ai **familiari** di cui all'[art. 5, co. 5](#) del Tuir e spesso (anche se non necessariamente) i beneficiari di un trust sono legati da rapporti di parentela.

La conseguenza di questa impostazione è che se i titolari effettivi indicano l'intero investimento, allora il trust non deve più segnalare alcunché.

La circolare precisa inoltre che **non** si ritiene che la **titolarità effettiva** del trust possa essere attribuita al **trustee** posto che quest'ultimo amministra i beni segregati nel trust e ne dispone secondo il regolamento del trust o le norme di legge e non nel proprio interesse.

E' assolutamente condivisibile la visione del trustee: egli è, infatti, proprietario ai fini della gestione e non del godimento.

In realtà, queste indicazioni **valgono** per quanto concerne il **modulo RW** e **non** anche in materia di disciplina **antiriciclaggio** in quanto la terza fattispecie dell'allegato tecnico fa

riferimento, per l'appunto, al soggetto che controlla il trust e, tralasciando le ipotesi di interposizione, questo altro non è se non il trustee.

A ogni modo, alla luce dei chiarimenti forniti dalla circolare, questa precisazione appare comunque superflua.

Da ultimo viene precisato che per permettere ai "titolari effettivi" del trust di adempiere ai suddetti obblighi dichiarativi, il **trustee** è tenuto a **individuare i titolari effettivi** degli investimenti e delle attività detenuti all'estero dal trust e **comunicare** agli stessi i **dati utili** per la compilazione del quadro RW: la quota di partecipazione al patrimonio, gli investimenti e le attività estere detenute anche indirettamente dal trust, la loro valorizzazione, nonché i **dati identificativi** dei soggetti esteri.

## ORGANIZZAZIONE STUDIO

---

### **Quando i giovani colleghi non portano nuovi clienti**

di Michele D'Agnolo

C'era una volta un piccolo naviglio che non sapeva navigar. Oggi partiamo da una canzone del Trio Lescano, divenuta una filastrocca per bambini, per parlare di un problema molto serio. Quasi una intera generazione di professionisti, quella più giovane, è spesso in grande difficoltà se non nell'impossibilità di apportare nuova clientela agli studi ai quali appartiene.

Non occorre scomodare *Jessica Rabbit* per capire che **non è assolutamente colpa loro**, ma sono stati "disegnati" così.

Fino a qualche tempo fa, un giovane collega che entrasse in studio e portasse della propria clientela poteva essere guardato addirittura con sospetto e fastidio, perché probabilmente non si sarebbe concentrato adeguatamente su quella che lo studio gli voleva assegnare in gestione.

E d'altra parte i professionisti hanno fino ad oggi **imparato essenzialmente sul campo** il mestiere di procurarsi il lavoro, mentre a una intera generazione è stato sostanzialmente **negato un processo di sviluppo delle capacità "commerciali" per tentativi ed errori**, partendo da piccoli incarichi per poi andare a incarichi sempre più complessi. Complici forse anche CAF e associazioni di categoria, **è mancato ai nostri junior il rapporto con la dirimpettaia** a cui fare la prima dichiarazione dei redditi, allo zio che ti porta la semplificata e poi ti presenta l'amico e così via.

In altre parole tradizionalmente si sono avvicinati o formati all'interno degli studi **giovani colleghi col solo intento del delivery**, cioè di realizzare prestazioni professionali acquisite da altri, essendo il costo di acquisizione di nuova clientela basso ed essendo quindi agevole per i senior dello studio svolgere tale attività. Sono **rari i professionisti che hanno spinto i propri giovani a coltivare una propria clientela parallela**, e si sono anche assunti il rischio di avere colleghi incapaci di conciliare bene una cosa con l'altra o di avere giovani che si parcheggiano finché non sviluppano una base di clientela sufficiente a staccarsi. L'unica abilità commerciale richiesta era quella di non spaventare i clienti e farli scappare.

Nel tempo tuttavia **una quota significativa di giovani professionisti ambisce a un percorso carierale** e stipendiale di crescita. D'altro canto l'ambiente competitivo si è fatto sempre più feroce e i professionisti dotati di capacità commerciali sono spesso insufficienti a portare a casa il pane per tutti.

I "commerciali" dello studio hanno sovente la sensazione di essere come la mamma che porta il cibo ai voraci uccellini dentro al nido. Beccucci sempre spalancati verso l'alto, grande strepito se il bottino è magro, spirito di iniziativa zero.

Soprattutto gli studi di maggiore dimensione, se non affrontano il fenomeno, **possono rischiare fenomeni di spin-off** da parte dei giovani ai quali non venga dischiuso alcun orizzonte migliorativo o anzi viene detto di tirare ulteriormente la cinghia. Spesso se ne vanno proprio quelli che sono in grado di camminare sulle loro gambe. L'altra alternativa è quello che chiamo **l'effetto soufflé**, lo **studio che collassa su sé stesso**, inciampando sui propri costi fissi sempre crescenti.

È quindi indispensabile **collegare alle capacità commerciali il percorso carriera**, fin dai primi passi. Se porti nuovi clienti sarà la loro redditività a farti scalare la *hit parade*, non la nostra.

Attivare le forze commerciali dei giovani professionisti non è cosa da poco. Non solo vogliamo che **diventino in pochissimo tempo degli abili "venditori"**, ma anche che sappiano cimentarsi subito con **clienti di livello compatibile** con quelli dello studio. È come pretendere che il leone dello zoo, che hai abituato a succulente bistecche, esca nella savana per la prima volta e ti porti subito una gazzella.

I giovani professionisti **spesso si vergognano di proporsi**. Questo perché comunque il successo di una proposta commerciale, contrariamente al problema tecnico, non dipende solo dall'abilità del professionista ma da moltissimi fattori esogeni. Perciò il tasso di insuccesso è tendenzialmente molto più alto. Il **professionista non vuole, in realtà, mettersi in gioco**. È molto più comodo trincerarsi dietro il proprio corpus disciplinare che mettere la propria faccia su qualcosa che non sai come andrà a finire. Come in qualsiasi forma di corteggiamento, i professionisti dovranno **accettare un budget iniziale di sonore sconfitte**.

Molti giovani professionisti inoltre ritengono che **certe abilità siano innate e non trasmissibili**. Altri pensano che **si possano imparare solo sul campo**, mentre invece vi posso assicurare che le competenze necessarie si possono trasmettere con l'affiancamento di professionisti esperti e, a complemento, con lo studio e la preparazione in aula. Ci sono senz'altro colleghi più predisposti e più interessati, ma **chiunque può diventare abbastanza esperto** da poterlo fare decorosamente.

A mia opinione è quindi indispensabile per la sopravvivenza dello studio **stabilire un piano per sviluppare l'abilità commerciale** di un numero sufficiente di persone all'interno dello studio e **investire sulla loro preparazione** in questo campo. Meglio se fossero professionisti e meglio ancora se fossero giovani.