

## REDDITO IMPRESA E IRAP

### **L'incerta qualificazione fiscale della rivalsa agenti**

di Fabio Landuzzi

Master di specializzazione

## **IL CONFERIMENTO DI PARTECIPAZIONI**

[Scopri di più >](#)

Nell'attività degli agenti assicurativi e dei consulenti finanziari è frequente incontrare la fattispecie della c.d. **"rivalsa"**, ossia la situazione – prevista nell'ambito dei rispettivi Accordi nazionali – in cui il **preponente** del rapporto esercita il proprio diritto nei confronti dell'**agente subentrante** ad ottenere da questi il **rimborso dell'indennità** corrisposta all'**agente cessato** quale **forma compensativa del portafoglio clienti** a sua volta attribuito al subentrante. Il valore di questa indennità ha una connessione diretta con il **valore economico del portafoglio clienti** dell'**agente cessato**.

La questione dubbia riguarda il **corretto trattamento fiscale** in capo all'**agente subentrante** del costo rappresentato dal riconoscimento di questa **indennità** al preponente, tanto che nella prassi sono rinvenibili **comportamenti piuttosto variegati** che vanno dall'imputazione dell'onere **per intero nell'esercizio** in cui il subentro si perfeziona, all'alternativo assoggettamento ad **ammortamento a titolo di spesa pluriennale** o, infine, alla qualificazione di questo costo quale espressione di un **valore pagato a titolo di "avviamento"**.

La questione ha trovato di recente un intervento interpretativo dell'**Agenzia delle entrate** nella [risposta a interpello n. 317/2020](#).

Il caso oggetto della risposta riguardava un **consulente finanziario** che aveva convenuto, con effetto da luglio 2020, di assistere alcuni clienti di una banca che erano sino a quel momento gestiti da altri consulenti, a fronte del **pagamento** alla stessa banca **di una somma a titolo di rivalsa**, che a sua volta veniva destinata al consulente uscente quale **indennità di clientela**.

Secondo l'Agenzia delle entrate la somma in questione rappresenta **un'indennità per l'acquisizione della gestione di una parte del pacchetto clienti** del mandante stesso, in quanto attraverso il negozio sottostante **non viene trasferita la clientela** del precedente consulente a favore del subentrante, bensì si configura una sorta di **"diritto allo sfruttamento"** di questa clientela che presenta tratti di similitudine con il caso della **licenza di utilizzazione di un bene**.

Ciò, in quanto i clienti sono e **rimangono clienti della mandante**, nel cui interesse i consulenti concludono i contratti.

Secondo questa prospettiva, la rivalsa non rappresenta quindi un bene immateriale, bensì una **spesa pluriennale deducibile** secondo la disciplina di cui all'[articolo 108, comma 1, Tuir](#), e quindi **nei limiti della quota imputabile a ciascun esercizio**, in ossequio al **principio di derivazione rafforzata**, o di derivazione semplice nel caso delle microimprese.

La soluzione proposta dall'Amministrazione Finanziaria è certamente **condivisibile**, sebbene non trovi in dottrina e giurisprudenza una piena adesione.

È infatti recente l'arresto della **Corte di Cassazione** ([ordinanza n. 29987/2021](#)) secondo cui la rivalsa di portafoglio sarebbe qualificabile sotto il profilo civilistico come una forma di **compensazione della perdita di avviamento** del soggetto uscente, con la conseguenza che manterebbe la medesima qualificazione anche **ai fini fiscali** in capo all'agente subentrante che la corrisponde.

In questa prospettiva, quindi, la somma sarebbe **deducibile per l'agente subentrante** nei limiti di cui all'[articolo 103 Tuir](#).

La soluzione proposta dalla Suprema Corte non è a nostro avviso convincente.

Sul piano civilistico, si può osservare che il caso della rivalsa agenti **non è trattata dall'Oic 24**; tuttavia, si è del parere che, sposando la tesi che attribuisce alla somma corrisposta la natura del **diritto allo sfruttamento della clientela**, la stessa possa trovare giusta classificazione alla **voce B.I.7 - "Altre Immobilizzazioni immateriali"** – ed essere quindi soggetta ad ammortamento per il **ragionevole periodo di tempo** in cui l'agente che sostiene il costo ritiene possa **trarre utilità dallo sfruttamento della clientela** gestita.

Dal punto di vista fiscale, quindi, aderendo alla tesi rappresentata dall'Agenzia delle entrate nella citata risposta, la **deduzione fiscale** avverrebbe secondo la **stessa scansione temporale del piano di ammortamento contabile**.