



Edizione di martedì 1 Agosto 2023

CASI OPERATIVI

Detrazione spese coperte da polizze assicurative
di Euroconference Centro Studi Tributari

ADEMPIMENTO IN PRATICA

Investimenti in beni strumentali “prenotati”: effetti sui modelli Redditi
di Debora Reverberi

PATRIMONIO E TRUST

Dichiarazione dei redditi per il trust commerciale
di Angelo Ginex

IMPOSTE INDIRETTE

La tassazione per enunciazione dell'imposta di registro
di Luigi Ferrajoli

PROFESSIONISTI

Obiettivo gestione clienti: come raggiungerlo con il Controllo di Gestione
di Mauro Fresi – Consulente di BDM Associati SRL

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Il piano di transizione: come gestire con successo il cambiamento in uno studio professionale
di Giangiacomo Buzzoni di MpO & Partners

CASI OPERATIVI

Detrazione spese coperte da polizze assicurative

di Euroconference Centro Studi Tributari



Una compagnia assicurativa offre polizze sanitarie private stipulate direttamente dal contribuente. Il premio versato dal contribuente non rientra fra quelli detraibili o deducibili fiscalmente (e quindi nessuna detrazione d'imposta può essere recuperata in dichiarazione dei redditi).

In caso di un sinistro, se il contribuente dovesse necessitare per esempio di un intervento chirurgico, non deve anticipare nessuna spesa in quanto la compagnia di assicurazione provvede al pagamento diretto delle strutture convenzionate.

Ai sensi dell'articolo 15, comma 1, lettera c), D.P.R. 917/1986 si considerano rimaste a carico del contribuente anche le spese rimborsate per effetto di contributi o premi di assicurazione da lui versati e per i quali non spetta la detrazione d'imposta o che non sono deducibili dal suo reddito complessivo né dai redditi che concorrono a formarlo.

Si nota, quindi, come la norma non contempi il caso di sostenimento diretto della spesa da parte dell'assicurazione, ma solo il caso in cui le spese siano state anticipate dal contribuente e in un secondo momento restituitegli dall'assicurazione, anche se sostanzialmente la posizione economica del contribuente è identica (non viene incisa dal costo della prestazione sanitaria).

Anche alla luce della CTR Piemonte, sentenza n. 640/2021, si chiede se può essere considerata valida, ai fini della detrazione, la fattura medica coperta da polizza sanitaria con presa in carico diretta da parte della compagnia di assicurazione.

Il pagamento diretto da parte della compagnia di assicurazione tramite bonifico bancario rispetta le regole sulla tracciabilità previste dalla L. 160/2019, secondo la quale si può beneficiare delle detrazioni per oneri di cui all'articolo 15, Tuir, solamente se il pagamento delle spese deve avvenire mediante bonifico bancario o postale, oppure mediante altri sistemi

“tracciabili”, diversi da quello in contanti?

Quali sono gli elementi / adempimenti necessari per assicurare la detrazione delle spese mediche al contribuente intestatario della polizza?

[**LEGGI LA RISPOSTA DI CENTRO STUDI TRIBUTARI SU EVOLUTION...**](#)



ADEMPIMENTO IN PRATICA

Investimenti in beni strumentali “prenotati”: effetti sui modelli Redditi

di Debora Reverberi

Seminario di specializzazione

NUOVO PATENT BOX E ATTIVITÀ DI R&S

[Scopri di più >](#)



Le esigenze di monitoraggio nell'ambito del P.N.R.R. del credito d'imposta per investimenti in beni strumentali, disciplinato dall'articolo 1, [commi 1051-1063](#), L. 178/2020 e ss.mm.ii., hanno un impatto sulla **modalità di esposizione, nei modelli dichiarativi, dei beni “prenotati”**.

Le istruzioni ai quadri RU dei modelli Redditi richiedono, a partire da Unico 2022, di **indicare anche le valide “prenotazioni” di investimenti effettuati oltre il termine del periodo d’imposta**, che consentono di godere della medesima disciplina in vigore per gli investimenti regolarmente effettuati nel periodo.

In particolare:

- **nei modelli Redditi 2022**, devono essere indicati gli **investimenti “prenotati” entro il 31 dicembre 2021 ed effettuati entro il 31 dicembre 2022**, ai quali si applica la disciplina dei [commi 1054](#) (beni ordinari), [1056](#) (beni materiali 4.0) e [1058](#) (beni immateriali 4.0) dell'articolo 1, L. 178/2020;
- **nei modelli Redditi 2023**, devono essere indicati gli **investimenti “prenotati” entro il 31 dicembre 2022 ed effettuati entro il 30 novembre 2023 (30 giugno 2023 per beni immateriali 4.0)**, ai quali si applica la disciplina dei commi 1055 (beni ordinari), [1057](#) e/o [1057-bis](#) (beni materiali 4.0) e [1058](#) (beni immateriali 4.0) dell'articolo 1, L. 178/2020.

Nella prassi si possono sovente riscontrare due casi meritevoli di approfondimento:

- **omessa esposizione, nel modello Redditi 2022, degli investimenti “prenotati” nel 2021 ed effettuati entro il 31 dicembre 2022;**
- **completamento, oltre il termine del 31 dicembre 2022, di investimenti “prenotati” entro il 31 dicembre 2021.**

Gli investimenti “prenotati” nel 2021 ed effettuati entro il 31 dicembre 2022, devono essere indicati nel modello Redditi 2022.

Sul tema è puntualmente intervenuta, con una Faq del 5 giugno 2023, l’Agenzia delle entrate: *“Come precisato nelle istruzioni del modello Redditi 2022, nel rigo RU140 andavano indicati gli investimenti effettuati successivamente alla chiusura del periodo d’imposta di riferimento del citato modello (2021) ed entro il 31 dicembre 2022 per i quali entro il 31 dicembre 2021 si era proceduto all’ordine vincolante ed era stato versato l’acconto del 20%. Il corrispondente credito d’imposta, sebbene non ancora utilizzabile nel citato periodo d’imposta, andava comunque indicato nella colonna 2 del rigo RU5 e poi riportato anche nella colonna 3 del medesimo rigo”.*

Qualora l’impresa abbia omesso la compilazione del quadro RU nel modello Redditi 2022 dovrà presentare una dichiarazione integrativa, non essendo contemplato nel dichiarativo 2023 l’inserimento delle “prenotazioni” 2021: al rigo RU140 del modello redditi 2023 vanno indicati infatti “gli investimenti effettuati successivamente alla chiusura del periodo d’imposta di riferimento della presente dichiarazione ed entro il 30 novembre 2023 (30 giugno 2023 per il credito 3L) per i quali entro il 31 dicembre 2022 si sia proceduto all’ordine vincolante e sia stato versato l’acconto del 20 per cento del prezzo di acquisto”.

E cosa accade qualora **l’investimento prenotato entro il 31 dicembre 2021 non sia stato effettuato entro il 31 dicembre 2022?**

Il mancato rispetto della *dead line* non determina la decadenza dall’agevolazione, ma rende applicabile la disciplina in vigore nell’anno successivo a quello di versamento degli acconti.

Evidentemente **l’investimento, già prenotato nel 2021, risulterà “prenotato” anche entro il 31 dicembre 2022**, rendendosi applicabile la disciplina prevista per gli investimenti effettuati nel 2022, a patto di rispettare la nuova “scadenza” del 30 novembre 2023 (30 giugno 2023 per beni immateriali 4.0).

Si riporta di seguito un **esempio di compilazione dei modelli Redditi nelle due casistiche** sopra delineate.

Si ipotizzi che l’impresa Alfa Srl abbia **“prenotato” il 30 dicembre 2021 un investimento in un bene materiale 4.0** di costo pari a euro 300.000.

Caso 1) L’investimento è stato effettuato il 15 dicembre 2022, con interconnessione “tardiva” nel 2023.

Il credito d’imposta spettante ammonta, ai sensi del comma 1056 dell’articolo 1, L. 178/2020, a **300.000 x 50% = 150.000 euro, compensabile in tre quote annuali di euro 50.000 cadauna a decorrere dal 2023, post interconnessione.**

Il credito e l’investimento vanno indicati, **eventualmente anche mediante presentazione di**

dichiarazione integrativa, nel modello Redditi 2022, a nulla rilevando la data di interconnessione.

Alfa srl non deve indicare l'investimento nel modello Redditi 2023, perché si genererebbe una duplicazione del corrispondente credito d'imposta.



REDDITI QUADRO RU
Crediti di imposta concessi a favore delle imprese

PERIODO D'IMPOSTA 2021

| | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

CODICE FISCALE

Mod. N.

| SEZIONE I Crediti d'imposta (I crediti da indicare nella sezione sono elencati nelle istruzioni) | Dati identificativi del credito d'imposta spettante | | Codice credito 1 2L |
|---|---|-------|---------------------------------|
| | RU1 | | |
| RU2 Credito d'imposta residuo della precedente dichiarazione | | | ,00 |
| RU3 Credito d'imposta ricevuto (da riportare nella sezione VI-A) | | | ,00 |
| RU5 Credito d'imposta spettante nel periodo (di cui 1 ,00 2 150.000,00 3 ,00 4 ,00 5 ,00 6 ,00 7 ,00) 8 150.000,00 | | | |
| RU6 Credito utilizzato in compensazione con il mod. F24 | | | ,00 |
| RU7 Credito utilizzato ai fini Ritenute IVA (Periodici e acconto) IVA (Saldo) IRES (Accconti) IRES (Saldo) Imposta sostitutiva IRAP | 1 ,00 2 ,00 3 ,00 4 ,00 5 ,00 6 ,00 7 ,00 | | ,00 |
| RU8 Credito d'imposta reversato | | | ,00 |
| RU9 Credito d'imposta ceduto (da riportare nella sezione VI-B) | Art. 1260 c.c. | 1 ,00 | Art. 43-ter D.P.R. 602/73 2 ,00 |
| RU10 Credito d'imposta trasferito (da riportare nel quadro GN o GC o TN o PN) | | | ,00 |
| RU11 Credito d'imposta richiesto a rimborso | | | ,00 |
| RU12 Credito d'imposta residuo (da riportare nella successiva dichiarazione) | Vedere istruzioni 1 | | 150.000,00 |

| RU130 | Investimenti c.1054 | | | | |
|---|---------------------|------------------|--------------------------|---------------------|---------------------|
| | Beni materiali | Beni immateriali | Strumenti tecnologici sw | Investimenti c.1056 | Investimenti c.1058 |
| Investimenti beni strumentali 2021 (effettuati nel periodo d'imposta) | 1 ,00 | 2 ,00 | 3 ,00 | 4 ,00 | 5 ,00 |
| RU140 | Investimenti c.1054 | | | | |
| | Beni materiali | Beni immateriali | Strumenti tecnologici sw | Investimenti c.1056 | Investimenti c.1058 |
| Investimenti beni strumentali 2021 (effettuati dopo la chiusura del periodo d'imposta e fino al 31 dicembre 2022) | 1 ,00 | 2 ,00 | 3 ,00 | 4 300.000,00 | 5 ,00 |

Caso 2) L'investimento, "prenotato" nel 2021, è stato effettuato il 20 gennaio 2023, con

interconnessione nello stesso anno.

Il credito d'imposta spettante ammonta, ai sensi del [comma 1057](#) dell'articolo 1, L. 178/2020, a euro **300.000 x 40% = 120.000 euro, compensabile in tre quote annuali di euro 40.000 cadasuna a decorrere dal 2023, post interconnessione.**

Il credito e l'investimento vanno indicati nel **modello Redditi 2023, a nulla rilevando la data di interconnessione.**



REDITI QUADRO RU

PERIODO D'IMPOSTA 2022

CODICE FISCALE

Mod. N.

SEZIONE I

Crediti d'imposta

(I crediti da indicare
nella sezione sono
elencati nelle istruzioni)

| | | | | | | | | | |
|------|--|--------------|------------------------------|--------------|-----------------|--------------|---------------------------|--------------|--------------|
| RU1 | Dati identificativi del credito d'imposta spettante | | Codice credito | | | | | | |
| RU2 | Credito d'imposta residuo della precedente dichiarazione | | | | ,00 | | | | |
| RU3 | Credito d'imposta ricevuto (da riportare nella sezione VI-A) | | | | ,00 | | | | |
| RU5 | Credito d'imposta spettante nel periodo | | | | | | | | |
| | (di cui | ¹ | ² | ³ | ⁴ | ⁵ | | | |
| RU6 | Credito utilizzato in compensazione con il mod. F24 | | 120.000,00 | | ,00 | | | | |
| RU7 | Credito utilizzato ai fini | Ritenute | NA (Periodici e accantonati) | IVA (Saldo) | IRES (Accconti) | IRES (Saldo) | Imposta sostitutiva | IRAP | |
| RU8 | Credito d'imposta reversato | | ¹ | ² | ³ | ⁴ | ⁵ | ⁶ | ⁷ |
| RU9 | Credito d'imposta ceduto (da riportare nella sezione VI-B) | | Art. 1260 c.c. | | ¹ | ² | Art. 43 bis D.P.R. 602/73 | ³ | ⁴ |
| RU10 | Credito d'imposta trasferito (da riportare nel quadro GN o GC o TN o PN) | | | | | | | | |
| RU11 | Credito d'imposta richiesto a rimborso | | | | | | | | |
| RU12 | Credito d'imposta residuo (da riportare nella successiva dichiarazione) | | Vedere istruzioni | | | | 120.000,00 | | |

L'indicazione del credito d'imposta per investimenti in beni strumentali **nel modello Redditi 2023** impone inoltre la **compilazione dei righi RU150 “Titolare effettivo”, RU151 “Cumulo”** (qualora il contribuente abbia beneficiato, nel triennio 2020-2022, di eventuali altre

sovvenzioni sui medesimi costi) e **RU152 “Dati relativi al periodo 1° – 31 gennaio 2020”** (in caso di fruizione del credito d’imposta per investimenti in beni strumentali 4.0 nel mese di gennaio 2020).

PATRIMONIO E TRUST

Dichiarazione dei redditi per il trust commerciale

di Angelo Ginex



Seminario di specializzazione

DICHIARAZIONE DEI REDDITI DEL TRUST

[Scopri di più >](#)

In via generale, all'interno del nostro ordinamento giuridico, il **trust** è stato legittimamente introdotto per la prima volta con la **L. 364/1989**, dando in tal modo esecuzione alla ratificata **Convenzione dell'Aja del 1° luglio 1985**.

Tuttavia, l'istituto del **trust** riceveva il suo primo **impianto disciplinare** circa il relativo **trattamento fiscale**, ai fini dell'**applicazione delle imposte dirette e indirette**, solo con la **Legge finanziaria per l'anno 2007 (L. 296/2006)**, la quale, contribuendo a colmare, seppur parzialmente, la lacuna normativa nell'**ordinamento tributario nazionale in materia di trust**, è intervenuta sull'[articolo 73 Tuir](#) ed ha stabilito che il **trust** deve essere incluso nel **novero dei soggetti passivi dell'imposta sul reddito delle società (Ires)**.

A tal proposito, la citata Legge finanziaria, andando a modificare l'[articolo 73 Tuir](#), ha riconosciuto al **trust autonoma soggettività tributaria** ed ha, per questo, riformato le tre categorie di **soggetti passivi ai fini Ires**:

1. i **trusts residenti nel territorio dello Stato** che hanno per **oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali**;
2. i **trusts residenti nel territorio dello Stato** che **“non” hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali**;
3. i **trusts**, con o senza personalità giuridica, **non residenti nel territorio dello Stato**.

Non solo, è d'uopo evidenziare che la norma permette di qualificare il **trust**, **dal punto di vista soggettivo**, quale **ente commerciale residente**, oppure **ente non commerciale residente**, o ancora **ente non residente che svolga o meno attività commerciale**, il che andrà ad incidere inevitabilmente sui **redditi rilevanti** ai fini del relativo trattamento fiscale.

In tale contesto, non sono mancate le **elaborazioni interpretative fornite in materia dall'Amministrazione finanziaria** la quale, con molteplici circolari – tra le quali, la più recente, la [circolare AdE 34/E/2022](#) – ha offerto taluni chiarimenti sul **regime fiscale applicabile ai**

***trusts* ai fini dell'imposizione diretta e indiretta.**

Detto ciò, ai fini della **tassazione diretta**, vengono individuate principalmente, da un punto di vista fiscale, **due tipologie di trust**:

- il **trust con beneficiari di reddito individuati**, ai quali vengono attribuite quote di reddito conseguito per trasparenza (il c.d. **trust trasparente**);
- il **trust senza beneficiari di reddito individuati**, il cui reddito resta imputato in capo allo stesso *trust*, quale soggetto passivo Ires (il c.d. **trust opaco**)

Peraltro, l'Amministrazione finanziaria ha contemplato la possibilità che un *trust* possa essere **al contempo opaco e trasparente** – ovvero, **misto** – nell'ipotesi in cui l'atto costitutivo preveda che una **parte del reddito** del *trust* venga **accantonata a capitale** e l'altra parte sia **attribuita ai beneficiari**.

In tale contesto, ai fini della **determinazione del reddito prodotto dal trust** (sia esso opaco, trasparente oppure misto) si applicano le regole fiscali previste **in base alla natura, "commerciale" o "non commerciale", dell'attività prodotta dal trust**.

Con specifico riferimento al **trust "commerciale"** residente nel territorio dello Stato, il reddito conseguito è determinato secondo le **regole** previste per gli **enti commerciali** di cui agli [articoli 81 e ss. Tuir](#). Invece, nel caso di **trust "commerciale" non residente**, il reddito prodotto in Italia è determinato si sensi dell'[articolo 151 Tuir](#).

Sul carattere commerciale dell'attività oggetto del *trust*, è d'uopo evidenziare che esso, nella ipotesi in cui il *trust* svolga **un'attività riconducibile ad una di quelle di cui all'articolo 2195 cod. civ.**, si afferma a prescindere dall'esistenza di un'organizzazione d'impresa; viceversa, per **accertare il carattere dell'attività esercitata dal trust**, al fine di poterlo qualificare ai fini fiscali come *trust "commerciale"*, è necessario verificare che vi sussistano i **requisiti normativi dell'organizzazione tipica di un'attività d'impresa**.

Dunque il *trust* commerciale, indipendentemente dalla natura trasparente, opaca o mista, è tenuto – al pari di tutti gli altri soggetti passivi Ires – a determinare il proprio reddito e, di conseguenza, a **presentare annualmente la relativa dichiarazione dei redditi**, nei modi e nei tempi stabiliti per i soggetti Ires, mediante compilazione del **"Modello unico Redditi SC – Società di capitali, enti commerciali ed equiparati"**, verificando preliminarmente **se esistono o meno beneficiari individuati** e, per l'effetto, **indicando nel frontespizio del modello la tipologia di trust** di cui si sta presentando la relativa dichiarazione (trasparente, opaco o misto).

Nel dettaglio, ai fini dell'**indicazione della tipologia di trust**, nella **casella "Trust"** va riportato il **codice 1** per il **trust opaco**, il **codice 2** per il **trust trasparente** e il **codice 3** per il **trust misto**.

Non solo, si evidenzia che in capo al **trust "commerciale"** si ricollegano una serie di **altri obblighi** a carattere contabile-fiscale in quanto il *trust*, che esercita attività d'impresa, è altresì

soggetto passivo Iva, e per questo tenuto alle regole relative all'applicazione dell'imposta, ed è sempre **soggetto passivo Irap**, ai sensi del **D.Lgs. 446/1997**, anche quando trasparente.

Peraltro, si aggiunge che il *trust* "commerciale" è **soggetto obbligato** alla **tenuta delle scritture contabili**, ex [articolo 13 D.P.R. 600/1973](#), per l'attività commerciale svolta in via esclusiva o non esclusiva.

Con particolare riferimento alla **compilazione del Modello Redditi SC**, laddove si tratti di un **trust trasparente** si dovrà determinare il reddito, senza liquidare l'imposta, compilando la **sezione I del quadro PN del "Modello unico SC"**, e si procederà ad **imputare il reddito conseguito**, indipendentemente dall'effettiva percezione, **ai beneficiari individuati secondo le rispettive "quote di partecipazione"**, compilando la relativa **sezione VII del quadro PN**.

Di poi, i **beneficiari di reddito del trust**, dovranno a loro volta indicare i redditi percepiti – che, si badi, per disposizione di legge sono qualificati come **redditi di capitale** – nel proprio **"Modello Unico Pf"**, compilando la **sezione I-B del quadro RL**.

Viceversa, laddove si tratti di un **trust opaco** la **tassazione del reddito avrà luogo in capo allo stesso trust**, il quale sarà chiamato a determinare il proprio reddito e ad assolvere la relativa obbligazione d'imposta, compilando il **quadro RN del "Modello unico SC"**.

Poi, nel caso di **trust commerciale misto**, la parte di reddito non attribuita ai beneficiari e soggetta ad Ires, sarà **imputata al trust** e dovrà essere indicata nel **quadro RN del "Modello unico SC"**, mentre la parte di reddito e degli altri importi **attribuita ai beneficiari**, sarà imputata a quest'ultimi e sarà indicata nel **quadro PN del "Modello unico SC"**.

Da ultimo, qualora il **trust commerciale** detenga **investimenti all'estero** e **attività estere di natura finanziaria** suscettibili di produrre redditi imponibili in Italia, in sede di **dichiarazione dei redditi** si dovrà procedere anche con la compilazione del **quadro RW**, conformemente alla disciplina degli **obblighi di monitoraggio fiscale**. L'**obbligo di compilazione** del quadro RW sussiste anche in capo ai **beneficiari di un trust trasparente** con riferimento alla presentazione della propria dichiarazione dei redditi.

IMPOSTE INDIRETTE

La tassazione per enunciazione dell'imposta di registro

di Luigi Ferrajoli



Ai fini dell'**imposta di registro** non possono essere tassati come “**atti enunciati**” gli atti semplicemente “presupposti” all’emissione di un **provvedimento dell’autorità giudiziaria**, nonché gli atti soltanto “**nominati**” nel provvedimento o nel **negozio giuridico** intercorso fra le parti, soggetto a **registrazione a termine fisso**.

È questo il principio enunciato nella sentenza della **CTR Piemonte n. 581 del 20.07.2021**, nella quale è stato chiarito che **l’enunciazione non va intesa come una mera incorporazione dell’atto enunciato in quello enunciante**; affinché ricorrono i presupposti perché l’atto enunciato venga sottoposto a tassazione è necessario che **i tratti distintivi e le portate applicative dei due atti rimangano ben delineati nei relativi elementi costitutivi**.

Nella citata pronuncia, infatti, viene precisato – alla luce della giurisprudenza della **Corte di Cassazione (cfr. sent. n. 28559/2019)** – che “*Si deve invero considerare che, per potersi configurare la enunciazione, è necessario che nell’atto sottoposto a registrazione vi sia espresso richiamo al negozio posto in essere, sia che si tratti di atto scritto o di contratto verbale, con specifica menzione di tutti gli elementi costitutivi di esso che servono ad identificarne la natura ed il contenuto in modo tale che lo stesso potrebbe essere registrato come atto a sé stante*”.

La **tassazione per enunciazione**, dunque, non può operare se nell’atto soggetto a registrazione siano menzionate circostanze dalle quali possa solo dedursi che esiste tra le parti il rapporto giuridico non denunciato, essendo sempre necessario che le **circostanze enunciate siano idonee di per sé**, e quindi senza necessità di ricorrere ad elementi non contenuti nell’atto, a dare certezza di quel rapporto giuridico.

Nel caso di specie, la CTR del Piemonte ha affermato che un **contratto di mandato d’opera professionale** – scritto o verbale che sia – **non può mai configurare un atto cd. “enunciato”** (e, quindi, tassabile ai sensi dell’[articolo 22 D.P.R. 131/1986](#)) nell’ambito dell’azione tesa all’ottenimento di un provvedimento di **ingiunzione di pagamento**.

Invero, in tali ipotesi, il mandato professionale deve considerarsi come **mero ed “implicito presupposto logico”** dell’azione promossa, e non già come “atto enunciato” per cui sorge l’obbligo di tassazione ai fini del registro.

E ciò non solo in quanto il **decreto emesso non specifica** neppure quali siano gli **elementi essenziali e costitutivi del rapporto di mandato**, lasciandone intendere semplicemente l’esistenza, in termini d’inadempimento al contratto stesso quale presupposto dell’azione giudiziale, ma anche perché – a ben vedere – **non sussiste un rapporto autonomo e separato**, da tassare sulla base dell’**“enunciazione”**, rispetto a quello per cui è stato richiesto il decreto ingiuntivo stesso.

Sul punto, è quindi necessario chiarire che per potersi configurare una **“enunciazione”** idonea ad implicare la tassazione ai fini dell’imposta di registro, è necessario innanzitutto che vi sia – **nell’atto sottoposto a registrazione a termine fisso, provvedimento giudiziale o altro atto o contratto** – l’**“espresso richiamo”** al cd. **“atto enunciato”**.

L’**“espresso richiamo”** è da intendersi, però, non solo come richiamo al “negoziato in essere”, per il quale la registrazione non è obbligatoria secondo la legge, ma come richiamo **anche a “tutti gli elementi costitutivi” dello stesso atto (o del contratto) posto in essere fra le parti**, per iscritto o verbalmente, che servono a identificarne la natura ed il contenuto in modo tale che lo stesso potrebbe essere registrato come atto a sé stante.

Tali **elementi costitutivi** sono, ad esempio, l’individuazione delle **parti**, dell’**oggetto**, del **tempo** e del **luogo** dell’obbligazione e, più in generale, tutti gli **elementi** che di volta in volta, in relazione alla specifica fattispecie, possano risultare **“essenziali”** a definire l’**entità** e la **natura** del negoziato giuridico enunciato.

In altri termini, la **tassazione in ragione dell’“enunciazione”** di un atto, per legge, non soggetto a registrazione a termine fisso, all’interno di un altro atto o provvedimento dell’autorità giudiziaria per cui, invece, è richiesta la registrazione, **presuppone che il primo atto sia interamente “contenuto” all’interno del secondo**. Con ciò intendendosi che è necessaria l’**espressa indicazione** di tutti agli **“elementi essenziali” del rapporto giuridico “enunciato”** affinché possa applicarsi l’[articolo 22 D.P.R. 131/1986 \(TUR\)](#).

Ne consegue che **non basta che l’atto** (o il contratto) già stipulato fra le parti e per il quale, di regola, non sussiste alcun obbligo di registrazione, **sia semplicemente “nominato”** da un altro atto o provvedimento del Giudice, perché si configuri l’obbligo di sottoporre a tassazione anche l’ulteriore rapporto preesistente fra le parti.

In breve, **l’atto “enunciato” è tassabile se (e soltanto se)** non sia semplicemente “nominato” o “richiamato”, bensì **sia interamente “contenuto”**, quanto agli **elementi essenziali, in altro atto soggetto a registrazione a termine fisso**, quasi al punto da configurare un atto autonomo volontariamente registrato dalle parti.

PROFESSIONISTI

Obiettivo gestione clienti: come raggiungerlo con il Controllo di Gestione

di Mauro Fresi – Consulente di BDM Associati SRL



The advertisement features a background image of hands interacting with various electronic devices (laptops, tablets, smartphones) connected by a network of lines, symbolizing digital connectivity. The Euroconference logo is in the top left, and the TeamSystem logo is in the top right. The text 'Master di 5 mezze giornate' is in blue, and 'L'ORGANIZZAZIONE DIGITALE DELLO STUDIO' is in large bold black letters. A blue button at the bottom right contains the text 'SCOPRI DI PIÙ'.

La **gestione dei clienti** è un aspetto **fondamentale** per il **successo** di qualsiasi **Studio Professionale**. La prosperità delle aziende di servizi di matrice consulenziale è strettamente legata alla capacità di generare e mantenere solidi rapporti con i clienti. In particolar modo, è importante **saper affrontare i problemi di insoluti** con i clienti esistenti e **saperne attrarre di nuovi**.

Per raggiungere questo obiettivo, è cruciale **l'implementazione di un efficace controllo di gestione**. In questo articolo vedremo come questo possa contribuire alla gestione dei **clienti insoluti**, così come essere utile ad attrarre **nuovi clienti** presso lo Studio.

In primo luogo, affrontiamo il tema più delicato, quello dei **clienti insoluti**. Questi rappresentano una preoccupazione costante per lo Studio Professionale. Il **Controllo di Gestione** offre una *suite* di strumenti utili ad affrontare questa particolare situazione in modo efficace. Anzitutto, è opportuno **analizzare le cause dei mancati pagamenti**, sarà così possibile individuare i **pattern comportamentali** dei clienti che non pagano. Grazie a questo potremo **adottare misure preventive**, come richiedere **garanzie** o **pagamenti anticipati**, così come poter riformulare in modo più preciso i servizi offerti secondo l'accordo contrattuale con il cliente.

Inoltre, grazie ai risultati ottenuti dall'analisi di controllo di gestione, si possono mettere in atto delle **efficaci politiche di recupero crediti**. Grazie all'identificazione tempestiva dei clienti insoluti è possibile mettere in atto **azioni di recupero mirate**.

Uno strumento necessario da implementare è un **sistema di monitoraggio regolare delle scadenze dei pagamenti**. A questo si associano azioni rapide, ad esempio **l'invio di solleciti di pagamento** o **l'avvio di procedure di recupero crediti**, in questo modo è possibile **minimizzare le perdite economico-finanziarie**.

In ultima nota, a riguardo dei **clienti che non pagano**, è importante capire che, seppur si diversifichino nei pattern comportamentali verso lo Studio, hanno delle caratteristiche spesso comuni. Nello specifico si tratta di:

- **difficoltà finanziarie**: Il cliente potrebbe affrontare problemi finanziari, come la perdita di lavoro che può portare ad una riduzione del reddito o spese impreviste che rendono difficile per loro pagare i debiti;
- **mancata pianificazione o mala gestione finanziaria**: hanno una cattiva gestione finanziaria, inadeguata e senza pianificazione a lungo termine, il che può portare a difficoltà nel gestire i pagamenti e alla possibilità di diventare insolventi;
- **problemi personali**: eventi imprevisti nella vita del cliente, come una malattia grave, un divorzio o un lutto, sono elementi che possono avere un impatto significativo;
- **scarsa capacità di gestione del debito**: se un cliente accumula una quantità significativa di debiti e non riesce a gestirli in modo adeguato, potrebbe finire per diventare insolvente;
- **cattivo controllo del credito**: Alcuni clienti potrebbero ottenere un credito più elevato rispetto alle necessità aziendali, per poi effettuare acquisti o investimenti non consoni, senza essere in grado di ripagare i debiti. Per cui, non riuscendo a gestire in modo responsabile il credito che hanno ottenuto, possono finire per diventare insolventi;
- **imprevisti nel settore**: eventi imprevisti nel loro settore o nell'economia in generale. Ad esempio, una crisi economica o un cambiamento nelle tendenze di mercato possono influire negativamente sulle finanze di un'azienda o di un individuo, allo stesso modo possono contribuire elementi esogeni al mercato, ne è stato un esempio la pandemia da Covid-19.

Tutto questo può portare a difficoltà oggettive nel gestire i pagamenti, **aumentando così la possibilità di divenire insolventi**. È importante ricordare che ogni situazione è unica, ci possono essere molte altre ragioni per cui un cliente diventa insoluto. In generale, l'insolvenza è il risultato di una combinazione di fattori, come abbiamo visto, finanziari, personali ed economici che possono influenzare la capacità di una persona o di un'azienda di soddisfare i propri obblighi di pagamento.

Ma non basta affrontare i **clienti insoluti**, per raggiungere l'**obiettivo di un'efficace gestione clienti** è altrettanto importante **identificare le opportunità di mercato per acquisirne di nuovi**. Potendo analizzare attraverso il **controllo di gestione**, il proprio Studio, la propria **struttura dei costi e la dinamicità che la caratterizza**, sarà più facile creare **strategie mirate** per **aumentare i clienti**, rispetto alle proprie capacità e al target desiderato.

È proprio grazie al **Controllo di Gestione** che sarà possibile, inoltre, poter valutare correttamente la propria **efficienza organizzativa e operativa**, la quale, combinata **all'analisi dei costi**, permetterà di ottimizzare l'allocazione delle risorse di Studio e di sopesare l'investimento legato all'acquisizione dei nuovi clienti, rapportandolo così, in modo efficace, al ricavo generato. Questo sarà possibile attraverso la **determinazione del valore economico di ogni cliente acquisito commisurato alla sua produttività**.

In ultima riflessione, la gestione dei clienti insoluti rappresenta una sfida costante per gli studi professionali. Tuttavia, **grazie all'implementazione di un efficace controllo di gestione**, è possibile affrontare questa dinamica nel migliore dei modi. Analizzare le cause dei mancati pagamenti e adottare misure preventive adeguate può aiutare a mitigare il rischio di insolvenza. Allo stesso tempo, **il controllo di gestione è un importante strumento per attrarre nuovi clienti**, in quanto permette di ottimizzare l'allocazione delle risorse dello Studio così da poter affrontare, nel modo più strutturato possibile, le opportunità offerte dal mercato. **Una gestione efficace dei clienti insoluti e l'attrazione di nuovi clienti sono pilastri fondamentali per il successo e la prosperità degli studi professionali.**

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Il piano di transizione: come gestire con successo il cambiamento in uno studio professionale

di Giacomo Buzzoni di MpO & Partners

Consulenza specialistica per lo studio professionale

In ambito fiscale, legale e valutativo per operazioni di ristrutturazione/passaggio generazionale.

SCOPRI DI PIÙ →

Gli studi professionali rappresentano una realtà importante all'interno del nostro tessuto economico e sociale, e la loro continuità è fondamentale.

Eventi come il ritiro del Dominus, la cessione dello studio, la successione pianificata o una fusione, rappresentano occasioni di cambiamento profondo in cui l'importanza di un'attenta pianificazione della transizione diventa cruciale.

La pianificazione, se ben condotta, si concretizza in un documento chiave: il piano di transizione.

Il piano di transizione è il documento strategico che definisce le modalità e i tempi di un passaggio di leadership o di proprietà. Si tratta di una *road map* che guida lo studio attraverso il processo di cambiamento, minimizzando le interruzioni delle operazioni quotidiane e assicurando che gli obiettivi a lungo termine siano soddisfatti.

L'obiettivo principale è assicurare la continuità del business garantendo una transizione agevole sia della proprietà che delle responsabilità di gestione.

In definitiva, un piano di transizione è uno strumento fondamentale per garantire il successo del passaggio di proprietà o di leadership in un'organizzazione, ed il suo ruolo diventa ancora più critico negli studi professionali, dove le relazioni con i clienti e la competenza professionale sono di vitale importanza.

Esaminiamo quindi gli elementi chiave che dovrebbero essere inclusi in un piano efficace, per garantire una transizione di successo.

Quello che segue può anche essere considerato come un indice di piano da modellare sulla

specificità dell'attività professionale in esame, piccola o grande che sia, tenendo sempre presente che ogni situazione è unica e richiede un approccio su misura.

Definizione degli obiettivi e delle strategie per raggiungerli:

Un piano di transizione inizia con la chiara definizione degli obiettivi principali del processo, che potrebbero includere il passaggio delle responsabilità di gestione, la continuità operativa e la soddisfazione delle esigenze dei clienti. Obiettivi possono essere ad esempio: trasferimento delle relazioni con uno o più clienti, o con uno o più partner dello studio, conoscenza dei processi interni di studio (fatturazione, contabilità, fornitori ecc.), trasferimento della gestione dello staff, comunicazione allo staff, ecc.

È importante poi anche prevedere e concordare con quali mezzi si prevede di raggiungere tali obiettivi

[Continua a leggere qui](#)