

## Edizione di giovedì 12 Ottobre 2023

### CASI OPERATIVI

**Società agricole e plusvalenze realizzate in vigore dell'opzione per il regime catastale**  
di Euroconference Centro Studi Tributari

### ADEMPIMENTO IN PRATICA

**Il ravidimento operoso nel modello 770/2023**  
di Clara Pollet, Simone Dimitri

### DIRITTO SOCIETARIO

**I finanziamenti dei soci alle società neo costituite**  
di Paolo Meneghetti - Comitato Scientifico Master Breve 365

### PATRIMONIO E TRUST

**Testamento: le pressioni dei figli possono integrare il dolo?**  
di Angelo Ginex

### ENTI NON COMMERCIALI

**I nuovi lavoratori sportivi – seconda parte**  
di Guido Martinelli

### PROFESSIONISTI

**Acquisire clienti online per i commercialisti è un gioco da ragazzi**  
di Chiara Alovisi – Consulente di BDM Associati SRL

## CASI OPERATIVI

### **Società agricole e plusvalenze realizzate in vigenza dell'opzione per il regime catastale**

di Euroconference Centro Studi Tributari

#### **Intervista al Presidente De Nuccio: lo sviluppo della professione tra sfide future e ruolo nella riforma fiscale**

[Guarda il video >](#)

Una Srl agricola viene costituita a giugno 2022 e, in occasione della dichiarazione Iva 2023, esercita l'opzione per la determinazione del reddito su base catastale sin dall'inizio attività del 2022.

Nell'agosto 2022 acquista da una banca al prezzo di 500 un credito deteriorato (NPL) del valore nominale di 800.

Nell'ottobre 2022 la Srl acquista, dal debitore del credito deteriorato, un complesso immobiliare agricolo (terreni + fabbricati rurali) allo scopo di esercitarvi direttamente la propria attività agricola.

Il valore di acquisto rogitato è di 800 e il prezzo viene pagato compensandolo con il credito vantato nei confronti del venditore. Perciò la Srl agricola, realizzando un valore di 800 dal credito pagato 500, si giova di una plusvalenza di 300.

Si chiede: in sede di dichiarazione dei redditi della Srl, tale plusvalenza viene tassata ordinariamente come reddito d'impresa, o è soggetta a variazione in diminuzione del reddito a causa della tassazione catastale della società?

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



**FiscoPratico**

## ADEMPIMENTO IN PRATICA

### ***Il ravvedimento operoso nel modello 770/2023***

di Clara Pollet, Simone Dimitri



Nel modello 770/2023, in scadenza il prossimo 31.10.2023, occorre indicare le **ritenute operate e versate sugli emolumenti erogati nel 2022**. Si tratta, in particolare, delle ritenute ordinariamente **versate tra le scadenze del 16.2.2022 e del 16.1.2023**, con riferimento agli **emolumenti erogati dall'1.1.2022 al 31.12.2022**. Vanno indicate, altresì, le ritenute operate, ai sensi degli [articoli 23 e 24, D.P.R. 600/1973](#), sulle somme e valori corrisposti **entro il 12.1.2023, se riferiti al 2022** (principio di cassa allargata), nonché le ritenute operate a seguito di conguaglio di fine anno effettuato nei primi due mesi del 2023.

Il **mancato versamento** delle ritenute relative al 2022 può essere regolarizzato usufruendo della sanzione ridotta prevista dal ravvedimento operoso, di cui all'[articolo 13, D.Lgs. 472/1997](#), entro il **termine di presentazione del modello 770/2023**.

Con il ricorso al ravvedimento operoso, nel mese di ottobre, le sanzioni sono **ridotte ad un ottavo del minimo** (quindi ad 1/8 del 30% pari al 3,75%), se la regolarizzazione degli errori e delle omissioni, anche se incidenti sulla determinazione o sul pagamento del tributo, avviene **entro il termine per la presentazione della dichiarazione** relativa all'anno nel corso del quale è stata commessa la violazione.

In un [precedente contributo](#) avevamo commentato il ravvedimento operoso delle **ritenute con riferimento ai nuovi codici tributo e saggio legale**, nel presente riportiamo il ravvedimento nel modello dei sostituti di imposta.

Il versamento della ritenuta oggetto di ravvedimento confluirà nel modello in presentazione a fine mese. I dati relativi ai versamenti effettuati sono riportati nel **quadro ST**. In particolare, occorre indicare, nei punti:

- 1 Il mese e l'anno cui si riferisce il versamento, vale a dire il **mese ed anno di decorrenza dell'obbligo di effettuazione del prelievo**. La stessa modalità di compilazione deve essere utilizzata anche nel caso di versamento per ravvedimento operoso.
- 2 **L'importo delle ritenute operate.**
- 6 I crediti d'imposta **utilizzati in diminuzione delle ritenute**, esposti nella colonna "Ritenute"

del quadro RU dei modelli Redditi, ad esclusione dei crediti d'imposta utilizzati mediante il modello di pagamento F24

- 7 L'importo risultante dalla colonna "Importi a debito versati" del modello di pagamento F24, (comprensivo degli eventuali interessi indicati al punto 8), indipendentemente dall'effettuazione di compensazioni esterne.
- 8 Relativamente alle somme esposte al punto 2, va indicato l'importo degli **interessi per ravvedimento ai sensi dell'[articolo 13, D.Lgs. 472/1997](#). Non deve essere compilato alcun rigo per il versamento della sanzione.**
- 9 Barrare la casella nel caso in cui il versamento, evidenziato al punto 7, sia stato **oggetto di ravvedimento operoso**.
- 11 Il **codice tributo**.
- 14 La **data del versamento**.

Nel caso di **errata indicazione del codice tributo nel Modello F24** (ad esempio ritenute su indennità per la cessazione di rapporti di co.co.co. versati con il codice 1040, anziché con il codice tributo 1012) la regolarizzazione è possibile soltanto con **comunicazione all'ufficio locale dell'Agenzia delle Entrate**. In tal caso, la compilazione del quadro ST deve essere effettuata con le ordinarie modalità, **riportando il codice corretto**.

Il versamento eseguito ricorrendo all'istituto del ravvedimento operoso, ai sensi dell'[articolo 13, D.Lgs. 472/1997](#) per sanare **adempimenti omessi risultanti dal Quadro ST** – e individuati dal medesimo codice tributo – deve essere riportato sul medesimo F24, avendo cura di compilare un **distinto rigo della delega di pagamento per ciascun rigo del quadro ST**. Analogamente la sanzione ridotta deve essere **indicata nel modello F24 separatamente** per ciascun adempimento.

Occorre tener conto che **dal 3.7.2023** non è più utilizzabile il codice tributo 8906 per il pagamento della sanzione. I nuovi codici tributo sono stati istituiti con la [risoluzione n. 18/E/2023](#); riportiamo di seguito quelli relativi al lavoro dipendente ed al lavoro autonomo:

- **8947** – Sanzione per ravvedimento su **ritenute erariali** – redditi di lavoro dipendente, assimilati e assistenza fiscale
- **8948** – Sanzione per ravvedimento su **ritenute erariali** – redditi di lavoro autonomo, provvigioni, redditi diversi e locazioni brevi.

In sede di versamento, **gli interessi dovuti sono cumulati al tributo** che si intende ravvedere.

**Esemplificando**, il mancato versamento di una **ritenuta d'acconto di 400 euro** operata su compensi di lavoro autonomo corrisposti nel **mese di novembre 2022** (codice tributo 1040, in scadenza il 16.12.2022) comporta l'applicazione di una **sanzione in misura ordinaria pari a 120 euro** (ossia il 30% della ritenuta). Con il ravvedimento operoso è possibile regolarizzare l'operazione versando entro il termine di presentazione del 770/2023, ad esempio in data 31.10.2023, una **sanzione ridotta di 15 euro** (pari al 3,75% di 400 euro) **e gli interessi** calcolati dal giorno successivo alla scadenza fino al giorno di versamento compreso pari a 16,81 euro,

ossia l'1,25% annuo fino al 31.12.2022 ed il **5% annuo a decorrere dall'1.1.2023**. Con decreto del 13.12.2022 la misura del saggio degli interessi legali, di cui all'articolo 1284 Cod. Civ., è fissata al **5% in ragione d'anno**, con decorrenza **dall'1.1.2023**.

Di seguito l'F24 per il **ravvedimento operoso** della ritenuta d'acconto versata in ritardo **il 31.10.2023**.

SEZIONE ERARIO									
<b>IMPOSTE DIRETTE - IVA RITENUTE ALLA FONTE ALTRI TRIBUTI ED INTERESSI</b>		codice tributo		rateazione/regione/ prov./mese rif.		anno di riferimento		importi a debito versati	
1040		11		2022		416,81		importi a credito compensati	
8948		11		2022		15,00		,	
codice ufficio		codice atto							

## DIRITTO SOCIETARIO

### ***I finanziamenti dei soci alle società neo costituite***

di Paolo Meneghetti - Comitato Scientifico Master Breve 365

Le **società neo costituite** avvertono, in particolar modo, il tema del reperimento delle risorse finanziarie per svolgere l'attività, considerando che è alquanto frequente, nella prassi operativa, che i primi proventi siano incassati ben dopo aver sostenuto costi di impianto e avviamento della stessa attività. A tale funzione è deputato di solito il **capitale sociale**, ma vi sono diverse ragioni che, talvolta, inducono a mantenere non elevato il capitale sociale, rendendosi necessario, a questo punto, individuare **alternative modalità contabili per inserire apporti nella società**. Naturalmente, i versamenti dei soci in conto capitale possono rappresentare una **idonea forma di “autofinanziamento”** alternativa al capitale sociale, tenendo però presente che tale operazione presenta **due limiti non trascurabili**:

- a fronte del versamento eseguito, il socio **non riceve un corrispondente incremento della propria partecipazione** in percentuale;
- in caso di **futura restituzione della riserva**, le somme verrebbero **attribuite a tutti i soci** presenti nella compagine societaria, a prescindere dal fatto che gli stessi soci abbiano versato o meno la somma in origine. Va ricordato, al riguardo, che per le riserve da versamenti in conto capitale non vi è un divieto di restituzione, ma opera certamente la postergazione rispetto alle riserve di utili (Cassazione n. 12347/1999).

L'alternativa per ovviare a questo problema è quella di reperire le **risorse dai soci tramite un finanziamento**, quindi capitale dato a debito. Questa scelta si presenta come l'unica possibilità di **“targare” le somme acquisite**, quali importi erogati da alcuni specifici soci, ai quali tali somme andranno restituite.

Il finanziamento, essendo un contratto bilaterale tra socio e società, permette di conservare il diritto alla restituzione da parte del **socio che effettivamente ha erogato la somma**, e pertanto questa appare la scelta che tutela la posizione del socio, in **vista di future restituzioni**. Ciò fermo restando, il tema della postergazione legale, di cui all'[articolo 2467 cod. civ.](#), che impone la **soddisfazione delle poste debitorie** nei confronti dei terzi, **in modo prioritario rispetto alla soddisfazione dei debiti verso soci**.

Il problema che si pone, per le società neocostituite, consiste nel fatto che la raccolta di risparmio può essere eseguita solo da **soggetti deputati a tale funzione** (diciamo generalmente gli istituti di credito) ed è vietata per le società che non rientrano in tale definizione.

Sotto tale aspetto va sottolineato che l'articolo 11 Tub (Testo Unico Bancario) **vieta la raccolta di risparmio da parte di soggetti diversi dalle banche**, e tale divieto è accompagnato da rilevanza penale. Tuttavia, la stessa norma lascia aperti spiragli per le società di capitali, nel senso che demanda al Cicr (Comitato Interministeriale per il Credito ed il Risparmio), la regolamentazione delle **deroghe al divieto**. Con la delibera del 19.07.2005 il Cicr ha redatto le **norme attuative**, la cui applicazione concreta genera, tuttavia, qualche **dubbio attuativo**. Infatti, con l'articolo 6 di detta delibera si afferma che **le società** (con l'unica eccezione delle società di persone che invece possono ottenere finanziamenti dai soci senza particolari condizioni) **possono raccogliere risparmio presso i soci a condizione che:**

- tale operazione **sia prevista nello statuto sociale**;
- il socio finanziatore **detenga almeno il 2% del capitale sociale** risultante dall'ultimo bilancio di esercizio;
- il socio finanziatore sia iscritto nel **libro soci da almeno 3 mesi**.

A questo punto, si ripropone il problema delle **società neo costituite**. L'applicazione letterale di detti vincoli comporta, di regola, l'insorgenza di almeno **due ostacoli**:

- dover attendere almeno l'**approvazione di un primo bilancio** di esercizio, **per verificare l'entità della partecipazione**;
- Il neo socio dovrebbe **attendere** comunque **3 mesi prima di eseguire il finanziamento**, fermo restando che egli detenga almeno il **2% delle quote**.

Tuttavia, l'interpretazione sistematica della stessa delibera Cicr porta a **conclusioni diverse** e certamente più possibiliste. In primo luogo, va sottolineato che nella delibera succitata, prima dell'articolo 6, specificamente dedicato ai rapporti socio /società, vi è una previsione più generale nell'articolo 2, in cui si afferma sì che **la raccolta del risparmio è vietata** ai soggetti diversi dalle banche, ma poi si statuisce che **non è inquadrabile come raccolta di risparmio tra il pubblico quella effettuata**:

- **presso i soci con le regole dettate dal citato articolo 6**;
- sulla base di **trattative personalizzate con i singoli soggetti**, mediante contratti dai quali risulti la natura di finanziamento.

Questa ultima previsione merita un approfondimento. Dal combinato disposto dell'articolo 6 e dell'articolo 2 della più volte citata Delibera emerge, infatti che, in linea generale, qualunque operazione di raccolta di denaro **è possibile se eseguita**:

- sulla base di **trattative personalizzate** con i singoli soggetti;
- mediante **contratti dai quali risulti la natura di finanziamento**.

Ebbene questa previsione di carattere generale, proprio per il suo carattere, appunto, di generalità, si ritiene possa **essere applicata da tutti i soggetti**, siano essi società o meno. Poi, se non sia possibile far riscontrare tale trattativa personalizzata, per affermare che la raccolta

del risparmio è lecita, è necessario per le società **rispettare le regole dell'entità minima di capitale sociale e della anzianità di 3 mesi**. Ma se si è in presenza di trattativa personalizzata, allora le regole da ultimo citate **non sembrano di necessario rispetto**.

**Depone a favore di tale tesi**, secondo la quale non occorre attendere 3 mesi di iscrizione al libro soci per erogare finanziamenti alla società, oltre al dato letterale del combinato disposto degli articoli 2 e 6 della delibera Cicr 19.7.2005, anche un altro elemento che deriva dalla successione tra la delibera da ultimo citata e quella precedente datata 3.3.1994. Infatti, nel testo precedente (quello del 3.3.1994), l'articolo 1 affermava – in modo drastico ed inderogabile – che **la raccolta di risparmio** da parte di società doveva necessariamente avvenire in **presenza di soci detentori di almeno il 2% del capitale sociale** e iscritti al libro soci **da almeno 3 mesi**. Non era in alcun modo prevista la deroga generale, oggi inserita nell'articolo 2 della Delibera, in base alla quale non si considera raccolta di risparmio quella eseguita con trattativa personalizzata.

L'inserimento dell'articolo 2 nella Delibera 19.7.2005 non può che essere inteso come la volontà di creare una **deroga generale** (beneficiabile da chiunque, società comprese), secondo cui la raccolta con trattativa personalizzata **non integra la fattispecie di raccolta di risparmio presso il pubblico**.

Quindi, nel passaggio tra le due Delibere CICR, si attua una **nuova previsione fruibile da tutti i soggetti**, società comprese, che si traduce nel **rendere legittimi finanziamenti soci**, anche in deroga alle regole poc'anzi segnalate.

## PATRIMONIO E TRUST

### **Testamento: le pressioni dei figli possono integrare il dolo?**

di Angelo Ginex

Convegno di aggiornamento

### Limitazioni di responsabilità e tutela del patrimonio

Scopri di più



L'**invalidità** del **testamento** può assumere la forma della **nullità** e quella dell'**annullabilità**.

Per quanto concerne la prima ipotesi, si rammenta che il **testamento è nullo**, ad esempio, in caso di:

- **motivo illecito** determinante;
- **patti successori** istitutivi o rinunciativi ([articolo 458, cod. civ.](#));
- **testamento reciproco** ([articolo 589, cod. civ.](#));
- testamento a favore di **soggetti incapaci a ricevere** ([articoli 596–599, cod. civ.](#));
- disposizione in favore di **persona incerta** ([articolo 628, cod. civ.](#)).

Con riferimento alla **seconda fattispecie** occorre rilevare, invece, che il **testamento** è soltanto **annullabile** nell'ipotesi in cui:

- si abbia un **difetto di forma** che non rende incerta l'autenticità della disposizione (es. la mancanza della data o l'eventuale incompletezza della disposizione);
- la **volontà del testatore** è stata oggetto di **errore, violenza o dolo**.

Più precisamente, potrebbe accadere che le **volontà testamentarie** siano oggetto di “**pressioni**” da parte dei parenti più vicini al *de cuius*, soprattutto laddove il testatore sia un soggetto **anziano e/o fragile**. È agevole osservare, infatti, che uno o più parenti possano facilmente far leva sulla **vicinanza emotiva e/o fisica** con il *de cuius*, al fine di ottenere una **maggior considerazione in sede testamentaria**.

A tal proposito, occorre domandarsi se possa essere **impugnato, nonché annullato**, il testamento che sia stato **frutto di “pressioni”** subite dal testatore da parte dei parenti più vicini (es. i figli) e in che misura le stesse possano **considerarsi ammissibili**.

Innanzitutto, il **rispetto assoluto** della **volontà del testatore** impone che, al fine di poter affermare che una disposizione testamentaria sia affetta da **dolo, non è sufficiente** dimostrare una **qualsiasi influenza di ordine psicologico esercitata sul testatore**, se del caso mediante

blandizie, richieste, suggerimenti e/o sollecitazioni (Cassazione n. 4653/2018).

Piuttosto si ritiene che, al fine di poter considerare una **scheda testamentaria viziata dal dolo**, occorra la **prova** dell'avvenuto **impiego di veri e propri mezzi fraudolenti** idonei a trarre in **inganno** il testatore, avuto riguardo alla sua **età**, allo **stato di salute**, alle sue **condizioni di spirito**, tali da suscitare in lui **false rappresentazioni** ed **orientare la sua volontà**, in un senso in cui non si sarebbe spontaneamente indirizzata.

Non solo, l'esigenza di assicurare una **più penetrante**, nonché **veritiera ricerca della volontà del testatore**, al di là delle mere dichiarazioni rese, impone innanzitutto un **esame globale** della **scheda testamentaria** e, per questo, non limitandosi ad interpretare la singola disposizione, alla stregua dei **principi generali di ermeneutica** di cui all'[articolo 1362, cod. civ.](#), applicabili al testamento sia pure con gli opportuni adattamenti (Cassazione n. 468/2010).

In tale circostanza, soltanto qualora dal testo dell'atto **non** emerga con certezza e chiarezza **l'effettiva volontà** del **de cuius**, nonché la portata della disposizione resa, solo allora l'interprete potrà, in via sussidiaria, ricorrere all'**esame** e alla **valutazione di elementi estrinseci** al testamento, seppur sempre riferibili al testatore quali, a titolo esemplificativo, la sua **cultura**, la sua **mentalità**, il suo **ambiente di vita quotidiana** e/o alle sue **condizioni psicofisiche** (Cassazione n. 10075/2018).

Infatti, con riferimento all'ipotesi di **scheda testamentaria viziata**, deve rimarcarsi che la **prova della captazione**, pur potendo essere presuntiva, deve fondarsi su **fatti certi** che consentono di identificare e ricostruire **l'attività di condizionamento** e la **conseguente influenza determinante sul processo formativo della volontà del testatore** (Cassazione n. 30424/2022).

In definitiva, la **prova** delle **"pressioni"** esercitate dai **familiari vicini al de cuius**, le quali nell'attività di interpretazione devono essere **identificate in modo chiaramente distinto dall'attività di coercizione vera e propria**, richiede che – così come recentemente statuito dalla Suprema Corte di Cassazione (sentenza n. 25521/2023) – sia riscontrabile l'**avvenuto impiego di veri e propri mezzi fraudolenti** idonei a trarre in inganno il testore.

Va da sé come, nella ipotesi in cui **non** venga operata alcuna **valutazione globale** della **scheda testamentaria**, ma il giudice si limiti ad estrapolare le **mere affermazioni** contenenti i riferimenti alle **"pressioni"** ricevute, il vizio del **dolo** debba essere necessariamente escluso.

Da ultimo, si rammenta che **l'azione di annullamento** può essere proposta dai soggetti interessati **entro 5 anni** dalla **pubblicazione** del testamento.

## ENTI NON COMMERCIALI

### ***I nuovi lavoratori sportivi – seconda parte***

di Guido Martinelli

OneDay Master

### “Nuovo” lavoro sportivo. Contratti tipo

Scopri di più

Il D.Lgs. 36/2021 differenzia i **soggetti** che prestano **attività** in favore di un **ente sportivo**, tra coloro i quali svolgono “**attività sportiva verso un corrispettivo**” e coloro che, invece, “**mettono a disposizione il proprio tempo e le proprie capacità per promuovere lo sport, in modo personale, spontaneo e gratuito, senza fini di lucro, neanche indiretti, ma esclusivamente con finalità amatoriali**”. Questi ultimi vengono definiti **volontari**, mutuando la disciplina da quella contenuta all'[articolo 17, D.Lgs. 117/2017](#) (c.d. codice del terzo settore).

**La caratteristica che accomuna i predetti lavoratori** è che il loro interesse non ha presupposti di carattere economico, ma esclusivamente “**affectionis vel benevolentiae causa**”.

Sulla falsariga di quanto già previsto per i volontari degli Ets, il D.Lgs. 120/2023 (c.d. decreto correttivo bis) ha introdotto, all'[articolo 29, D.Lgs. 36/2021](#), la **possibilità di rimborsare** al volontario spese autocertificate (e pertanto prive di un proprio giustificativo) sino ad un **importo di 150 euro mensili**, purché l'organo sociale competente **deliberi sulle tipologie di spese** e sulle **attività** di volontariato, per le quali è ammessa questa modalità di rimborso.

Appare necessario chiarire che questi 150 euro sono solo un **limite dei rimborsi autocertificati**, ma possono essere **cumulati con altri ulteriori rimborsi documentati** di costi sostenuti in nome e per conto della associazione. Ovviamente sono un massimo e, pertanto, se i costi autocertificati fossero superiori a tale cifra, **l'importo massimo da riconoscere sarà sempre 150 euro**, mentre se fossero **inferiori**, potrà essere rimborsata **solo la cifra indicata**.

I volontari debbono occuparsi delle attività istituzionali delle sportive, ivi compresa la **formazione, la didattica e la preparazione** degli atleti. A questo proposito, ha fatto molto discutere la previsione che **al volontario possano essere rimborsate “esclusivamente” le spese di trasferta fuori dal proprio comune di residenza**. In realtà, questo era già previsto dall'articolo 69, comma 2, Tuir, anche prima che entrasse in vigore il D.Lgs. 36/2021. Stando alla nuova normativa, solo il trasferimento da un comune all'altro consente di poter verificare in maniera oggettiva la distanza percorsa. Questo non significa che non possa essere riconosciuto un rimborso per il trasferimento nello stesso comune, ma soltanto che, al ricorrere di tale fattispecie, **il rimborso costituirà una forma di compenso e farà uscire il**

**percettore dalla fattispecie dei volontari.** Così come potranno essere riconosciuti **rimborsi di altro genere, per spese anticipate e idoneamente documentate**, diverse da quelle di viaggio, vitto e alloggio.

Inoltre, è ammessa la possibilità che il volontario atleta o tecnico **possa percepire i premi**, secondo quanto previsto dall'[\*\*articolo 36, comma 6 quater, D.Lgs. 36/2021\*\*](#).

Il comma 3, dell'[\*\*articolo 29, D.Lgs. 36/2021\*\*](#), prevede, invece, che le prestazioni del volontario siano **“incompatibili con qualsiasi forma di rapporto di lavoro subordinato o autonomo ... con l'ente di cui il volontario è socio o associato o tramite il quale svolge la propria attività sportiva”**.

Va chiarito che questa norma non impedisce al lavoratore sportivo di un sodalizio di collaborare, in maniera disinteressata, se ed in quanto disponibile, in maniera episodica all'attività sportiva del proprio committente, anche per **prestazioni diverse da quelle indicate** nel proprio contratto di lavoro. Sarebbe illogico e, comunque, **la norma**, per come indicata, **non prevede una sanzione** in caso di “inadempimento” a questa incompatibilità.

Così come, si ritiene possa essere conciliabile con la previsione normativa, **l'eventuale “elezione” del lavoratore sportivo** (non subordinato) **nell'organo amministrativo** in modo, comunque, che non si possa costituire una forma di “controllo” sull'attività svolta.

Diventa necessario arrivare, quindi, a quello che si ritiene essere la **ratio della norma**.

L'obiettivo, ad avviso dello scrivente, non è quello di evitare che il lavoratore sportivo svolga una attività “ulteriore” gratuitamente, rispetto a quella oggetto del rapporto di lavoro, quanto quello di evitare che, **mansioni diverse** da quelle di lavoro sportivo, possano essere **“retribuite” con le facilitazioni** tassativamente ed esclusivamente **previste per le fattispecie tipizzate dal legislatore**. Questo diventa, in caso di controversia, l'onere da provare, ossia che **la prestazione gratuita e disinteressata**, lo fosse veramente e **non** venisse, in realtà, **retribuita fittiziamente con la disciplina del lavoro sportivo**. Quindi, il compenso dovrà essere congruo e commisurato all'attività effettivamente svolta ed in linea con quello riconosciuto ad altri lavoratori con mansioni similari. In questo caso, ma solo in questo, si ritiene che **possa essere compatibile un'attività di lavoro sportivo** per il medesimo committente. Si pensi, ad esempio, al lavoro che fanno gli arbitri, gratuitamente, presso le strutture territoriali delle organizzazioni affilianti. Illogico pensare di considerarlo *contra legem*.

A maggior ragione, il problema si pone in quei casi, frequenti nello sport, in cui la governance della associazione è formata da **elementi legati da rapporti di parentela o di coniugio**. In questo caso, il rischio che ci si trovi di fronte alla incompatibilità è molto alto.

Rimane un ultimo aspetto da considerare, ovverosia la posizione del socio “non amministratore” di una ssd. Può fare un contratto di lavoro sportivo come **istruttore con la sportiva di cui è socio, magari di controllo?**

Anche qui diventa basilare poter dimostrare che:

- **l'attività svolta sia effettiva e;**
- il compenso sia **congruo e proporzionato** all'attività effettivamente praticata.

## PROFESSIONISTI

### **Acquisire clienti online per i commercialisti è un gioco da ragazzi**

di Chiara Alovisi – Consulente di BDM Associati SRL



Il mondo dell'acquisizione clienti sta vivendo una vera e propria rivoluzione grazie alla potenza di internet, delle piattaforme social e del marketing digitale. Anche per gli studi professionali di Dottori Commercialisti, **l'acquisizione di nuovi clienti online** è diventata più accessibile che mai.

In questo articolo, esploreremo le strategie, gli strumenti e i metodi per acquisire clienti *online*.

#### **Trasformare il campanello dello studio in una notifica *online***

Belli i tempi in cui ci si alzava alla mattina e fuori dallo studio c'era la fila di persone ad aspettare.

Il campanello suonava ad ogni ora, i clienti giungevano rigorosamente senza appuntamento perché “Dottore è una cosa veloce”. Dobbiamo prendere consapevolezza del fatto che questi tempi ci hanno segnato e sono stati parte della storia, ma oggi, con la grande concorrenza che si trova online, questo fenomeno non è più possibile... o meglio, non lo è fisicamente, ma lo è digitalmente. La fila di clienti la potete continuare ad avere, ma a suonare non sarà più il campanello dello studio, bensì una campanellina che apparirà sul vostro computer. Il classico passaparola si è spostato sulle piattaforme digitali, adeguatamente implementate con attività web mirate alla ricerca di nuova clientela in target con gli obiettivi di studio. Questo ha inevitabilmente cambiato le strategie storiche degli studi.

#### **Mettere le “fondamenta”**

Come in tutti gli edifici le fondamenta sono alla base, e senza di esse non ci sarebbe stabilità. Nello studio professionale queste si identificano nella strategia che viene definita per raggiungere gli obiettivi desiderati.

Una buona strategia di *lead generation* (generazione di contatti commerciali) che punti ad acquisire clienti per lo studio deve rispondere a due domande principali:

- Chi è il mio cliente ideale?
- Cosa ho io di diverso dai miei competitor?

La prima domanda ci aiuta a definire a chi vogliamo rivolgerci, step fondamentale per la nostra strategia di acquisizione clienti online, in quanto ci permetterà di creare e costruire un messaggio ad hoc utilizzando leve che provocatorie, per innescare reazioni da parte del diretto interessato.

La seconda domanda invece, ci servirà per individuare e mettere in luce un elemento forte di differenziazione, che possa far percepire lo studio come diverso da tutti gli altri. L'elemento di differenziazione non sempre è tangibile; spesso ci si differenzia con uno stile comunicativo peculiare e riconoscibile, oppure un approccio differente alla consulenza.

### **Acquisire nuovi clienti: strategie vincenti**

Non esiste una soluzione univoca per acquisire clienti da zero negli studi professionali, ogni strada percorsa può essere vincente per alcuni professionisti e non portare frutti ad altri; proprio per questo è bene conoscere tutte le possibilità.

Le due grandi modalità di acquisizione clienti possono essere suddivise in attività organica e attività sponsorizzata.

L'attività organica dello studio professionale comprende tutte quelle azioni svolte senza budget monetari da dedicare alle piattaforme utilizzate, ad esempio:

- **Email marketing:** invio di comunicazioni mirate a gruppi di potenziali clienti (*prospect*) per mantenere il contatto informato sulle attività dello studio, e inviare contenuti di valore – non la classica circolare!
- **Sito web professionale:** il sito *web* è la vetrina online dello studio di commercialisti. Se strutturato bene, a misura di utente e ricco di contenuti informativi potrà sicuramente attirare l'attenzione di potenziali clienti. intenzionati a lasciare un contatto per capire meglio cosa lo studio può fare per loro, *step* al quale la struttura farà seguito con un'offerta commerciale.
- **Social media:** durante il periodo pandemico chi ha creduto nei social e vi ha investito energie e risorse sta ancora godendo dei ritorni, sui quali con lungimiranza ha costruito

una strategia. Sfruttare i canali su cui ognuno di noi passa un po' di tempo per comunicare attraverso video brevi alcuni messaggi formativi e informativi, può avere i suoi ritorni. Si tratta di canali su cui ognuno di noi trascorre del tempo, vale quindi la pena sfruttare questi spazi di intrattenimento proponendo contenuti informativi, talvolta presentati anche in tono ironico.

La seconda modalità implica un'attività sponsorizzata di acquisizione clienti, chiamata Lead Generation Marketing. La generazione di lead è il cuore dell'acquisizione di clienti online. Utilizza una varietà di canali e strumenti differenti: le più conosciute sono sicuramente le campagne sponsorizzate sui principali social media e su Google. L'obiettivo è intercettare l'interesse di potenziali clienti con contenuti accattivanti ed attrattivi.

Con semplici e strategici annunci, possono arrivare diversi contatti da trasformare in contratti!

### I vantaggi dell'acquisizione clienti online

Abbiamo finora parlato dell'impostazione a livello strategico e di come proporci al potenziale cliente; vediamo ora i 3 principali vantaggi dell'acquisizione di clienti *online*:

#### 1. Ampio Potenziale di Mercato

Il mondo *online* offre un vasto bacino di potenziali clienti. È possibile raggiungere persone a livello nazionale e internazionale, aumentando notevolmente le tue opportunità di *business*.

#### 2. Costi Ridotti

Rispetto alle strategie di *marketing* tradizionali, l'acquisizione di clienti *online* spesso richiede un investimento iniziale minore. Puoi iniziare con *budget* modesti e aumentare gli investimenti man mano che ottieni risultati.

#### 3. Misurabilità e Monitoraggio

Per tutte le attività svolte online è possibile misurarne con precisione l'efficacia. Questo consente di apportare rapidamente modifiche per ottimizzare gli sforzi e massimizzare il ritorno sull'investimento.

In conclusione, acquisire clienti online per i commercialisti può essere un gioco da ragazzi se si seguono le giuste strategie e si sfruttano i canali e gli strumenti disponibili.

Cosa aspetti? Inizia oggi stesso a costruire la tua presenza *online* e a conquistare nuovi clienti per il tuo studio professionale.