



NEWS

Euroconference

Edizione di martedì 9 Aprile 2024

GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

[Le nuove sezioni del quadro L del modello 730/2024](#)

CASI OPERATIVI

[Calcolo dei massimali di fruizione dell'ecobonus](#)

di Euroconference Centro Studi Tributari

GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

[Ultima chiamata per la rettifica della detrazione da regime forfettario](#)

di Alessandro Bonuzzi

BILANCIO

[La competenza di bilancio dei contributi agricoli PAC](#)

di Alberto Rocchi, Luigi Scappini

CRISI D'IMPRESA

[Implicazioni gestionali derivanti dall'articolo 3 del Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza](#)

di Matteo Gulmini

BILANCIO

[Le novità in tema di ritenute sulle provvigioni di agenti e mediatori assicurativi](#)

di Stefano Rossetti

PROFESSIONISTI

Come trovare clienti senza internet

di **Chiara Alovisi** – Consulente di **BDM Associati SRL**

Le nuove sezioni del quadro L del modello 730/2024



Il **quadro L** del **modello 730/2024**, denominato “Ulteriori dati”, si è arricchito di **due nuove sezioni** dedicate alla **rivalutazione dei terreni** e ai **redditi di capitale soggetti ad imposizione sostitutiva**.

In particolare, dopo la sezione I, dedicata ai **redditi prodotti in euro o in franchi svizzeri** a Campione d'Italia, sono state **introdotte le seguenti sezioni**:

- la **sezione II**, denominata “**Rivalutazione terreni**”;
- la **sezione III**, denominata “**Redditi di capitale soggetti ad imposizione sostitutiva**”.

All'interno della sezione II devono essere indicati i **valori dei terreni, edificabili o con destinazione agricola, posseduti all'1.1.2023 e rideterminati** in base a quanto indicato dall'articolo 1, [commi da 107 a 109](#), L. 197/2022.

Nel dettaglio, i **rigli L6 e L7 della sezione II**, prevedono l'indicazione:

- in **colonna 1**, del **valore rivalutato a seguito della perizia giurata di stima redatta da professionisti abilitati entro lo scorso 15.11.2023**;
- in **colonna 2**, dell'**imposta sostitutiva delle imposte sui redditi dovuta nella misura del 16%**;
- in **colonna 3**, dell'**imposta eventualmente già versata, in occasione di precedenti procedure di rideterminazione effettuate sui medesimi terreni, che può essere scomputata dall'imposta sostitutiva dovuta relativa alla nuova determinazione**;
- in **colonna 4**, per **differenza tra le due colonne precedenti, dell'imposta residua da versare**;
- in **colonna 5**, del **flag se l'importo dell'imposta sostitutiva residuo è stato rateizzato**;
- in **colonna 6**, del **flag se l'importo dell'imposta sostitutiva residuo da versare è parte di un versamento cumulativo**.

Successivamente, all'interno della **sezione III**, devono essere indicati i **redditi di capitale di fondo estera percepiti nel periodo d'imposta direttamente dal contribuente**.

Tra i **redditi di capitale di fonte estera** si devono ricomprendere:

- gli interessi, i premi e gli altri frutti delle obbligazioni e degli altri titoli, emessi all'estero;
- i proventi, compresi la differenza tra il valore di riscatto o di cessione delle quote o azioni ed il valore di sottoscrizione o acquisto, derivanti dalla partecipazione ad organismi di investimento collettivo in valori mobiliari di diritto estero;
- i proventi derivanti dalle operazioni di finanziamento in valori mobiliari, corrisposti da soggetti non residenti;
- i proventi compresi nei capitali corrisposti in dipendenza di contratti di assicurazione sulla vita e di capitalizzazione ed i proventi relativi ai rendimenti delle rendite vitalizie aventi funzione previdenziale, derivanti da contratti assicurativi stipulati con imprese di assicurazione non residenti;
- i proventi derivanti da depositi in denaro, di valori mobiliari e di altri titoli diversi dalle azioni e titoli simili, costituiti presso soggetti non residenti, a garanzia di finanziamenti concessi a imprese residenti, qualora i proventi stessi non siano percepiti per il tramite di intermediari;
- gli interessi e gli altri proventi derivanti da depositi e conti correnti bancari costituiti all'estero;
- gli utili di fonte estera derivanti da partecipazioni, di cui all'[articolo 67](#), lett. c) e c-bis), Tuir, assoggettati a ritenuta a titolo d'imposta del 26%;
- gli altri redditi di capitale di fonte estera che non concorrono a formare il reddito complessivo del contribuente;
- i proventi, compresa la differenza tra il valore di riscatto o di cessione delle quote o azioni e il valore di sottoscrizione o acquisto, derivanti dalle partecipazioni ad organismi di investimento collettivo in valori mobiliari istituiti in Italia e a quelli istituiti in Lussemburgo, percepiti senza applicazione della ritenuta a titolo d'imposta.

Tali redditi, diversi da quelli che concorrono a formare il reddito complessivo, **sono soggetti ad imposizione nella stessa misura della ritenuta alla fonte a titolo d'imposta** applicata in Italia sui redditi della medesima natura.

Rimane, comunque, la possibilità, in capo al contribuente, di **non avvalersi del regime di imposizione sostitutiva** e, di conseguenza, di **maturare il credito d'imposta per le imposte pagate all'estero**.

Nel dettaglio, il **rigo L8 della sezione III**, prevede l'indicazione:

- in colonna 1, della lettera corrispondente al tipo di reddito di capitale di fonte estera, come da elenco riportato in Appendice;
- in colonna 2, del codice dello Stato estero in cui il reddito è stato prodotto, come da tabella 10 in Appendice;
- in colonna 3, dell'ammontare del reddito, al lordo di eventuali ritenute subite nello Stato estero in cui il reddito è stato prodotto;



- in colonna 4, dell'aliquota applicabile;
- in colonna 5, del credito relativo all'imposta sul valore dei contratti di assicurazione;
- in colonna 7, del *flag* per l'opzione per l'applicazione della tassazione ordinaria;
- in colonna 8, del *flag* nell'ipotesi di proventi derivanti dalla gestione, nell'interesse collettivo di pluralità di soggetti, di masse patrimoniali costituite con somme di denaro e beni affidati da terzi o provenienti dai relativi investimenti;
- in colonna 9, dell'ammontare dell'eccedenza di versamento a saldo dell'imposta.

CASI OPERATIVI

Calcolo dei massimali di fruizione dell'ecobonusdi **Euroconference Centro Studi Tributarî****GUIDA ALLA RIFORMA FISCALE**

Servizio editoriale mensile di aggiornamento e approfondimento sulle novità più rilevanti

[scopri l'offerta valida fino al 31 marzo! >](#)

Due soggetti detengono in comproprietà (quote indivise) un edificio composto da 2 unità abitative e un *garage* (non riscaldato).

L'edificio viene interamente ristrutturato e riqualificato energeticamente tramite demolizione e ricostruzione con la stessa volumetria tramite concessione edilizia emessa nel 2022 e inizio lavori nel 2023.

Di consueto i contribuenti possono usufruire dell'ecobonus 50-65% ai sensi dell'comma 345, L. 296/2006 per le 3 singole unità immobiliari.

Secondo la nostra interpretazione ai sensi dell'articolo 14, comma 1, lettera a), D.L. 63/2013, i contribuenti possono usufruire in aggiunta anche di una detrazione massimale di 60.000 euro (50-65% ecobonus) per unità immobiliare (abitativa e *garage*) per le parti comuni dell'edificio (180.000 euro in totale).

L'articolo 14, D.L. 63/2013, nel comma 2-*quater* prevede la possibilità della detrazione del 70-75% per le parti comuni dell'edificio su un totale di spesa di 40.000 euro nel caso in cui l'intervento interessi l'involucro dell'edificio con un'incidenza superiore al 25% della superficie disperdente lorda dell'edificio medesimo.

Chiediamo se i contribuenti, nel caso concreto, sono costretti a utilizzare il 70-75% o se possono alternativamente anche utilizzare il *bonus* 60-65%.

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

**FiscoPratico**

Ultima chiamata per la rettifica della detrazione da regime forfettario

di **Alessandro Bonuzzi**

Convegno di aggiornamento

Tutto quesiti e casi operativi sulle dichiarazioni dei redditi

Scopri di più

La **dichiarazione Iva** relativa all'anno 2023, la cui presentazione **scade il prossimo 30.4.2024**, rappresenta l'ultima opportunità per analizzare con particolare attenzione la situazione dei contribuenti che adottano il **regime forfettario** dallo scorso 1.1.2024, oppure sono **fuoriusciti** dal regime forfettario nel 2023.

Queste partite Iva, infatti, potrebbero ricadere nel meccanismo della **rettifica della detrazione Iva**, di cui all'[articolo 19-bis.1, D.P.R. 633/1972](#), con effetto tendenzialmente a **sfavore**, nel primo caso, e a **favore**, nel secondo.

Per coloro che applicano il regime forfettario dal 2024, la **rettifica a sfavore** della detrazione dell'Iva riguarda in particolare:

- le **rimanenze** di beni **esistenti al 31.12.2023**;
- i **servizi non utilizzati al 31.12.2023**, come ad esempio i canoni di *leasing*, i canoni di locazione e le utenze fatturati nel 2023 ma riferiti al 2024;
- i **beni mobili strumentali** acquistati o ultimati dal 2020 in avanti, per i quali quindi non è trascorso il quinquennio di osservazione previsto dalla norma;
- gli **immobili** acquistati o ultimati dal 2015 in avanti per i quali quindi **non è trascorso il decennio di osservazione previsto dalla norma**.

L'Iva relativa all'acquisto delle **rimanenze** e dei **servizi** non utilizzati va riversata per **intero**. Diversamente:

- l'Iva relativa all'acquisto di **beni strumentali** va rettificata per i **quinti** mancanti al compimento del quinquennio di monitoraggio;
- l'Iva relativa all'acquisto di **immobili** va rettificata per i **decimi** mancanti al compimento del decennio di monitoraggio. La stessa rettifica per decimi deve riguardare anche l'Iva relativa a eventuali interventi di **ristrutturazione, manutenzione o rispristino** di natura **incrementativa** eseguiti sull'immobile.

In ogni caso la rettifica dell'Iva detratta si perfeziona nel **modello Iva 2024**:

- barrando la casella **VA14**, trattandosi dell'ultima dichiarazione in regime ordinario Iva;
- indicando nel **rigo VF70** l'imposta da riversare con segno “-”, in modo da farla concorrere alla determinazione del saldo Iva 2023.

I contribuenti che invece hanno applicato il **regime ordinario dall'1.1.2023**, avendo adottato il **regime forfettario fino al 31.12.2022**, possono recuperare l'Iva non detratta relativa all'acquisto di:

- **rimanenze** di beni esistenti al 31.12.2022;
- **servizi non utilizzati** al 31.12.2022;
- **beni mobili ammortizzabili** (se acquistati dal 2019 in avanti);
- **beni immobili** (se acquistati dal 2014 in avanti).

A tal fine, l'imposta a favore va indicata con segno “+” nel **rigo VF70** del modello Iva 2024 in modo da concorrere alla determinazione nel saldo Iva 2023.

Infine, può concretizzarsi il caso del contribuente **fuoriuscito** dal regime forfettario **durante l'anno 2023**, per il fatto di aver incassato ricavi/compensi per un **importo superiore a 100.000 euro**. L'applicazione del regime ordinario Iva già nel corso del 2023 consente di **recuperare** nel modello Iva 2024 l'imposta sugli acquisti:

- di **beni ammortizzabili**,
- nonché di beni non ancora ceduti e dei servizi non ancora utilizzati **al momento dell'incasso del corrispettivo dell'operazione che ha comportato il superamento del limite di 100.000 euro**.

Nella [circolare n. 32/E/2023](#) l'Agenzia delle entrate ha chiarito che il **calcolo della rettifica** della detrazione va effettuato considerando il **numero** dei **mesi** intercorrenti tra la **data di acquisto del bene** o di quella del pagamento del servizio e la **data di fuoriuscita dal regime forfettario**.

Pertanto, ad esempio, in caso di un contratto di *leasing* stipulato l'1.3.2023 (regolato con pagamenti semestrali anticipati) da un soggetto forfettario (che ha superato la soglia di 100.000 euro all'1.10.2023) è possibile rettificare **l'Iva a credito per l'importo corrispondente ai mesi residui del 2023** (ottobre, novembre e dicembre).

BILANCIO

La competenza di bilancio dei contributi agricoli PAC

di **Alberto Rocchi, Luigi Scappini**

Seminario di specializzazione

Contratti associativi in agricoltura

Scopri di più

Si avvicina il momento della **chiusura dei bilanci anche per le società agricole** ed è opportuno focalizzare l'attenzione su alcune **poste tipiche**. Tra queste, particolare rilevanza **assume la voce A/5 del conto economico**, all'interno della quale occorre separatamente indicare **l'ammontare dei contributi in conto esercizio** maturati nel periodo di riferimento. Per fare un po' di chiarezza sul corretto comportamento da tenere in sede di redazione del bilancio di esercizio di un'azienda agricola, si devono coordinare **le tecniche contabili con la complessa normativa settoriale** che regola l'erogazione dei contributi pubblici a sostegno del settore primario.

Va preliminarmente osservato che il **mondo degli aiuti pubblici** a sostegno della produzione agricola si presenta come **estremamente variegato e differenziato per comparti produttivi**. **Diverse sono anche le finalità** cui questi strumenti rispondono: dall'incentivo alla **produzione di beni scarsamente remunerativi** al **disincentivo a produzioni eccedentarie**, a interventi a sostegno di congiunture negative o a compensazione di perdite conseguenza di calamità varie.

Possiamo, però, individuare un **tratto comune nella fonte normativa comunitaria**, basata sostanzialmente su due pilastri di intervento, da cui promanano **tutti i vari tipi di aiuti il cui pagamento è a cura dei cosiddetti "Enti Pagatori"**: AGEA (Agenzia per le Erogazioni in Agricoltura) oppure le **Regioni e gli Enti delegati**.

Ci occupiamo, in questa sede, di quella particolare **forma di aiuto che è incorporata nel possesso**, da parte dell'azienda, **dei "titoli PAC"** i quali, anche con la **nuova Politica Agricola Comune (Pac)**, entrata in vigore il primo gennaio 2023, costituiscono il presupposto per **ottenere il pagamento di base**, come anche per accedere agli Ecoschemi e **agli altri provvedimenti previsti nella Pac 2023-2027**. Il possesso dei titoli è generalmente documentato **dall'iscrizione in un apposito fascicolo aziendale** la cui tenuta, obbligatoria, è curata dai CAA (Centri di Assistenza Agricola) opportunamente accreditati. L'Ente pagatore richiede ogni anno che venga effettuata una domanda per ottenere i pagamenti correlati ai titoli.

Lo **scorso 14.3.2024**, la **circolare Agea n. 21371/2024** avente per oggetto **"Domanda unificata**

interventi Sigg, fascicolo aziendale e nuovo Sipa a partire dalla campagna 2024", ha aperto ufficialmente i termini per presentare la **domanda unica** della **Pac per l'annualità 2024**. L'elenco dei beneficiari viene annualmente pubblicato sul sito di AGEA; analoghe informazioni sono contenute anche sui siti delle Agenzie Regionali.

Nella tecnica contabile tradizionalmente **si dividono**:

- **contributi in conto esercizio**: finalizzati alla **riduzione dei costi o all'integrazione dei ricavi**;
- **contributi in conto impianti**: **vincolati all'acquisto di immobilizzazioni**;
- **contributi in conto capitale**: destinati al **generico rafforzamento patrimoniale dell'azienda**.

Sicuramente i premi PAC **correlati al possesso di titoli**, rientrano nella prima categoria per la quale il Principio Contabile OIC 12 stabilisce che **l'iscrizione in bilancio debba aver luogo nell'esercizio** nel quale è sorto con certezza il diritto alla percezione. Si può, pertanto, verificare che **ricadano in annualità diverse**:

- l'esercizio di **riferimento del contributo**;
- quello in cui è sorto con certezza **il diritto a percepirlo**;
- quello in cui, infine, è stato **effettuato il pagamento**.

Sarà, pertanto, necessario, ai fini di una corretta gestione delle problematiche di bilancio, **avviare un serio confronto con l'azienda e i tecnici responsabili della gestione** delle pratiche PAC per verificare **la giusta allocazione a bilancio dei contributi degli anni precedenti**, nonché quelli da **iscrivere nell'annualità in chiusura**. Va, peraltro, ricordato che, nell'ottica della Nuova PAC 2023-2027, ha trovato sempre più spazio la cosiddetta "**condizionalità rafforzata**". In estrema sintesi, il legislatore comunitario ha sempre più voluto **legare i sussidi al rispetto di comportamenti ecosostenibili**; chi dovesse violare i principi fissati dall'Unione Europea in tema di salute pubblica, benessere animale o gestione dei suoli, **non solo subirà la riduzione del sostegno**, ma potrebbe anche essere **passibile di sanzioni**. Questo aspetto va tenuto presente in quanto, secondo i Principi Contabili, nell'ipotesi di contributi sottoposti a condizione, occorre distinguere se la **condizione è sospensiva o risolutiva**: nel primo caso la componente positiva **va rileva nel bilancio in cui l'Ente accerta il verificarsi delle condizioni**. Nel secondo caso, il ricavo **viene iscritto seguendo la generale competenza dei contributi**, salvo rilevare una sopravvenienza passiva nell'esercizio **in cui dovesse essere riscontrata una irregolarità**. In questa ultima ipotesi dovrebbe ricadere **la generalità dei pagamenti di quote PAC**.

CRISI D'IMPRESA

Implicazioni gestionali derivanti dall'articolo 3 del Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza

di **Matteo Gulmini**

Master di specializzazione

Professionisti per la gestione d'impresa e la prevenzione della crisi

Scopri di più

Il **Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza** (di seguito anche "CCII" o semplicemente "Codice") determina, in capo **all'imprenditore individuale e collettivo**, la necessità di adottare, nella gestione aziendale, una **visione *forward looking***, in linea con quanto stabilito nella Direttiva UE 2019/1023 *"riguardante i quadri di ristrutturazione preventiva, l'esdebitazione e le interdizioni, e le misure volte ad aumentare l'efficacia delle procedure di ristrutturazione, insolvenza ed esdebitazione"*.

La ratio del Codice è da ricercarsi nella volontà, espressa dal Legislatore, di istituire un sistema legislativo e operativo volto alla **prevenzione delle situazioni di crisi**, ponendosi in netto contrasto con la logica sottostante al R.D. 267/1942 (la cosiddetta "Legge Fallimentare"), che prevedeva il **trattamento di tali circostanze meramente al loro manifestarsi**.

In tale contesto, si sviluppa l'[articolo 3](#), CCII, che, al comma 1, delinea per l'imprenditore individuale l'obbligo di *"adottare **misure idonee** a rilevare tempestivamente lo stato di crisi e assumere senza indugio le iniziative necessarie a farvi fronte"*. L'obbligo vigente in riferimento all'imprenditore collettivo, esplicitato nel secondo comma, consiste, invece, nel predisporre *"un **assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato** ai sensi dell'articolo 2086 del Codice Civile, ai fini della **tempestiva rilevazione** dello stato di crisi e dell'assunzione di idonee iniziative"*.

Pur non specificando esplicitamente quali siano gli strumenti da adottare per ottemperare a quanto richiesto, il comma 3, dell'[articolo 3](#), CCII, identifica le **funzioni che devono assolvere le misure enunciate nei due precedenti commi**:

- rilevare eventuali **squilibri di carattere patrimoniale o economico-finanziario**, rapportati alle specifiche caratteristiche dell'impresa e dell'attività imprenditoriale svolta dal debitore;
- verificare la **sostenibilità dei debiti** e le **prospettive di continuità aziendale** almeno per i **dodici mesi successivi** e rilevare i segnali di cui al comma 4, oltresia ai segnali per la previsione della crisi, costituiti dall'esistenza di:
 - debiti per **retribuzioni scaduti da almeno trenta giorni** pari a oltre la metà

- dell'ammontare complessivo mensile delle retribuzioni;
- debiti per **retribuzioni scaduti da almeno trenta giorni** di ammontare superiore a quello dei debiti non scaduti;
- esposizioni nei confronti delle banche e degli altri intermediari finanziari che siano scadute da più di **sessanta giorni o che abbiano superato da almeno sessanta giorni** il limite degli affidamenti ottenuti in qualunque forma purché rappresentino complessivamente almeno il cinque per cento del totale delle esposizioni;
- una o più delle esposizioni debitorie previste dall'articolo 25-novies, comma 1.
- ricavare le informazioni necessarie a utilizzare la **lista di controllo particolareggiata** e a effettuare il **test pratico per la verifica della ragionevole perseguibilità del risanamento** di cui all'articolo 13, comma 2.

In particolare, appare di significativa importanza la **rilevazione degli squilibri di carattere patrimoniale, economico e finanziario** che, per essere intercettati tempestivamente, necessitano dell'adozione di un **approccio forward-looking da parte dell'imprenditore**. In ossequio al principio di proporzionalità, dovranno, pertanto, essere implementati strumenti che, **commisurati alla natura e alle dimensioni dell'impresa**, diano la possibilità di monitorarne costantemente lo stato di salute. A tal fine, possono ritenersi di fondamentale importanza, per quanto concerne l'assetto amministrativo e contabile, i **seguenti elementi**:

- un sistema di **contabilità generale** capillare e aggiornato con metodica tempestività, che permetta di riflettere efficientemente gli effetti derivanti dai principali fatti di gestione;
- un sistema di **contabilità analitica**, volto a tradurre gli aspetti derivanti dalla contabilità generale in informazioni che consentano al *management* di disporre di informazioni aggiornate in merito al *pricing*, alla redditività delle diverse divisioni (se presenti), al calcolo del costo del prodotto e a ogni altro aspetto di natura gestionale non desumibile dalla contabilità generale;
- un sistema di **reportistica periodico** su base trimestrale o mensile, corredato da opportune riclassificazioni di conto economico e stato patrimoniale, rendiconto finanziario e analisi per indici e margini;
- un documento di **programmazione annuale**, quale il budget di esercizio, utile a fungere da guida operativa di breve periodo;
- un documento di **pianificazione pluriennale**, quale il piano industriale, capace di delineare la strategia di medio-lungo periodo e rappresentare lo strumento strategico chiave sul quale impostare le scelte strategiche, sia di carattere economico, sia di carattere patrimoniale e finanziario.

Di particolare rilevanza e articolazione operativa è la **verifica della sostenibilità dei debiti** nell'orizzonte temporale dei **dodici mesi successivi**. Tale aspetto richiede all'imprenditore di monitorare l'andamento della finanza aziendale tramite la costituzione di un **budget di tesoreria rolling** che, allo scorrere delle mensilità, risulti sempre in grado di evidenziare l'andamento previsto delle entrate e delle uscite aziendali. Al fine di rispettare l'orizzonte

temporale dei dodici mesi e di fornire, all'interno di esso, una **rappresentazione veritiera o quantomeno plausibile** in quanto basata su previsioni fondate, è più che **consigliabile la presenza di un documento di programmazione aziendale**, come il budget di esercizio. Specialmente per quanto concerne l'attività operativa, considerato che solitamente gli scadenziari coprono un lasso temporale abbastanza limitato, individuabile in poche mensilità, è necessario disporre di un documento attendibile che, sulla base di stime ritenute affidabili dal *management*, consenta di poter attuare **le previsioni di movimento dei flussi finanziari fino alla tempistica dei dodici mesi richiesta dal Codice**.

Ancora più significativo, per non ricorrere eccessivamente a un approccio inerziale nella stima dei flussi finanziari, sarebbe disporre di un **budget che superi il classico orizzonte temporale annuale**, o di un **piano industriale a tre o cinque anni**. Tramite un budget mensilizzato a dodici mesi la stima dei flussi di cassa potrebbe effettuarsi **solo per il periodo gennaio $n+1$ – dicembre $n+1$** ; dopodiché, già nel mese di *febbraio $n+1$* non **si sarebbe più in grado di stimare l'andamento dei dodici mesi successivi**, cioè fino a *febbraio $n+2$* , se non procedendo meramente in via **inerziale o revisionando** mensilmente il budget di esercizio.

Attraverso l'adozione, ad esempio, di un **budget mensilizzato su diciotto mesi**, comprendente il periodo *gennaio $n+1$ – giugno $n+2$* , la funzione *rolling* del budget di tesoreria richiesto dal Legislatore sarebbe, invece, assicurata fino a *giugno $n+1$* , garantendo un **lasso di tempo più elevato** per l'estensione delle previsioni future e per la *compliance* alla norma.

Un **piano industriale a 3 o a 5 anni**, adeguatamente monitorato e aggiornato in base a eventuali nuovi elementi che possono emergere all'interno del periodo considerato, **supererebbe i limiti temporali** e permetterebbe di disporre di una solida fonte dalla quale poter stimare, in ottica previsionale, **i flussi di cassa**.

BILANCIO

Le novità in tema di ritenute sulle provvigioni di agenti e mediatori assicurativi

di **Stefano Rossetti**

Convegno di aggiornamento

Novità della dichiarazione dei redditi delle persone fisiche

Scopri di più

L'articolo 1, [comma 89](#), L. 213/2023 (Legge di bilancio 2024), ha **modificato il comma 5, dell'articolo 25-bis, D.P.R. 600/1973**, il quale prevedeva, per taluni soggetti, **l'esonero dall'applicazione della ritenuta d'acconto alle provvigioni**, di cui ai commi da 1 a 4, del medesimo [articolo 25-bis](#).

Per effetto della suddetta modifica, quindi, **il regime di esonero dalla ritenuta d'acconto non trova più applicazione** nei confronti degli ***“agenti di assicurazione per le prestazioni rese direttamente alle imprese di assicurazione”*** e dei ***“mediatori di assicurazione per i loro rapporti con le imprese di assicurazione e con gli agenti generali delle imprese di assicurazioni pubbliche o loro controllate che rendono prestazioni direttamente alle imprese di assicurazione in regime di reciproca esclusiva”***.

Alla luce di tale modifica, dunque, agli **agenti e mediatori di assicurazione** si applicano le disposizioni normative relative **all'obbligo di ritenuta sulle provvigioni**, comunque denominate, **per le prestazioni**, anche occasionali, inerenti a **rapporti di commissione, di agenzia, di mediazione**, di rappresentanza di commercio e di procacciamento di affari, declinate nel citato [articolo 25-bis, D.P.R. 600/1973](#).

Per espressa previsione normativa **la predetta novità decorre dallo scorso 1.4.2024**.

Fin dall'introduzione della disposizione oggetto di analisi, gli operatori del settore hanno subito evidenziato delle **criticità operative**:

- la prima riguardava **la decorrenza** della disposizione, soprattutto in relazione alle provvigioni trattenute;
- la seconda, invece, era attinente, alle **tempistiche d'invio della comunicazione** necessaria per l'applicazione della ritenuta in misura ridotta.

La [circolare n. 7/E/2024](#) ha fornito **chiarimenti in merito**.

In relazione alla decorrenza, l'Amministrazione finanziaria ha chiarito che, in considerazione del principio generale secondo cui le ritenute devono essere applicate in base al principio di cassa, la nuova disposizione si applica ai pagamenti effettuati a **decorrere dall'1.4.2024**, a **prescindere dalla data di maturazione delle provvigioni**.

Un caso particolare è quello del comma 4, dell'[articolo 25-bis, D.P.R. 600/1973](#), il quale disciplina l'ipotesi in cui il **commissionario, l'agente, il mediatore**, il rappresentante di commercio o il procacciatore d'affari, in forza di disposizioni normative o contrattuali, **trattiene direttamente la provvigione a lui spettante, prelevandola dalle somme riscosse** a seguito dell'operazione per la quale ha prestato la propria attività. In questi casi, i percettori della provvigione devono **rimettere ai propri committenti**, preponenti o mandanti, anche **l'importo corrispondente alla ritenuta stessa**. A mente del comma 4, dell'[articolo 25-bis, D.P.R. 600/1973](#), **detta ritenuta si considera operata nel mese successivo a quello in cui le provvigioni sono state trattenute** dai percipienti e **dovrà essere versata** all'Erario dai committenti **entro il giorno 16 del mese successivo** a quello in cui le ritenute sono operate.

In tale caso, quindi, il presupposto impositivo, da cui decorre il computo dei termini per il relativo versamento da parte dei committenti, preponenti o mandanti della ritenuta, **attiene al trattenimento delle provvigioni da parte dei percipienti**.

Ad avviso dell'Amministrazione finanziaria, gli agenti e i mediatori di assicurazione sono tenuti a rimettere ai committenti le **ritenute che si intendono operate dal prossimo 1.5.2024**, ossia quelle relative alle provvigioni trattenute dalle somme che gli agenti e i mediatori hanno incassato, anche precedentemente al **mese di aprile 2024**, e che gli stessi riversano al committente a **decorrere da quest'ultimo mese**, anche se i relativi contratti sono stati conclusi nei **mesi antecedenti**.

In merito alla seconda criticità, l'Agenzia delle entrate sottolinea che la novella **non incide sulla misura della ritenuta da operare**; pertanto, anche per la fattispecie in esame, la ritenuta deve essere applicata nella misura fissata dall'[articolo 11, Tuir](#), per il **primo scaglione di reddito** (23%) sul **50% dell'imponibile**.

Tuttavia, nel caso in cui i percipienti **dichiarino ai loro committenti** che nell'esercizio della loro attività si avvalgono **in via continuativa dell'opera di dipendenti** o di terzi, la ritenuta è commisurata al **20%** dell'ammontare delle provvigioni.

Tale riduzione, ai sensi dell'articolo 2, D.M. 2446/1983, è subordinata alla **presentazione al committente**, preponente o mandante, da parte del percipiente le provvigioni, di **apposita dichiarazione in carta semplice, datata e sottoscritta**, contenente i dati identificativi del percipiente stesso, nonché l'attestazione di avvalersi in via continuativa **dell'opera di dipendenti o di terzi**.

L'articolo 3, D.M. 2446/1983, prevede che:

- la dichiarazione debba essere **spedita ai committenti**, per ciascun anno solare, entro il **31 dicembre dell'anno precedente** mediante **raccomandata A/R o PEC**;
- se le condizioni previste per la riduzione al **20%** della base imponibile della ritenuta **si verificano in corso d'anno**, la relativa dichiarazione deve essere presentata non oltre quindici giorni da quello in cui le condizioni stesse si sono verificate ed entro lo stesso termine devono essere **dichiarate le variazioni in corso d'anno** che fanno venire meno le predette condizioni;
- se per l'anno o frazione di anno in cui ha inizio l'attività il percipiente, presumendo il verificarsi delle relative condizioni, intende avvalersi della ritenuta ridotta, deve farne dichiarazione **non oltre i quindici giorni successivi alla stipula dei contratti, o accordi, di commissione, di agenzia, di rappresentanza di commercio e di procacciamento d'affari o alla eseguita mediazione.**

Alla luce del fatto che la novità in esame è entrata in vigore lo scorso 1.4.2024, l'Amministrazione finanziaria ha chiarito che la comunicazione degli agenti e dei mediatori di assicurazione possano pervenire **entro i quindici giorni successivi** alla decorrenza della norma, ossia **entro il prossimo 16.4.2024.**

Come trovare clienti senza internet

di Chiara Alovisi – Consulente di BDM Associati SRL

GUIDA ALLA RIFORMA FISCALE

Servizio editoriale mensile di aggiornamento e approfondimento sulle novità più rilevanti

[scopri l'offerta valida fino al 31 marzo! >](#)



Intelligenza Artificiale, *Business Intelligence*, *Social*, *Web*, Realtà Virtuali e aumentate... la digitalizzazione è nel nostro quotidiano, nelle nostre case (basti pensare agli elettrodomestici e alle app per governarli), sembra che tutto si svolga *online*.

Dalle comunicazioni alle transazioni commerciali, internet ha rivoluzionato il nostro modo di vivere. Spesso anche la stretta di mano avviene in *videocall*, in quanto non sempre abbiamo la possibilità di interfacciarci di persona con potenziali clienti che abitano a centinaia di chilometri dal nostro ufficio.

Tuttavia, c'è ancora spazio per strategie di acquisizione clienti che non dipendono esclusivamente dal mondo *online*.

In questo articolo, esploreremo alcune tecniche tradizionali, ma ancora efficaci, per trovare clienti senza internet.

“Il passaparola è morto”. Ma è davvero così?

Il passaparola è una delle forme più antiche e potenti di *marketing*. Quando un cliente è soddisfatto dei servizi di un professionista, è probabile che lo raccomandi ad amici, familiari e colleghi. Questa comunicazione possiamo ritenerla una forma di pubblicità molto strategica, poiché si basa sulla fiducia e sull'endorsement personale. Investire nel servizio clienti e nella soddisfazione del cliente è dunque fondamentale per incentivare il passaparola positivo.

Il passaparola difatti non è morto, ha solo cambiato i mezzi e i canali comunicativi.

Ci tengo però a precisare che questa forma di comunicazione non è del tutto controllabile. Se i nostri clienti sono contenti parleranno sicuramente bene di noi, ma se non lo sono del tutto, la nostra reputazione potrebbe essere compromessa facilmente. Proprio per questo motivo, vediamo insieme perché bisogna investire nel rapporto con i nostri clienti e perché diventa

fondamentale conoscere i loro bisogni e le loro esigenze.

Customer care: lo strumento di vendita che non credevi di avere

Se fossimo in aula ad un convegno, chiederei per alzata di mano di farmi sapere quanti di voi hanno mai svolto un sondaggio di customer care sul proprio parco clienti. Probabilmente le mani alzate sarebbero davvero poche. E se chiedessi di spiegarmi i motivi i principali non dubito possano essere i seguenti: *“Temo il giudizio del mio cliente”* e *“Può usarla come scusa per chiedermi lo sconto”*.

Vi dico in tutta onestà che nel 100% dei casi, ricevere un 5, vale molto più di un 10. Questo perché ci fa crescere e riflettere su cosa possiamo migliorare.

Usciamo dalla classica logica della *customer care* pensata solo ed esclusivamente come strumento per capire se i nostri clienti sono soddisfatti dello studio e delle persone. Cominciamo ad utilizzare il sondaggio di gradimento anche per capire se possono esserci opportunità di *upsell* sui nostri già clienti.

Chiediamo loro quali problemi forti sentono nella loro realtà imprenditoriale, cominciamo a fargli conoscere tutti i servizi che lo studio può offrire; solo in questo modo trasformeremo la customer care in un efficace strumento di vendita.

I clienti che si sentono valorizzati e supportati tendono ad essere più fedeli e inclini a raccomandare il professionista ad altri.

Il cliente come *brand ambassador*

Coinvolgere attivamente i clienti nella promozione del proprio studio può essere un modo efficace per ottenere nuovi contatti. Chiedere ai clienti soddisfatti di condividere le loro esperienze sui social media, scrivere recensioni positive o partecipare a eventi pubblici può aumentare la visibilità del professionista e generare nuove opportunità di business. Quando i clienti diventano ambasciatori del brand, il passaparola diventa un'arma potente per l'acquisizione di nuovi clienti.

Convegni o eventi in studio: creare connessioni personali

Organizzare seminari, *workshop* o eventi in studio può essere un modo efficace per mettersi in contatto con potenziali clienti. Questi momenti di *networking* offrono l'opportunità di dimostrare le competenze e l'esperienza del professionista, nonché di stabilire connessioni personali con i partecipanti. Inoltre, possono fungere da piattaforma per raccogliere *feedback* e valutare le esigenze del mercato, consentendo al professionista di adattare la propria offerta di servizi di conseguenza.

Internet serve comunque

Quel che abbiamo approfondito finora è tutto vero, ma la spinta in più ce la fornisce l'*online*.

Anche se stiamo discutendo di strategie per trovare clienti senza internet, è importante sottolineare che il web può comunque essere un valido alleato. Utilizzare internet per rafforzare le relazioni con i clienti esistenti, promuovere eventi in studio o condividere contenuti di valore può amplificare l'efficacia delle strategie offline. Inoltre, strumenti come i social media e i motori di ricerca possono essere utilizzati per identificare e contattare potenziali clienti che potrebbero essere interessati ai servizi offerti.