



GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Concordato preventivo biennale con compenso ad hoc

di Alessandro Bonuzzi

Seminario di specializzazione

Nuovo concordato preventivo biennale

Analisi della normativa e valutazioni di convenienza

Scopri di più

Le attività collegate al **concordato preventivo biennale** (CPB) vanno **quotate a parte**, con la conseguenza che al cliente va addebitato uno specifico **compenso professionale**, dunque **ulteriore** rispetto all'onorario richiesto per l'attività di **redazione e invio della dichiarazione** dei redditi e del modello Isa.

È quanto emerge dal **Vademecum** sugli **Onorari consigliati per la professione di dottore commercialista** predisposto dall'Associazione dottori commercialisti (ADC), nonché dal prontuario pubblicato dall'Associazione Nazionale Commercialisti (ANC) avente ad oggetto gli **Onorari Consigliati per l'anno 2024**.

È bene chiarire che entrambi i documenti non si pongono l'obiettivo di introdurre delle **tariffe professionali**, bensì si preoccupano di fornire un **supporto valevole** come **punto di riferimento generale**.

Le 2 associazioni, benché legate dalla stessa finalità, adottano un **approccio differente** sul tema del CPB.

L'**ADC** scomponete l'attività di assistenza al concordato preventivo in 2 sub attività:

- una prima attività, “*qualificabile come assistenza tributaria*”, *consistente nella compilazione del modello ISA e del modello CPB*”
- una seconda attività, “*qualificabile come consulenza tributaria*, *consistente nella valutazione circa la convenienza della proposta*”. Tale “*seconda attività consisterà, tra l'altro, nell'elaborazione di previsioni economiche*”.

Secondo l'**ADC**, “*Gli onorari per la compilazione e trasmissione del modello ISA saranno quelli ordinariamente applicati dal professionista, mentre la compilazione e trasmissione del modello CPB e la consulenza tributaria dovranno essere autonomamente quotate*. L'onorario complessivo pertanto sarà costituito dal compenso per le singole attività, prescindendo dall'adesione o meno al CPB, oltre al **compenso a percentuale in caso di adesione**”.



In particolare, il **Vademecum** stabilisce:

- per l'attività di **compilazione e trasmissione** del modello CPB, un **onorario fisso di 250 euro**;
- per l'attività tributaria di **consulenza** relativa al CPB, un **onorario fisso di 400 euro**, a cui se ne deve aggiungere uno a percentuale in caso di adesione, che va **dall'1% al 3% del reddito imponibile proposto**.

Quindi, ipotizzando l'adesione del cliente al CPB sulla base di un **reddito proposto di 50.000 euro**, l'onorario legato agli adempimenti del CPB andrebbe da un minimo di 1.150 euro ($250 + 400 + 50.000 \times 1\%$) a un massimo di 2.150 euro ($250 + 400 + 50.000 \times 3\%$). Come si può già notare dall'esempio, la **forbice** che ne deriva non è di poco conto, atteso che il **compenso massimo è quasi il doppio dell'onorario minimo**.

A differenza dell'ADC, l'**ANC**, nel fissare i compensi per l'attività collegata al CPB, considera l'adempimento in **maniera unitaria**. L'onorario deve essere rapportato alla **complessità** e al **tempo** dedicato all'attività, assumendo, quindi, rilevanza la **tipologia di cliente**. In particolare, il prontuario dell'ANC individua 3 categorie di clienti e altrettante misure di **compenso con un minimo e un massimo**; l'onorario previsto per la gestione completa del CPB:

- per i contribuenti **forfettari**, va da un minino di **150** euro a un massimo di **250** euro;
- per le **imprese individuali** e le **società di persone**, va da un minino di **200** euro a un massimo di **600** euro;
- per le **società di capitali**, va da un minino di **300** euro a un massimo di **800**

Al di là della specifica misura del compenso (che deriva dall'applicazione dell'uno o dell'altro approccio), il messaggio lanciato da entrambe le associazioni ci deve arrivare forte e **chiaro**: far “pesare” ai nostri clienti l'ulteriore attività legata al CPB che siamo chiamati a effettuare, applicando uno **specifico compenso aggiuntivo**. Il ché certamente non sarà facile soprattutto di questi tempi; tuttavia, il non farlo non porterebbe altro che **sminuire e svalutare la nostra consulenza** e perciò il nostro “valore” agli occhi del cliente. **La qualità e la professionalità del servizio si pagano**.