

IRAP

Manuale contenzioso tributario

IRAP e i consulenti finanziari

Corte di Cassazione & Circolari ministeriali

Il Fisco, uniformandosi alle quattro sentenze emesse dalla Corte di Cassazione nel 2009, ha riconosciuto che **l'attività di consulente finanziario può essere esercitata senza organizzazione di capitali o di lavoro altrui**, e pertanto può non essere soggetta ad IRAP. La Circolare Ministeriale del 28 maggio 2010, n. 28/E dell'Agenzia delle Entrate ha "sposato" la posizione della Cassazione.

Il consulente deve continuare a pagare l'IRAP?

In primo luogo, va ribadito come le sentenze di Cassazione e la successiva Circolare Ministeriale non hanno escluso da IRAP l'intera categoria dei promotori finanziari. Cadrebbero in errore quanti ritenessero che mediante tali interventi si sia voluto affermare la non assoggettabilità ad IRAP del reddito prodotto dalla categoria dei promotori finanziari.

L'elemento decisivo per l'assoggettamento all'IRAP è rappresentato dalla STRUTTURA ORGANIZZATIVA di cui dispone il singolo consulente finanziario nello svolgimento della propria attività; **struttura che andrà valutata caso per caso dal giudice di merito** al fine di verificare se la stessa costituisce, o meno, quell'autonoma organizzazione richiesta dalla norma.

Il consulente finanziario in presenza di beni strumentali di modesta entità può non versare l'Irap. Mediamente dopo circa due anni arriva l'accertamento esecutivo che viene impugnato attraverso l'ausilio della mediazione tributaria.

Il consulente finanziario che decide di versare deve poi provvedere **entro 48 mesi dalla data di effettuazione del versamento, a presentare all'Agenzia delle Entrate territorialmente competente o alla Regione una domanda di ISTANZA DI RIMBORSO** con la quale viene chiesto il rimborso del tributo.

Chi potrà avere il rimborso?

Chi potrà dimostrare di non possedere una "autonoma organizzazione" sarà in grado di ottenere il rimborso dell'IRAP versata.

Premesso che **non esiste un decalogo di beni/servizi/personale in presenza dei quali può considerarsi presente/esclusa l'autonoma organizzazione** ai fini IRAP, ANASF consiglia ciascun consulente finanziario di effettuare tale valutazione in relazione ai mezzi di cui lo stesso dispone e con l'ausilio del proprio consulente fiscale di fiducia.

Ad oggi, solo due sono i parametri che nel 2007 la Corte di Cassazione ha individuato per capire se sussiste una autonoma organizzazione e quindi l'assoggettamento ad IRAP:

- **la presenza di prestazioni altrui, non occasionali, di cui il consulente finanziario si avvale** (ad esempio personale dipendente di segreteria);
- **la presenza di beni strumentali che**, per valore e quantità, **eccedono il minimo ritenuto indispensabile.**

Se il primo elemento è facilmente comprensibile, più delicato sembra essere il secondo. La Corte, infatti, non ha fissato una soglia superata la quale si ritiene che i mezzi che il consulente finanziario ha a disposizione sono tali da far sussistere l'autonoma organizzazione. In definitiva sarà sempre il giudice di merito che valuterà il requisito di "*minimo indispensabile ai fini dello svolgimento dell'attività*".

Si ritiene opportuno mettere a disposizione di tutti gli associati una serie di casi, relativi a differenti modelli organizzativi, al fine di meglio supportare le richieste di rimborso IRAP e i ricorsi presentati dai promotori finanziari.

In particolare, vengono di seguito descritti i **sei modelli organizzativi** maggiormente rappresentativi della categoria dei promotori finanziari, accompagnati da riferimenti giurisprudenziali e ministeriali. I modelli organizzativi sono esposti secondo una logica "crescente", partendo dal cd. "modello-base", nel quale vi è solo la presenza di minimi beni strumentali di cui si avvale il consulente finanziario, per giungere gradualmente a descrivere modelli più articolati in cui, in sostanza, vengono aggiunti altri elementi specifici come l'impresa familiare, i collaboratori, i consorzi, la condivisione dell'ufficio tra più promotori finanziari messo a disposizione dalla società mandante etc.

Il consulente finanziario che non versa e/o non compila la dichiarazione Irap cosa rischia?

Analizziamo i tre 3 possibili comportamenti.

A. Presentazione della dichiarazione IRAP, versamento della relativa imposta e successiva “istanza di rimborso”

Prevede il regolare versamento dell'IRAP e la successiva richiesta di “istanza di rimborso”, in carta libera, per carenza del presupposto oggettivo (Si ricorda che è necessario presentare la richiesta di istanza di rimborso entro 48 mesi dalla data di effettuazione del versamento. La domanda può contenere più annualità).

L'Agenzia delle Entrate in questo caso può:

- 1- accogliere la domanda e procede al rimborso dell'Irap;
- 2- non rispondere; è possibile presentare RICORSO alla Commissione Tributaria Provinciale competente solo dopo 90 giorni dalla presentazione dell'istanza di rimborso e comunque, dal punto di vista prudenziale, entro 48 mesi dal versamento;
- 3- rispondere in maniera negativa; è possibile presentare RICORSO Commissione Tributaria Provinciale competente entro 60 giorni.

L'onere della prova è a carico del consulente finanziario.

B. Presentazione della dichiarazione IRAP senza la liquidazione della relativa imposta (ovvero liquidando l'imposta ma non versando materialmente quanto dovuto)

Questo comportamento determina l'automatica notifica dell'accertamento esecutivo al consulente finanziario (automatica perché elaborata dal sistema centralizzato che “incrocia” le dichiarazioni presentate con i relativi modelli di pagamento di ammontare pari all'imposta, i relativi interessi e il 30% di sanzione). E' ammesso la presentazione della mediazione tributaria e se non accolta vale già come ricorso alla commissione tributaria.

C. Omissione della presentazione della dichiarazione IRAP

E' senza dubbio la più onerosa. Le sanzioni previste in caso di omessa dichiarazione vanno dal 120% al 240% del tributo. L'onere della prova è in capo all'amministrazione finanziaria, che dovrà motivare l'avviso di accertamento.

1. Modello organizzativo di base

Beni strumentali minimi, nessun dipendente, assenza di ufficio

Casistica

1.a) autovettura, telefono cellulare, personal computer.

1.b) autovettura, ciclomotore/moto, telefono cellulare, personal computer.

1.c) una piccola utilitaria (es. city car o veicolo elettrico e un'autovettura di cilindrata più elevata per spostamenti più a lungo raggio), ciclomotore/moto, telefono cellulare, personal computer.

Il primo modello organizzativo, declinato in tre differenti casi, si caratterizza per la presenza di beni strumentali di modesta entità: il telefono cellulare, il personal computer ed un mezzo di trasporto per raggiungere la clientela.

Non è prevista la disponibilità (ad alcun titolo) di un ufficio, né l'ausilio di lavoro altrui (né sottoforma di collaboratori, né sottoforma di lavoratori dipendenti).

In via estremamente sintetica, va ricordato come l'attività del consulente finanziario poggi quasi esclusivamente sull'elemento personalistico.

Preparazione, conoscenza dei mercati finanziari, capacità di relazione, chiarezza e trasparenza nella descrizione dei prodotti, capacità di intercettare la fiducia del cliente costituiscono i principali ingredienti in grado di determinare la "fortuna" (o, viceversa, l'insuccesso) di un consulente finanziario. Quanto detto per sottolineare come, in linea generale, **l'apporto dei beni strumentali nella struttura organizzativa del consulente finanziario sia, di per sé, trascurabile.** In sostanza, una struttura organizzativa molto articolata e/o la presenza di numerosi ed importanti beni strumentali non determinano il successo di un consulente finanziario o, comunque, ne incrementano il suo giro di clienti/affari.

Entrando in modo specifico ad analizzare i beni strumentali sopra menzionati, per quanto concerne:

- il personal computer: appare quasi superfluo sottolineare come tale strumento di lavoro sia divenuto oggi indispensabile per lo svolgimento di qualsiasi attività imprenditoriale o professionale;
- l'autovettura e/o altro veicolo a motore: si evidenzia, anzitutto, come il consulente finanziario potrebbe, in via sintetica, definirsi un "**professionista itinerante**". In buona sostanza, accanto alla prevalenza dell'elemento personalistico (prima evidenziata), l'altra caratteristica peculiare dell'attività del consulente finanziario è data dal fatto che è lo stesso a recarsi dal cliente e non viceversa. Ciò oltre che per garantire massima riservatezza alle informazioni di natura finanziaria, nonché minima visibilità all'esterno al soggetto risparmiatore, anche per sottolineare l'esclusività alla visita e conseguentemente far incrementare l'importanza percepita dal cliente (rispetto, cioè, all'ipotesi in cui fosse quest'ultimo a recarsi in un ufficio che vede la contemporanea presenza di altri clienti e promotori finanziari). Nel contesto appena delineato, la disponibilità di un'auto appare, pertanto, indispensabile per raggiungere con efficienza e tempestività la clientela. La disponibilità di una seconda auto (elettrica o cd. city car) o di un ciclomotore/motociclo è funzionale invece ai brevi spostamenti cittadini per i quali rapidità di movimento e agevolezza nel parcheggio rappresentano aspetti premianti. Da ultimo, quanto appena detto sul ruolo e sull'importanza dell'auto risulta confermato, sul piano fiscale, **dall'articolo 164 del TUIR** nonché dalla **Risoluzione Ministeriale n.267/E dell'11 novembre 1995** che ha equiparato quanto alla disciplina fiscale sulla deducibilità dei costi auto, i promotori finanziari ai rappresentanti di commercio. Per questa categoria di contribuenti il Legislatore ha sensibilmente mitigato le limitazioni alla deducibilità degli ammortamenti e delle spese per autoveicoli proprio in virtù della stretta connessione tra tali beni e l'attività imprenditoriale.

- **il telefono cellulare:** si tratta di un bene divenuto talmente di largo consumo che divenuto indispensabile nella vita privata (tanto più nell'attività di natura professionale/imprenditoriale). Nel caso specifico dell'attività di promozione finanziaria, il telefono cellulare non solo permette di raggiungere e di esser raggiunti dalla clientela (quindi di esser maggiormente presente con la stessa), ma è uno strumento fondamentale anche nell'attività di primo contatto con potenziali nuovi clienti.

Nel suo complesso, quella tratteggiata è una struttura organizzativa minima con assenza di dipendenti e di uffici, nonché presenza di beni strumentali di valore contenuto e costituente quel minimo comune denominatore oggi necessario per lo svolgimento di qualsiasi attività (e ancor più per quella di consulente finanziario, attese le specificità evidenziate).

Con riferimento a questo primo modello organizzativo si segnala il principio, ormai consolidato tanto in giurisprudenza quanto nella prassi ministeriale, secondo cui, **l'impiego di beni strumentali che non eccedano, per quantità e valore, il minimo ritenuto comunemente indispensabile per l'esercizio dell'attività, non configura l'esistenza di un'autonoma organizzazione.** Numerose sono le sentenze della giurisprudenza di merito e della Corte di Cassazione, secondo cui: <<Il requisito dell' "autonoma organizzazione", sussiste tutte le volte in cui il contribuente

a) sia, sotto qualsiasi forma, il responsabile dell'organizzazione e non sia, quindi, inserito in strutture organizzative riferibili ad altrui responsabilità ed interesse;

b) impieghi beni strumentali eccedenti le quantità che secondo l'id quod plerumque accidit costituiscono nell'attualità il minimo indispensabile per l'esercizio dell'attività anche in assenza di organizzazione oppure si avvalga in modo non occasionale di lavoro altrui. >> .

Nello stesso senso si era espressa **l'Agenzia delle Entrate nella Circolare 45/E del 13 giugno 2008 (di seguito la "Circolare 45/2008")** facendo proprio l'orientamento della giurisprudenza.

Scendendo ancora più nel dettaglio dei beni strumentali che, senza dubbio, non danno luogo ad autonoma organizzazione ai fini IRAP, è utile richiamare **l'Ordinanza n. 2710 del 5 febbraio 2008** con la quale la Corte di Cassazione ha ritenuto non applicabile l'IRAP nel caso in cui l'organizzazione predisposta dal contribuente <<abbia incidenza marginale e non richieda necessità di coordinamento: in genere pochi mobili d'ufficio, fotocopiatrice, fax, computer, cellulare, materiale di cancelleria, vettura>>. Si tratta, quindi, dello stesso insieme di beni (nell'Ordinanza citata sono maggiori) strumentali presi in considerazione nella descrizione di questo primo modello organizzativo.

2. Uso promiscuo dell'abitazione

Beni strumentali minimi, nessun dipendente, uso promiscuo dell'abitazione

Casistica

- 2.a) autovettura/ciclomotore/moto, telefono cellulare, personal computer, uso promiscuo dell'abitazione (una stanza, priva di mobili e di attrezzatura elettronica, sostanzialmente adibita ad archivio pratiche);
- 2.b) autovettura/ciclomotore/moto, telefono cellulare, personal computer, uso promiscuo dell'abitazione (una stanza con mobili e fax-fotocopiatrice di valore compreso fino a 500 euro).

Rispetto al primo modello organizzativo, nei casi sopra esposti è presente un elemento in più: si tratta dell'ufficio che, tuttavia, non è rappresentato da un immobile (di proprietà o in locazione) specificamente ed esclusivamente adibito a tale funzione, ma di una stanza dell'abitazione che il consulente finanziario destina a proprio ufficio/studio personale.

In particolare nel primo dei due casi proposti, la stanza (o lo spazio) dell'abitazione adibita ad uso promiscuo si compone del mero spazio fisico destinato ad archiviare la documentazione relativa ai rapporti con la clientela. Non è presente alcun altro bene (mobilio o attrezzatura elettronica di vario tipo) all'interno dello spazio abitativo destinato promiscuamente all'attività, né tale spazio (anche in virtù del fatto che è parte dell'abitazione) è destinato ad accogliere o a svolgere incontri con la clientela.

Il secondo caso, invece, si differenzia dal precedente per il fatto che la stanza/spazio dell'abitazione destinato promiscuamente allo svolgimento dell'attività si compone anche di scaffalatura (funzionale all'archiviazione della documentazione relativa ai rapporti con i clienti), di una eventuale scrivania, nonché di un stampante/fax/fotocopiatrice (si tratta di un bene unitario con funzioni multiple, di largo consumo, il cui costo non supera ormai i 500 Euro). Anche in questo caso, come nel precedente, la stanza dell'abitazione adibita dal consulente finanziario a proprio ufficio non costituirà mai uno spazio aperto al pubblico nel quale ricevere la clientela; si tratta unicamente di un luogo destinato essenzialmente a finalità di archivio e/o più in generale a finalità di back-office (predisposizione del materiale informativo, archiviazione dei dati della clientela, etc.).

L'assenza in entrambi i casi di un luogo che per natura ed in via esclusiva sia dedicato allo svolgimento dell'attività ed all'accoglienza di clientela si sposa con quanto rilevato a proposito delle modalità di svolgimento dell'attività di promozione finanziaria, ovvero che è sempre il consulente finanziario a recarsi dal cliente e mai viceversa. Ciò è legato al fatto che il consulente finanziario è chiamato ad intercettare un bene – il risparmio - che, dopo la salute personale, costituisce l'asset più prezioso per le famiglie e i potenziali clienti in genere. Ovviamente tale attività richiede assoluta riservatezza e garanzia di esclusività; condizioni che sono rese realizzabili solo da una visita dedicata presso l'abitazione del cliente (diversamente dal caso, ad esempio, delle imprese assicurative dove, attesa la natura comune del bene polizza ed il limitato impiego di risorse finanziarie che essa richiede, nella maggior parte dei casi è il cliente a recarsi presso gli uffici della compagnia assicurativa e non viceversa).

Anche per questo secondo modello organizzativo, si ritiene che l'aggiunta, rispetto al precedente, solo di uno spazio dell'abitazione dedicato a funzioni di archivio dei rapporti con la clientela (e mai aperto al pubblico) non sia tale da far fuoriuscire da tale modello – i cui confini sono ormai condivisi da prassi e giurisprudenza - un insieme di beni che, per natura e valore, rappresenti quel minimo ritenuto indispensabile per lo svolgimento dell'attività e non dia luogo ad una autonoma organizzazione.

Quanto detto, peraltro, trova un'esplicita conferma anche nella **sentenza n. 15110 del 26 giugno 2009 della Corte di Cassazione**: i giudici affrontando il caso di un professionista che svolgeva l'attività <<nella propria abitazione, utilizzando una libreria, il fax ed un apparecchio per videoscrittura>>, hanno escluso che <<tali elementi siano idonei a configurare i presupposti impositivi>> dell'IRAP.

3. Impresa familiare

Beni strumentali minimi, uso promiscuo dell'abitazione e collaborazione di un familiare (nessun dipendente e nessun ufficio dedicato)

Casistica

- autovettura/ciclomotore/moto;
- telefono cellulare;
- personal computer;
- uso promiscuo abitazione: una stanza, priva di mobili e di attrezzatura elettronica, sostanzialmente adibita ad archivio pratiche;
- un componente familiare (es. coniuge o figlio del consulente finanziario) che collabora con il consulente finanziario in regime di impresa familiare.

Il terzo modello organizzativo replica i due precedenti, con l'aggiunta nel caso di specie della figura di un familiare con funzioni di partecipante all'impresa familiare.

- Va in primo luogo evidenziato (e la considerazione più in generale riguarda l'intera casistica dei collaboratori del consulente finanziario, familiari o meno) come al collaboratore vengano esclusivamente assegnate al più funzioni di risposta telefonica alle chiamate dei clienti e di organizzazione dell'agenda del consulente finanziario. Ciò non per scelta o per auto-limitazione da parte del consulente finanziario, ma diverse ragioni concorrenti quali:

- la riserva, prevista dalla legge, in via esclusiva dell'attività di promozione finanziaria a quei soggetti che risultino abilitati (cioè abbiano superato uno specifico esame) e siano iscritti nell'apposito Albo dei promotori finanziari;
- il divieto a dipendenti e collaboratori del consulente finanziario di concludere contratti, così come di raccogliere firme su moduli e documenti e anche di inviare materiale informativo ai potenziali e/o esistenti clienti;
- la sottoposizione dei promotori finanziari, considerato il delicato ruolo svolto, alla vigilanza di CONSOB.

In questo senso, proprio **CONSOB con comunicazione del 25/01/2001**, in risposta ad una richiesta di chiarimento da parte di ANASF, ha ribadito che *<<i> familiari che prestano la loro attività nell'impresa familiare non potranno essere adibiti allo svolgimento delle attività proprie del promotore finanziario bensì solo all'esercizio di **mansioni strumentali o ancillari** rispetto a quelle che costituiscono oggetto dell'impresa>>* (ad es. servizi di segreteria, tenuta della contabilità, funzioni amministrative).

Nel caso del familiare che collabora all'impresa familiare **le funzioni da questi effettivamente svolte sono ulteriormente marginali e l'apporto fornito è limitato** rispetto a quello di un potenziale collaboratore esterno. Ciò in considerazione:

- del fatto che il medesimo familiare (ad es. coniuge) presti contemporaneamente anche l'attività in famiglia;
- della fisiologica prevalenza delle ragioni e del vincolo familiare rispetto a quelle lavorative; ragioni che determinano nel consulente finanziario una naturale accondiscendenza e, quindi, l'assenza di qualsiasi rilievo nel caso in cui l'attività è prestata secondo un orario ridotto rispetto a quanto concordato ovvero le mansioni svolte sono molto più contenute rispetto a quelle che qualsiasi altro collaboratore potrebbe svolgere.

Non sono infrequenti, peraltro, **i casi in cui lo strumento dell'impresa familiare sia utilizzato ed esprima l'esigenza di offrire una forma di sostentamento al familiare** (es: moglie casalinga o figlio in attesa di prima occupazione) **più che costituire la remunerazione di un'attività effettivamente resa nell'attività di impresa del consulente finanziario**.

Quanto detto, quindi, ridimensiona notevolmente la valutazione del reale ausilio che un familiare può fornire all'impresa del consulente finanziario ai fini della valutazione dell'autonoma organizzazione.

Non può, quindi, non sottolinearsi come nella quasi totalità dei casi le collaborazioni familiari si caratterizzano per **un ridottissimo numero di ore/mese lavorative prestate e per una limitatissima attività svolta**; in molti di questi casi, peraltro, i motivi e la causa che regge il rapporto di collaborazione tra consulente finanziario e familiare è esclusivamente quella del **sostentamento economico di quest'ultimo**.

Nonostante ciò la Corte di Cassazione con una recentissima pronuncia, **Ordinanza n. 12616 del 17 giugno 2016** ha affermato che *<<deve ritenersi soggetto all'imposta IRAP l'imprenditore commerciale, titolare di un'impresa familiare (non i familiari collaboratori), afferendo l'IRAP "non al reddito o al patrimonio in sé, ma allo svolgimento di un'attività autonomamente organizzata per la produzione di beni e servizi" ed integrando la collaborazione dei partecipanti quel quid pluris dotato di attitudine a produrre una ricchezza ulteriore, o valore aggiunto, rispetto a quella conseguibile con il solo apporto lavorativo personale del titolare>>*. Secondo tale orientamento della Cassazione tutti i consulenti finanziari titolari di un'impresa familiare sono soggetti all'IRAP anche se l'apporto del familiare all'attività del consulente è minimo.

4. Ufficio messo a disposizione dalla Banca

Struttura organizzativa messa a disposizione dalla Banca committente gratuitamente o con minima partecipazione alle spese da parte del consulente finanziario

Casistica

4.a) il modello organizzativo sopra descritto (senza personale dipendente) è realizzato dalla Banca committente e tutti i costi di attivazione e mantenimento sono sopportati dalla stessa senza alcun riaddebito ai promotori finanziari;

4.b) il modello organizzativo sopra descritto (senza personale dipendente) è realizzato dalla Banca committente e tutti i costi di attivazione sono sopportati dalla stessa senza alcun riaddebito ai promotori finanziari. Quasi tutti gli oneri di mantenimento sono sostenuti dalla Banca ad esclusione delle utenze (suddivise tra tutti i promotori finanziari che operano in tale ufficio);

4.c) il modello organizzativo sopra descritto è realizzato dalla Banca committente e tutti i costi di attivazione sono sopportati dalla stessa senza alcun riaddebito ai promotori finanziari.

Quasi tutti gli oneri di mantenimento sono sostenuti dalla Banca ad esclusione delle utenze (suddivise tra tutti i promotori finanziari che operano in tale ufficio). E' presente un dipendente con funzioni segretariali a disposizione esclusiva solo di alcuni dei promotori finanziari presenti nell'ufficio (quelli con funzioni manageriali) che lo assumono e ne sopportano, quindi, anche il relativo costo;

4.d) il modello organizzativo sopra descritto è realizzato dalla Banca committente e tutti i costi di attivazione sono sopportati dalla stessa senza alcun riaddebito ai promotori finanziari. Quasi tutti gli oneri di mantenimento sono sostenuti dalla Banca ad esclusione delle utenze (suddivise tra tutti i promotori che operano in tale ufficio). E' presente un dipendente con funzioni segretariali di cui usufruiscono tutti i promotori presenti nell'ufficio ma il cui costo è sostenuto dai soli promotori finanziari con funzioni manageriali.

Informazioni di base

Prima di entrare nella casistica relativa a tale modello organizzativo si ritiene opportuno fornire alcune informazioni di base.

- La struttura messa a disposizione dalla Banca è composta da: un ufficio con aree comuni e alcune stanze tutte in condivisione tra i promotori finanziari (nessuno ha una stanza ad uso esclusivo), mobilio, archivi, beni strumentali accessori (fax/PC/fotocopiatrici);
- la struttura è “imposta” dalla Banca committente che ne sceglie location, insegne e segni distintivi, mobili, arredi e beni strumentali accessori; il consulente finanziario non ha, inoltre, alcuna facoltà decisionale in merito alla gestione della struttura e tutti i servizi per il mantenimento della stessa fanno capo e sono direttamente scelti dalla Banca;
- la struttura è condivisa da una pluralità di promotori finanziari (lo spazio, i mobili, i beni strumentali accessori sono a disposizione di tutti i colleghi promotori finanziari);
- in presenza di strutture organizzate dalla Banca committente è precluso al singolo consulente finanziario di attivare propri uffici (nella migliore delle ipotesi tale attivazione è concessa ma subordinata alla previa autorizzazione della Banca rilasciata sulla base di specifiche caratteristiche -localizzazione e metratura- dell'immobile scelto ed imponendo insegne e layout interno dell'ufficio);
- è possibile la presenza un dipendente con funzioni segretariali.

Tutti i casi sopra descritti muovono da una base condivisa: esiste un ufficio organizzato dalla Banca committente che ne sostiene in maniera esclusiva (o largamente prevalente) i costi di attivazione e gestione.

Ciò significa che, come evidenziato nelle informazioni di base:

- la Banca committente sceglie la location dell'ufficio, i mobili, gli arredi, l'attrezzatura elettronica di supporto (computer, fotocopiatrici, stampanti, telefoni). Le insegne dell'ufficio e i segni distintivi (es. su materiali di consumo e/o moduli intestati) sono ovviamente quelli della Banca;
- al consulente finanziario non è attribuita alcuna facoltà decisionale in merito alla gestione dell'ufficio e tutti i servizi per il funzionamento dello stesso sono direttamente scelti dalla Banca;
- gli uffici sono allestiti secondo le esigenze commerciali e gli standard qualitativi della Banca committente, in modo da rifletterne l'immagine e rafforzarne la visibilità presso la clientela;
- è la Banca a sostenere interamente (o in larghissima parte) i costi di tale ufficio: l'acquisto degli arredi, delle insegne, delle apparecchiature elettroniche, il canone di locazione, le utenze nonché tutte le spese di manutenzione;

- il consulente finanziario agisce in virtù di un contratto di mandato/agenzia ed è obbligato, ai sensi di legge, ad instaurare un rapporto esclusivo con la Banca committente. In altre parole, il consulente finanziario nello svolgimento della propria attività, opera in condizione di “*mono-committenza*”, attenendosi, oltre che alle previsioni di legge ed ai regolamenti deontologici, anche alle istruzioni impartite dalla Banca committente;
- l'ufficio ed i beni mobili al suo interno sono concessi in uso gratuito ai promotori finanziari legati alla Banca committente, sulla base di un vero e proprio rapporto di comodato. E', quindi, previsto un obbligo del consulente finanziario di rispettare la destinazione, conservare i beni con la massima cura e diligenza, riconsegnare gli stessi alla Banca quando la stessa ne facesse richiesta o in ogni ipotesi di cessazione del rapporto di agenzia;
- nell'ambito del rapporto consulente-Banca committente è precluso al primi di avviare propri uffici (o, al più, tale facoltà è concessa ma fortemente indirizzata, come meglio precisato nelle informazioni di base).

Ciò che emerge è che **l'ufficio risponde anzitutto ad una esigenza di visibilità della Banca sul territorio**. Non a caso tali uffici vengono spesso localizzati in zone cittadine molto centrali, in immobili di pregio e dotati di diversi punti strada, con insegne e layout interni uniformi a livello nazionale.

In buona sostanza, **l'ufficio è anzitutto un segno distintivo della Banca oltre che una modalità per rafforzare il brand della stessa.**

Non è un caso che tutte le spese di allestimento e di funzionamento dell'ufficio vengano sostenute dalla Banca; ciò evidenzia come l'interesse all'attivazione dell'ufficio sia esclusivamente della Banca (che, peraltro, proprio per tutelare l'immagine del brand vieta al consulente finanziario mono-committente di avviare autonomamente propri uffici o comunque ne subordina l'apertura imponendo la scelta della localizzazione, metratura, insegne, arredi etc).

Appare evidente, quindi, come il modello organizzativo tratteggiato **non possa rappresentare l'espressione di una autonoma organizzazione da parte del consulente finanziario ai fini IRAP**. Al di là della considerazione se l'insieme di beni, complessivamente inteso, possa costituire una organizzazione rilevante ai fini IRAP, non c'è dubbio che **difetta il requisito dell'autonomia**:

- **tanto se inteso come approntamento, gestione e riferibilità della struttura al consulente finanziario** (che non organizza e non dispone di alcun potere decisionale in ordine alla stessa);
- **quanto se inteso come “autonoma”, cioè distinta e specificamente individuabile**, poiché si tratta di una struttura riferibile alla Banca e in condivisione tra molti colleghi.

A questo riguardo, peraltro, tanto la Corte di Cassazione quanto la stessa Agenzia delle Entrate **hanno ritenuto non sussistente il requisito dell'autonoma organizzazione ai fini IRAP in quei casi di inserimento <<in strutture organizzative riferibili ad altrui responsabilità ed interesse>>**. In merito si rinvia alle numerose sentenze della **Corte di Cassazione (da ultima si richiama la Cassazione Civile – Sez. VI – Sent. n. 9692 del 13.06.2012) nonché alla Circolare 45/2008** già richiamate con riferimento al primo modello organizzativo (si veda l'allegato 1), in cui si evince chiaramente il principio secondo cui, a prescindere dalla disponibilità a vario titolo di beni strumentali da parte del contribuente, la sussistenza dell'autonoma organizzazione dipende dalla circostanza che la responsabilità e l'interesse della struttura organizzativa sia riferibile allo stesso contribuente.

Va evidenziato peraltro come anche l'attivazione dell'ufficio da parte della Banca e la successiva messa a disposizione dello stesso al consulente finanziario, non costituisce una sorta di regalo (o benefit) operato dalla Banca, ma risponde invece ad una esigenza concreta della Banca medesima: quella di offrire alla clientela o comunque alla generalità del pubblico un'immagine di solidità ed affidabilità, agevolando così la sottoscrizione di nuovi contratti, pur se intermediati dal consulente finanziario.

A conferma di quanto appena detto si segnala la **Risoluzione Ministeriale n. 156/E del 21 luglio 2003**, che può essere d'aiuto ai colleghi di tutte le banche che mettono a disposizione un'organizzazione simile.

L'istanza di interpello riguardava proprio la possibile configurazione di un fringe benefit in capo al consulente finanziario ed il conseguente obbligo di ritenuta da parte della Banca committente.

Il caso descritto riguarda una Banca che allo scopo di <<*sviluppare una struttura distributiva capace di esprimere nei confronti della clientela fiduciaria solidità e affidabilità, intende sostenere le spese necessarie a realizzare tale struttura*>>.

La Banca in questione si sarebbe, quindi, occupata di << *locare i beni immobili, sostenere le spese di ristrutturazione e di allestimento secondo standard omogenei e qualitativamente elevati, dotare gli uffici delle tecnologie operative necessarie a realizzare un sistema informativo operante in tempo reale*>>. Successivamente, la Banca avrebbe concesso << *in uso gratuito ai propri promotori finanziari, i beni mobili e immobili, mediante sottoscrizione di contratti di comodato, distinti dal contratto di agenzia e senza alcuna relazione con i risultati raggiunti dal promotore finanziario*>>.

L'Agenzia delle Entrate ha chiarito che nessun reddito (seppur in natura) è riferibile al consulente finanziario e che quindi nessuna ritenuta deve essere applicata in capo al consulente finanziario.

Ciò poiché, come si sottolinea nella citata Risoluzione, la Banca << *per ragioni legate a scelte strategiche aziendali, si fa carico dei costi relativi ai beni necessari all'esercizio dell'attività del promotore finanziario indipendentemente dai risultati del rapporto di intermediazione...*>>.

Al di là della risposta fiscale legata al tema del possibile *fringe benefit*, ciò che emerge e viene sottolineato nella Risoluzione è come la **struttura sia stata realizzata dalla Banca <<per ragioni legate a scelte strategiche aziendali>>**.

La Banca ha quindi realizzato tale struttura nel suo esclusivo interesse.

L'interesse, come sopra evidenziato, è quello di offrire alla clientela un'immagine di solidità ed affidabilità, rafforzare il brand, migliorando ed incrementando in ultima analisi la propria penetrazione sul mercato.

E' evidente in questo contesto come, guardando dalla prospettiva del consulente finanziario, tale struttura sia << *riferibile ad altrui responsabilità ed interesse*>>.

L'altrui:

- **responsabilità** è data dal fatto che la struttura viene approntata e mantenuta dalla Banca committente che è titolare dei diversi contratti e ne sopporta anche i relativi costi (salvo qualche limitato riaddebito legato alle utenze);
- **interesse**, perché alla luce di quanto evidenziato anche dalla Risoluzione Ministeriale, la Banca appronta la struttura unicamente per rafforzare la propria presenza sul mercato; diversamente non sceglierebbe di sostenerne i costi (o, quantomeno, come sottolineato anche dalla Risoluzione, vincolerebbe il loro sostenimento al raggiungimento di determinati obiettivi dei promotori finanziari che di tale struttura si avvalgono).

Non è quindi il consulente finanziario a disporre di una struttura organizzativa ma è lui stesso parte (cioè un componente) della struttura organizzativa facente capo alla Banca committente.

Un esempio (che trova riscontro in precedenti giurisprudenziali sia di merito che della Corte di Cassazione, tra cui: la sentenza della **Corte di Cassazione n. 18973 del 31 agosto 2009; la sentenza n. 1 del 12 gennaio 2010 della Commissione Tributaria Regionale di Torino**) è il fatto che il consulente finanziario si trova nella medesima posizione del professionista (ad es. avvocato) che presta la propria attività all'interno di studi associati senza essere, tuttavia, membro dell'associazione professionale.

E' evidente che nel suo lavoro il professionista si avvale di tutti gli elementi presenti nella struttura organizzata dallo studio, ma è altrettanto chiaro che tale struttura non è a lui riferibile né è stata creata nel suo interesse. Il **professionista è parte integrante della struttura organizzativa riferibile allo studio professionale (cioè realizzata nell'interesse e soggetta alla responsabilità di quest'ultimo)**.

Ad identica conclusione deve, quindi, giungersi con riferimento al caso dei promotori finanziari inseriti nelle strutture organizzative predisposte dalla Banca committente, i quali, come sopra evidenziato, **non sono in alcun modo responsabili di tale struttura organizzativa, né la stessa è stata realizzata e/o risponde ad un loro interesse**. Anche nel caso che ci riguarda, i promotori finanziari sono piuttosto parte integrante della struttura posta in essere dalla Banca committente.

Da ultimo, fuoriuscendo per un attimo dal tema del soggetto cui la struttura è riferibile (in tema di responsabilità ed interesse), si deve sottolineare come il modello organizzativo sopra descritto (e declinato nei diversi casi) prevede sempre una condivisione di spazi, arredi ed accessori tra diversi colleghi.

Un esempio: un ufficio di 300 mq con una macchina fotocopiatrice, 8 linee telefoniche, un certo numero di scaffali ed armadi viene condiviso da 15/20 promotori finanziari. Nella maggior parte dei casi tali uffici non prevedono mai spazi/stanze esclusivamente dedicate ad un consulente finanziario ed hanno, invece, comuni postazioni di lavoro utilizzabili dai diversi promotori finanziari sulla base della disponibilità del momento. E' evidente che, guardando allo spazio ed ai beni pro-quota riferibili al consulente finanziario, si tratta di elementi minimi.

Peraltro questa modalità organizzativa – che a primo avviso potrebbe sembrare sottostimare lo spazio e le risorse necessarie - è in realtà idonea attese le già espresse modalità di svolgimento dell'attività da parte del consulente finanziario. Quest'ultimo, infatti, utilizza la maggior parte del proprio tempo lavorativo per gli spostamenti e per le visite a domicilio dei clienti. L'ufficio, in questo senso, rappresenta **più un punto di riferimento, quasi un luogo da “pit-stop” per il consulente finanziario** (un luogo dove trovare moduli, depliant, archiviare pratiche, operare qualche telefonata su potenziali clienti) che una risorsa fondamentale nello svolgimento della sua attività.

5. Consorzio tra promotori finanziari

Casistica

5.a) la struttura gestita dal consorzio è composta da un ufficio con un'area comune e qualche stanza, mobilio e attrezzature elettroniche (pc/fax/ fotocopiatrici). Non sono presenti dipendenti. L'ufficio assolve solo funzioni di back office (non è cioè deputato al ricevimento dei clienti). Il consorzio provvede a sostenere i costi di affitto, utenze e altri servizi connessi al funzionamento dell'ufficio provvedendo a riaddebitare ai singoli consorziati il costo sostenuto;

5.b) la struttura gestita dal consorzio è composta da un ufficio con un'area comune e qualche stanza, mobilio e attrezzature elettroniche (pc/fax/ fotocopiatrici). L'ufficio assolve solo funzioni di back office (non è cioè deputato al ricevimento dei clienti). E' presente un dipendente con funzioni segretariali. Il consorzio provvede a sostenere i costi di affitto, utenze, personale dipendente e altri servizi connessi al funzionamento dell'ufficio provvedendo a riaddebitare ai singoli consorziati il costo sostenuto.

Informazioni di base

- Diversi promotori finanziari si consorziano per gestire in comune l'ufficio che condividono;
- la gestione dell'ufficio viene demandata al consorzio che provvede al pagamento dell'affitto, delle utenze e dei servizi che ne garantiscono il funzionamento;
- il consorzio provvede ad addebitare ai singoli promotori finanziari consorziati le spese sostenute secondo il criterio del mero costo;
- al pari del modello organizzativo precedente anche nel caso di specie l'ufficio gestito dal consorzio è condiviso da una pluralità di promotori finanziari-consorziati con l'assenza di una disponibilità esclusiva degli spazi ed una limitata riferibilità – se si considera il “pro-quota”- delle aree e delle attrezzature da parte del singolo consulente finanziario;
- il consorzio è un modello organizzativo molto utilizzato dalla categoria dei promotori finanziari principalmente al fine di evitare il cd. fenomeno dell'IVA sull'IVA che si avrebbe nel caso in cui il riaddebito avvenisse tra promotori finanziari (in regime di pro-rata IVA per via del fatto che la quasi totalità di operazioni attive realizzate sono in regime di esenzione).

Appare anzitutto condivisibile ritenere che l'ufficio i cui costi sono in prima battuta sostenuti dal consorzio, ma poi riaddebitati ai singoli promotori finanziari-consorziati debba essere, come in una sorta di trasparenza, riferito al consulente finanziario ai fini della valutazione della sua autonoma organizzazione.

Se questa premessa è valida, appare evidente come - ci si riferisce in particolar modo al caso 5.a - la disponibilità di uno spazio in condivisione, di una scrivania, di una linea telefonica e di una zona archivio all'interno di un ufficio non possa non esser equiparato all'utilizzo promiscuo di una stanza della propria abitazione con mobilio destinato all'archivio delle pratiche dei clienti (si rinvia in proposito alla sentenza della **Corte di Cassazione n. 15110 del 26 giugno 2009** richiamata con riferimento al secondo modello organizzativo).

Non sono previsti spazi/stanze esclusivamente dedicati ad un solo consulente finanziario essendovi, invece, comuni postazioni di lavoro utilizzabili dai diversi promotori finanziari sulla base della disponibilità. E' evidente che, guardando allo spazio ed ai beni pro-quota riferibili al consulente finanziario, si tratta di elementi minimi.

Come già sottolineato in precedenza, questa modalità organizzativa non sotto-stima lo spazio e le risorse disponibili, ma si rivela idonea attese le già espresse modalità di svolgimento dell'attività da parte del consulente finanziario. Per il consulente finanziario che spende quasi tutto il suo tempo lavorativo per gli spostamenti e per le visite a domicilio dei clienti, l'ufficio rappresenta più un luogo da "pit-stop" (un luogo dove trovare moduli, depliant, archiviare pratiche, operare qualche telefonata su potenziali clienti) che una risorsa fondamentale nello svolgimento della sua attività.

Sul punto la stessa **Agenzia delle Entrate, con la Circolare 45/E**, facendo proprio l'orientamento della Corte di Cassazione, ha ritenuto che ai fini dell'autonoma organizzazione non basti un complesso di beni che ecceda il minimo comunemente ritenuto necessario allo svolgimento di quell'attività economica, occorrendo che tale complesso costituisca <<*un quid pluris che secondo il comune sentire ... sia in grado di fornire un **apprezzabile apporto***>>. In altre parole, si ha struttura organizzativa quando l'insieme organizzato di beni sia in grado di fornire un effettivo e rilevante incremento alla produttività del contribuente.

Conta, ai fini dell'autonoma organizzazione, certamente la natura dei beni, nonché il loro valore ma anche (e diremmo soprattutto) l'apporto che gli stessi forniscono all'attività del contribuente; apporto che, secondo quanto la stessa Agenzia delle Entrate sottolinea, deve essere "**apprezzabile**". Nel modello organizzativo in esame, come sopra evidenziato, la struttura prevede spazi e attrezzature elettroniche di modesta entità, il cui utilizzo, peraltro, non è esclusivo per il singolo consulente finanziario, ma avviene in condivisione con altri colleghi.

Va da ultimo sottolineato come la scelta di acquisire un ufficio in condivisione con altri colleghi è principalmente legata alla impossibilità, per ragioni di natura economica, o comunque non convenienza per il singolo consulente finanziario di avviare e mantenere autonomamente un proprio ufficio. In sostanza si sceglie di condividere un ufficio poiché le spese richieste per l'avvio ed il mantenimento dello stesso sono di gran lunga inferiori a quelle richieste nel caso in cui si voglia disporre di un ufficio autonomo. Ciò ancora una volta testimonia la quasi irrilevanza del bene ufficio (globalmente inteso) nell'organizzazione dell'attività del consulente finanziario che, per i motivi già spiegati e legati alla "itineranza" della propria attività, non avrebbe alcuna convenienza ad avviare un ufficio autonomo non aperto al pubblico (oltre al fatto che in molti casi non potrebbe permettersene la spesa).

Peraltro, a differenza delle associazioni professionali (dove, ad esempio diversi professionisti condividono l'attività), **nel caso dell'ufficio in comune tra promotori finanziari la condivisione è davvero limitata allo spazio fisico ed al mobilio in esso contenuto**. In sostanza mentre nel caso delle associazioni professionali, l'aggregazione produce dei vantaggi anche sotto il profilo, ad esempio, della possibilità di avvalersi di competenze professionali diverse dalla propria (in modo da offrire al cliente un servizio completo) ovvero della possibilità di sostituzione nell'effettuazione di alcune incombenze, **nel caso dei promotori finanziari la condivisione tra colleghi di un ufficio non produce alcun valore aggiunto se non quello legato alla condivisione (e quindi ridotta partecipazione) ai costi**. A conferma di quanto appena sostenuto si richiama l'ordinanza della **Corte di Cassazione n. 27005 del 19 dicembre 2014** che ha affermato come si debba: <<*distinguere la ipotesi in cui la collaborazione fra professionisti dà luogo ad una vera e propria struttura autonoma con una gestione comune delle entrate, da quella (che non determina soggezione ad IRAP) in cui i professionisti operano del tutto autonomamente e solo dividono alcune spese di interesse comune*>> (in senso conforme si richiama la sentenza della **Commissione Tributaria Provinciale di Trento n. 120 del 13 aprile 2015**).

In aggiunta, nel caso di specie non può ignorarsi il dato derivante dalla condivisione degli spazi tra diversi colleghi. Riprendendo l'esempio proposto con riferimento al modello organizzativo precedente è evidente che non possa non tenersi conto, ai fini della valutazione dell'autonoma organizzazione del singolo consulente finanziario, del fatto che l'ufficio (ad esempio 300mq con una macchina fotocopiatrice, un certo numero di scaffali ed armadi) venga utilizzato da 15/20 promotori finanziari-consorziati in contemporanea.

6. Collaboratori

Beni strumentali minimi, uso promiscuo abitazione/ufficio e collaboratore (non familiare)

Casistica

6.a) autovettura/ciclomotore/moto, telefono cellulare; personal computer, ufficio/uso promiscuo dell'abitazione con funzioni di archivio, un collaboratore in regime di collaborazione coordinata e continuativa occasionale (ex art. 61, comma 2, D.Lgs 276/2003 - la durata complessiva del rapporto non supera 30 giorni nel corso dell'anno e l'importo complessivo corrisposto non eccede Euro 5.000 -;

6.b) autovettura/ciclomotore/moto, telefono cellulare; personal computer, ufficio/uso promiscuo dell'abitazione con funzioni di archivio, un lavoratore a progetto (con funzioni di ricerche di mercato, archivista etc...);

6.c) autovettura/ciclomotore/moto, telefono cellulare; personal computer, ufficio/uso promiscuo dell'abitazione con funzioni di archivio, un lavoratore dipendente (con funzioni segretariali) con contratto part-time;

6.d) autovettura/ciclomotore/moto, telefono cellulare; personal computer, ufficio/uso promiscuo dell'abitazione con funzioni di archivio, un lavoratore dipendente (con funzioni segretariali) con contratto a tempo pieno.

L'ultimo modello organizzativo si caratterizza rispetto ai primi per la presenza, insieme ai beni strumentali di base nonché ad uno spazio destinato ad archivio per la propria attività, della figura di un collaboratore pur se con modalità e forme contrattuali molto diverse tra loro, come evidenziato nei diversi casi proposti.

Volendo suddividere la casistica proposta potremmo sottolineare che mentre nei casi 6.a e 6.b il collaboratore ha, tanto per la natura del contratto stipulato, quanto per le mansioni assegnategli, carattere assolutamente temporaneo, negli ultimi due casi (6.c e 6.d), invece, il rapporto lavorativo è stabile (pur distinguendosi tra una prestazione lavorativa part-time ed una a tempo pieno).

Proprio l'occasionalità/temporaneità delle prestazioni di lavoro ovvero il loro carattere stabile costituisce un elemento preso a riferimento tanto dalla giurisprudenza, quanto dalla prassi ai fini della valutazione dell'autonoma organizzazione ai fini IRAP.

La giurisprudenza ha, infatti, rinvenuto l'autonoma organizzazione nella presenza <<in modo non occasionale di lavoro altrui>>. Tale principio è richiamato in numerose sentenze della Corte di Cassazione, tra cui quelle stesse menzionate con riferimento al primo modello organizzativo.

Fermo restando che l'autonoma organizzazione ai fini IRAP potrebbe comunque sussistere in presenza di un complesso di beni che eccedono quel minimo ritenuto indispensabile per lo svolgimento dell'attività e che forniscano un apprezzabile apporto all'attività, non può non rilevarsi come sulla base di quanto espresso nelle sentenze citate, si deduce, a contrariis, che la presenza di collaboratori in forma occasionale/temporanea non determina, ex se, l'esistenza di un'autonoma organizzazione.

Sul piano della prassi l'**Agenzia delle Entrate**, nella più volte citata **Circolare 45/2008** ha anch'essa **sposato la tesi dell'impiego stabile di personale dipendente** evidenziando come – il caso riguardava dei professionisti - **<<deve essere valutata ai fini della sussistenza dell'autonoma organizzazione l'affidamento a terzi, in modo non occasionale, di incombenze tipiche dell'attività artistica o professionale, normalmente svolte all'interno dello studio>>**.

Recentemente, nell'ambito del consueto appuntamento con TELEFISCO (edizione 2011) l'Agenzia delle Entrate - il quesito aveva ad oggetto un artigiano (imprenditore individuale al pari del consulente finanziario) - ha confermato che, in assenza dell'altro presupposto alle caratteristiche dei beni disponibili, per difettare l'autonoma organizzazione ai fini IRAP <<l'imprenditore (artigiano) non deve avvalersi stabilmente della manodopera di lavoratori o collaboratori nell'attività svolta>> (TELEFISCO risposta n. 64). Il medesimo concetto è stato ribadito, sempre nel contesto di TELEFISCO 2011, in risposta ad un quesito avente ad oggetto gli intermediari di commercio (TELEFISCO risposta n. 66).

Tali indicazioni spingono a considerare **non determinante, ai fini dell'autonoma organizzazione, la presenza di collaboratori occasionali nei casi di cui al 6.a e 6.b.**

Si tratta infatti:

- nella prima ipotesi (6.a) di un collaboratore occasionale la cui forma contrattuale e la disciplina per essa prevista dalla legge (ex art. 61, comma 2, D.Lgs 276/2003) impedisce che il rapporto duri più di 30 giorni per ogni anno solare e che la retribuzione complessiva ecceda i 5.000 Euro;
- nella seconda ipotesi (6.b) di lavoratori a progetto, cioè di forme di collaborazione e limitate nel tempo, funzionali alla realizzazione di un determinato progetto/obiettivo, con assoluta autonomia del lavoratore (cioè senza vincolo di subordinazione rispetto al soggetto committente).

Tanto la prima quanto la seconda modalità di collaborazione vengono utilizzate dal consulente finanziario in occasioni, momenti e per finalità ben circostanziate quali, ad esempio, l'implementazione dell'archivio e la relativa catalogazione ovvero le cd. "chiamate a freddo" verso nuovi e potenziali clienti al fine di procurare appuntamenti al consulente finanziario.

Ovviamente, nei due casi appena richiamati, si da per presupposto che l'attività effettivamente resa dal collaboratore corrisponda alla forma contrattuale prescelta (ed ai requisiti da questa imposti).

In linea più generale, sulla valutazione dell'apporto fornito dal personale dipendente all'attività del consulente finanziario va ulteriormente ribadito il carattere marcatamente personalistico della sua attività.

Attività che, pur di natura imprenditoriale ai fini fiscali, è assolutamente basata sull' "intuitus personae". I risultati di tale attività non dipendono affatto da una più o meno strutturata organizzazione di beni materiali e di lavoro quanto, invece, da competenza e qualità del consulente finanziario, conoscenza dei mercati finanziari, capacità di relazione, chiarezza e trasparenza nella descrizione dei prodotti e capacità di intercettare la fiducia del cliente.

Oltre che su un piano effettivo, anche sotto il profilo legale l'attività di promozione finanziaria è demandata esclusivamente al consulente finanziario. Ciò in virtù:

- della riserva, prevista dalla legge, in via esclusiva dell'attività di promozione finanziaria a quei soggetti che risultino abilitati (cioè abbiano superato uno specifico esame) e siano iscritti nell'apposito Albo dei promotori finanziari;
- del divieto a dipendenti e collaboratori del consulente finanziario di concludere contratti, così come di raccogliere firme su moduli e documenti e anche di inviare materiale informativo ai potenziali e/o esistenti clienti;
- della sottoposizione dei promotori finanziari, considerato il delicato ruolo svolto, alla vigilanza di CONSOB.

A differenza, quindi, di un qualsiasi esercizio commerciale nel quale la presenza di collaboratori-commessi moltiplica la capacità di raggiungere e soddisfare i clienti, nel caso dei promotori finanziari le funzioni ancillari esercitabili dai collaboratori non sono, invece, tali da incrementare la capacità produttiva del consulente finanziario.

Recentemente la Corte di Cassazione si è espressa, in dei casi che riguardavano dei professionisti, sia riguardo il caso in cui vi sia la presenza di un collaboratore part-time, ipotesi (6.c), che riguardo il caso in cui vi sia un lavoratore dipendente (con funzioni segretariali) con contratto a tempo pieno, l'ipotesi (6.d).

Riguardo l'ipotesi (6.c) la **Corte di Cassazione con la sentenza n. 26982 del 19 dicembre 2014**, ha affermato che ciò <<**non costituisce, di per sé, un elemento comprovante la presenza di un'organizzazione produttiva**>>, né, di per sé solo, è suscettibile di creare valore aggiunto rispetto alla mera attività intellettuale supportata dagli strumenti indispensabili e di corredo al Know-how del professionista. **La incidenza marginale dell'attività generalmente svolta da un collaboratore part-time non consente di affermare che la stessa determini l'esistenza dell'autonoma organizzazione**>>.

Con riferimento invece all'ipotesi (6.d) la **Corte di Cassazione con la sentenza n. 26991 del 19 dicembre 2014** ha stabilito che:<<**in linea astratta, non può affermarsi che l'apporto fornito all'attività di un professionista dall'utilizzo di prestazioni segretariali costituisca di per se stesso, a prescindere da qualunque analisi qualitativa e quantitativa di tali prestazioni, un indice indefettibile della presenza di una autonoma organizzazione, dovendosi al contrario ritenere che l'apporto dei un collaboratore che apra la porta o risponda al telefono, mentre il medico visita il paziente o l'avvocato riceve il cliente, rientri secondo l'id quod plurimque accidit nel minimo indispensabile per l'esercizio dell'attività professionale**>>.

Sulla questione si è espressa in via definitiva la **Corte di Cassazione a Sezioni Unite con la sentenza del 10 maggio 2016 n. 9451.**

I Giudici della Cassazione hanno sottolineato come <<Se fra "gli elementi suscettibili di combinarsi con il lavoro dell'interessato, potenziandone le possibilità necessarie", accanto ai beni strumentali vi sono i mezzi "personali" di cui egli può avvalersi per lo svolgimento dell'attività, perché questi davvero rechino ad essa **un apporto significativo occorre che le mansioni svolte dal collaboratore non occasionale concorrano o si combinino con quel che è il proprium della specifica (professionalità espressa nella) "attività diretta allo scambio di beni o di servizi"**, di cui fa discorso il D.Lgs. n. 946 del 1997, art. 2, **e ciò vale tanto per il professionista che per l'esercente l'arte, come, più in generale, per il lavoratore autonomo ovvero per le figure "di confine" individuate nel corso degli anni dalla giurisprudenza di questa Corte. E' infatti in tali casi che può parlarsi, per usare l'espressione del giudice delle leggi, di "valore aggiunto" o, per dirla con le pronunce della sezione tributaria del 2007, di "quel qualcosa in più".**

Diversa incidenza assume perciò l'avvalersi in modo non occasionale di lavoro altrui quando **questo si concreti nell'espletamento di mansioni di segreteria o generiche o meramente esecutive, che rechino all'attività svolta dal contribuente un apporto del tutto mediato o, appunto, generico.**

Lo stesso limite segnato in relazione ai beni strumentali "eccedenti, secondo l'id quod piterumque accidit, il minimo indispensabile per l'esercizio dell'attività in assenza di organizzazione" - non può che valere, armonicamente, **per il fattore lavoro, la cui soglia ninnale si arresta all'impiego di un collaboratore.**

Va pertanto enunciato il seguente principio di diritto: "con riguardo al presupposto dell'IRAP, il requisito dell'autonoma organizzazione - previsto dal D.Lgs. 15 settembre 1997, n. 496, art. 2, -, il cui accertamento spetta al giudice di merito ed è insindacabile in sede di legittimità se congruamente motivato, ricorre quando il contribuente: a) sia, sotto qualsiasi forma, il responsabile dell'organizzazione e non sia, quindi, inserito in strutture organizzative riferibili ad altrui responsabilità ed interesse; b) impieghi beni strumentali eccedenti, secondo l'id quod plerumque accidit, il minimo indispensabile per l'esercizio dell'attività in assenza di organizzazione, oppure **si avvalga in modo non occasionale di lavoro altrui che superi la soglia dell'impiego di un collaboratore che espliciti mansioni di segreteria ovvero meramente esecutive**>>.

Si richiamano, infine, la sentenza della **Corte di Cassazione n. 8834 del 14 aprile 2009 (allegato 8) e le sentenze nn. 218, 216 e 215 del 26 giugno 2008 emesse dalla Commissione Provinciale Tributaria di Roma**, secondo cui la presenza di un ufficio con una dotazione minima di mobili e di beni strumentali e un collaboratore impiegato in mansioni meramente operative e marginali rispetto all'attività del contribuente, non rappresentano indici di un'autonoma organizzazione.