

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

di Stefania Ballauco

## Alla ricerca del welfare

La consulenza al risparmiatore è un'attività strategica per diffondere cultura e ripristinare buone prospettive di benessere. La voce di industria e istituzioni

**L**a seconda edizione del Forum internazionale della consulenza ed educazione finanziaria, organizzata da *Milano Finanza* in collaborazione con Progetica e Uni, che si è svolta lo scorso 17 novembre a Milano, è stata foriera di spunti per i prossimi impegni che gli interlocutori e l'industria devono assumersi per colmare il vuoto cognitivo degli italiani quando si tratta di risparmio, economia e finanza, come anche per promuovere il valore della consulenza presso pubblico e istituzioni.

Anche Anasf ha partecipato per voce del suo Presidente **Maurizio Bufi**, intervenuto nella tavola rotonda del pomeriggio dal titolo «Testimonianze e confronti sullo sviluppo della qualità dell'educazione finanziaria (Welfare comunitario)». «La lunga stagione di crisi che stiamo vivendo ha fatto saltare tutti i paradigmi su cui si fondava il mondo finanziario ed economico», ha dichiarato Bufi. «Oggi è richiesto a tutti gli stakeholders di acquisire la consapevolezza che è venuto il momento di tradurre in fatti concreti quanto appreso in questi mesi, ovvero che è necessario un cambiamento forte nei comportamenti. Anasf da parte sua è orgogliosa di aver realizzato un progetto di educazione finanziaria rivolto agli investitori di domani, che vede il suo sviluppo in un'epoca di grande

incertezza. I formatori – soci Anasf che hanno seguito un percorso ad hoc per poter essere abilitati ad entrare nelle aule – sono circa 300 e oltre 100 le classi in cui l'iniziativa è stata erogata». Della scarsa cultura finanziaria ha parlato anche **Raffaele Capuano**, di Covip, che ha sottolineato la mancanza di consapevolezza degli strumenti che sono volti in particolare a raggiungere obiettivi di tipo previdenziale, su cui esiste una carenza ancora più accentuata. Sul tema della consulenza si sono espressi poi **Angela Maria Carozzi** di Assoreti e **Elio Conti Nibali**, vicepresidente di Apf. Se per Carozzi è l'adeguatezza degli investimenti rispetto al profilo del risparmiatore la regola di comportamento degli operatori che erogano consulenza, sia essa ristretta o indipendente, per Conti Nibali l'approccio consulenziale del promotore finanziario ha radici ben lontane. La relazione tra consulenza ed educazione finanziaria è forte, e trasmettere a tutti gli interlocutori il valore aggiunto della consulenza deve essere l'obiettivo principale. «Il tema della previdenza deve esplodere nella consulenza», ha dichiarato poi il vicepresidente di Apf. Non solo, Conti Nibali ha sottolineato che

il professionista qualificato deve essere sostenuto dal legislatore, senza dover avere un cappello diverso per ogni attività che svolge, come nel caso del collocamento dei prodotti assicurativi.

La giornata è stata un susseguirsi di sessioni di approfondimento che ha visto coinvolti esponenti delle principali istituzioni finanziarie italiane ed estere, che hanno voluto indagare le tendenze internazionali della consulenza come anche il ruolo delle authority, partendo da quelle italiane fino a quelle inglesi. Il fil rouge comune a tutti gli interventi è stato il tema dell'educazione finanziaria, in termini di impegno richiesto da chi la deve erogare e di risultati presso il pubblico, quello della fiducia dei risparmiatori e della consulenza loro rivolta. La parola è stata presa anche dagli intermediari, nella tavola rotonda dedicata a come cogliere le opportunità del mercato e affrontare al meglio le sfide che attendono tutta l'industria. **Michele Cristiano**, di Cattolica Previdenza, ha valorizzato le potenzialità dell'architettura aperta, rilevando la necessità che gli operatori si avvalgano di un approccio etico, utilizzando anche parametri di qualità dei prodotti e ricorrendo per

esempio alla Norma Uni Iso 22222. Sul servizio al cliente è intervenuto **Massimo Doris**, amministratore delegato di Banca Mediolanum, il quale ha voluto sottolineare come la soddisfazione del risparmiatore sia elemento fondamentale nello svolgimento dell'attività di promotore finanziario, per mantenere relazioni di lungo termine, e come le regole debbano essere uguali per tutti gli operatori che si confrontano con gli investitori. **Armando Escalona**, amministratore delegato di Finanza & Futuro Banca, ha lanciato un appello ai media, affinché si presti attenzione anche al linguaggio utilizzato sulla stampa che spesso provoca nel risparmiatore confusione e panico. Per **Carlo Giausa**, direttore servizi di investimento di FinecoBank, l'elemento della trasparenza è fattore indispensabile nella consulenza al risparmiatore, e alla Mifid va riconosciuto il merito di aver stabilito al riguardo un percorso ben preciso per tutti gli intermediari. La profilatura del cliente e la gestione del rischio sono stati infine al centro dell'intervento di **Gian Maria Mossa**, Marketing, Business Development & Private Banking Line Director di Banca Fideuram.

Il prossimo confronto sul tema si terrà il 30 novembre a Milano con Uni, al workshop «Consulenza ed educazione finanziaria di qualità in azione» organizzato in collaborazione con *Milano Finanza* e Progetica, in cui verranno presentate e discusse le iniziative e le proposte emerse nel corso del Forum appena concluso, per sviluppare azioni concrete conformi alle norme Uni, a favore del cittadino e a supporto del sistema del welfare italiano. In occasione dell'appuntamento, nell'ambito della tavola rotonda «Welfare comunitario in azione: una proposta per promuovere le best practices, supportare le start up e applicare la qualità delle norme Uni», saranno presenti il presidente Anasf Maurizio Bufi, Stefano Bonetto, Coordinatore GL 14 Commissione Uni Servizi e Gaetano Megale, Presidente Progetica.

Da quanto emerso, consulenza, educazione finanziaria e previdenza complementare sono temi legati a doppio filo. Ora l'industria, le istituzioni, gli operatori devono compiere un salto ancora più in alto per contribuire a ricreare un welfare ormai fragile.

di Franco Lazzini (\*)

## Irap, quando si deve versare?

Sono due le modalità organizzative che escludono l'imposta. Ecco quando il pf può esimersi dal pagamento o richiederne il rimborso

**A** seguito delle più recenti evoluzioni in termini di prassi ministeriale e giurisprudenziale, è arrivato il momento di fare il punto della situazione e incominciare a chiedersi chi può non versare l'Irap e chi invece, dal punto di vista prudenziale, deve continuare a versare, salvo poi procedere con un'istanza di rimborso.

In questo senso occorre partire dalla Circolare ministeriale 28/E del 2010 con la quale l'Agenzia delle entrate, aderendo all'orientamento della Corte di cassazione, ha finalmente riconosciuto il principio secondo cui per l'applicazione dell'Irap ai promotori finanziari si rende necessaria la valutazione caso per caso dell'esistenza di un'autonoma organizzazione. È stata quindi definitivamente superata la presunzione di assoluta soggezione ad Irap da parte del promotore finanziario, non implicando con ciò che l'intera categoria dei promotori finanziari possa ritenersi esclusa dal pagamento dell'imposta.

Andiamo ora ai due casi concreti per i quali mi sento di dire che il promotore finanziario può esimersi dal suddetto versamento e contestualmente non presentare la relativa dichiarazione annuale.

La prima modalità organizzativa è caratterizzata per la presenza di beni strumentali di modesta entità: telefono cellulare, personal computer e un mezzo di trasporto per raggiungere la clientela, non prevedendo in questo caso la disponibilità, ad alcun titolo, di un ufficio, né l'ausilio di lavoro altrui sotto qualsiasi forma. È principio ormai consolidato, tanto in giurisprudenza quanto secondo l'Agenzia delle entrate (Circolare 45/E del 13 giugno 2008), che tale insieme di beni strumentali non costituisce un'autonoma organizzazione e quindi il promotore finanziario, supportato dal proprio consulente fiscale di fiducia, può non versare l'Irap. Ovviamente in questo caso, non potendosi escludere a priori la possibilità che l'Agenzia delle entrate chieda in futuro chiarimenti sul mancato versamento dell'imposta, è fondamentale che, insieme alle considerazioni di merito sopra richiamate, il promotore finanziario sia in grado di esibire all'Ufficio i libri e la documentazione contabile da cui si evinca la regolare tenuta, che rifletta la struttura organizza-

tiva minima di cui si dispone. Rispetto alla prima modalità organizzativa, nella seconda il promotore finanziario si avvale di un elemento in più: l'ufficio. Non si tratta, tuttavia, di un immobile (di proprietà o in locazione) esclusivamente adibito a tale funzione, ma di una stanza della propria abitazione che il promotore finanziario destina a proprio ufficio/studio personale. Lo spazio dell'abitazione può essere un mero spazio fisico destinato ad archiviare la documentazione relativa ai rapporti con la clientela oppure uno spazio destinato promiscuamente allo svolgimento dell'attività che può avere una scaffalatura funzionale all'archiviazione della documentazione, di un eventuale scrivania nonché di stampante/fax/fotocopiatrice. Per questa seconda modalità organizzativa è ragionevole ritenere che l'aggiunta di uno spazio dell'abitazione dedicato a funzioni di archivio dei rapporti con la clientela, mai aperto al pubblico, non sia tale da far fuoriuscire tale modello da quell'insieme di beni che, per natura e valore, rappresentano il minimo

indispensabile per lo svolgimento dell'attività e non dia luogo a una autonoma organizzazione. Questo trova un'esplicita conferma anche nella sentenza n. 15110 del 26 giugno 2009 della Corte di cassazione dove i giudici, affrontando il caso di un professionista che svolgeva l'attività «nella propria abitazione, utilizzando una libreria, il fax e un apparecchio per videoscrittura», hanno escluso che «tali elementi siano idonei a configurare i presupposti impositivi» dell'Irap. Anche in questo caso il mio consiglio al promotore finanziario è quello di non versare l'imposta e di non presentare la dichiarazione annuale. Occorre però sottolineare che ad oggi non esiste un decalogo di beni/servizi/personale in presenza dei quali può considerarsi presente ovvero esclusa l'autonoma organizzazione ai fini Irap. Due sono i parametri, al momento, individuati dalla Cassazione e richiamati dalla Circolare ministeriale 28/E del 2010 per verificare la sussistenza di un'autonoma organizzazione:

1) la presenza di prestazioni di lavoro dipendente, non occasionali, di cui il promotore finanziario si avvale (il caso tipico è quello di funzioni di segreteria);

2) la presenza di beni strumentali che, per valore e quantità, eccedono il minimo ritenuto indispensabile per lo svolgimento di qualunque attività imprenditoriale. In questo senso, con qualsiasi altra struttura organizzativa che presenti caratteristiche ulteriori a quelle precedentemente descritte che includono per esempio l'impresa familiare, l'appartenenza ad un consorzio o cooperativa, la struttura operativa messa a disposizione dalla società o spese correnti di gestione annue piuttosto cospicue in relazione ai ricavi complessivi, è opportuno che il promotore finanziario valuti con il proprio commercialista i possibili comportamenti da tenere nei confronti dell'Agenzia delle entrate in relazione anche ai rischi connessi e ben evidenziati nella Circolare Anasf n. 10 del 2011 reperibile sul sito [www.anasf.it](http://www.anasf.it).

(\*) Comitato esecutivo dell'Anasf, Area Tutela contrattuale, previdenziale e fiscale