

# Compensazione crediti post invio dichiarazione dei redditi: come fare?

di [Danilo Sciuto](#)

Publicato il 5 Dicembre 2019

Dal 2020 la compensazione dei crediti oltre 5mila euro potrà avvenire solo post invio della dichiarazione dei redditi: come si dovranno comportare i commercialisti con i clienti di studio? Ecco alcuni suggerimenti pratici

## Compensazione di crediti oltre 5mila euro: dal 2020 possibile solo dopo l'invio della dichiarazione dei redditi

### Compensazione crediti post invio dichiarazione redditi.

Dall'anno 2020 anche i crediti derivanti dalla dichiarazione dei redditi (Irpef, Ires o Irap) potranno, se superiori a 5.000 euro (e per la parte eccedente tale limite), essere [compensati solo dopo l'invio della relativa dichiarazione](#).

E' quello che avviene, già da qualche anno, per l'Iva.

Ma, a differenza della dichiarazione Iva, che è già presentabile dal mese di febbraio, la dichiarazione dei redditi viene normalmente presentata **non prima del mese di giugno**, a volte anche luglio, nella migliore delle ipotesi.

Inevitabile, dunque, tra gli operatori del settore, e soprattutto tra le imprese, chiedersi come poter fare per evitare che la parte eccedente i 5.000 euro resti posteggiata per mesi (almeno 6!) nonostante sia **legittimamente maturata e spettante**.

E' chiaro che la soluzione più facile sarebbe quella di rendere possibile l'invio dei modelli dichiarativi già a febbraio, così come avviene per l'Iva, come detto.

Ma immaginiamo (non è difficile farlo) che questo non avvenga. **Cosa fare, allora?**

## **Come comportarsi con i clienti per cui si prevedono crediti in compensazione oltre 5mila euro?**

Compensazione crediti post invio dichiarazione redditi.

A mio modo di vedere, è un aspetto che tocca la professionalità e la diligenza di ciascun professionista addetto ai lavori.

Il professionista, in altre parole, deve mettere il proprio cliente nelle condizioni di sapere, già in questo periodo, che il problema potrebbe interessarlo, in modo da “responsabilizzarlo”, in modo ossia da far dipendere da lui la “scelta” di dover attendere mesi prima di utilizzare in compensazione il credito.

**Informare il cliente subito**, dunque.

La prima cosa da fare è **individuare** i soggetti potenzialmente destinatari di tale “problema”, ossia i contribuenti che verosimilmente chiuderanno il modello Redditi20 con un credito superiore a 5.000 euro.

Da questo punto di vista, l'**analisi storica**, effettuata guardando ad esempio proprio la dichiarazione [Redditi19](#), appena presentata, è l'approccio più facile.

Se il cliente ha maturato 10.000 euro di credito quest'anno, va sicuramente messo sotto la lente.

Ma questa circostanza potrebbe non essere sufficiente; si pensi ai contribuenti che nel corso dell'anno 2019 conseguiranno un **reddito inferiore** a quello del 2018, sicché verosimilmente chiuderanno il modello Redditi20 con un credito per effetto degli acconti versati.

Per questi ultimi, una cosa da fare era senz'altro quella di verificare la **congruità del II acconto di fine novembre**: in caso di reddito inferiore a quello dell'anno 2018, si sarebbe potuto consigliare al cliente di

evitare di versare il II acconto su base storica, perché un acconto eccessivo si riverbererebbe in un credito che poi, per quanto detto, sarebbe inutilizzabile fino al giorno di invio dei Redditi20.

Individuati i soggetti potenzialmente interessati, deve immediatamente passarsi alla fase successiva, già anticipata: **convocazione in studio ed illustrazione della novità**.

### **Cosa dobbiamo chiedere al cliente?**

La **massima tempestività**, nel suo esclusivo interesse, **nella consegna della documentazione** utile a determinare il debito di imposta.

Le spese detraibili sono già in suo possesso l'1 gennaio, ad esempio: inutile fargliele tenere nel cassetto.

La documentazione circa i **ricavi/compensi incassati** (se parliamo di semplificati) deve pervenire in studio i primi giorni del mese di gennaio: il cliente deve già sapere cosa ha incassato e cosa no!

Altri accorgimenti verranno sicuramente in mente a chi legge questa riflessione; ma il concetto che deve passare è "io ti ho detto qual è la situazione dal 2020, dipende da te mettermi nelle condizioni di inviare la tua dichiarazione prima possibile, per farti compensare l'eccedenza di 5.000 euro che maturerai".

Ancora una volta, si tratta dunque di **trasformare un aggravio burocratico in una opportunità** per far sentire al cliente che il nostro servizio è qualitativamente diverso da quello che potrebbe trovare altrove (magari a prezzo più basso).

*A cura di Danilo Sciuto*

Giovedì 5 Dicembre 2019