

La cessione di clienti nel lavoro autonomo

di [Salvatore Dammacco](#)

Publicato il 19 Maggio 2022

La **cessione del pacchetto clientela**, molto spesso, è l'ultimo atto che precede l'**addio alla professione** da parte del professionista. Vediamo i principali **aspetti giuridici e fiscali** di questo contratto.

Cessione clienti da parte del professionista: aspetti generali

La **cessione della clientela da un professionista ad un altro** comprende, il più delle volte, non solo il **trasferimento della clientela**, ma anche il trasferimento di:

- macchinari e dell'attrezzatura dello studio;
- contratto di locazione (quando le mura sono di proprietà del professionista cedente, si può stipulare un contratto di locazione tra quest'ultimo e il cessionario dello studio);
- eventuale cessione delle mura;
- dipendente/i;
- eventuali contratti di assistenza e manutenzione dell'attrezzatura;
- eventuali contratti di software per l'impiego dei macchinari.

Si procede, inizialmente, stendendo un **contratto preliminare** (si veda l'Allegato A), che si consiglia di redigerlo in maniera da affrontare tutti gli aspetti che ruotano intorno alla cessione e cioè:

- l'aspetto finanziario;



- i tempi del passaggio di consegne;
- la collaborazione del professionista cedente al fine di facilitare il passaggio della clientela al professionista cessionario;
- un eventuale premio al professionista cedente, a carico del professionista cessionario, qualora la consistenza della clientela, al trascorrere di un certo lasso di tempo, non dovesse scendere al di sotto di una certa percentuale (infatti, non è certo che il rapporto fiduciario instaurato tra il cliente ed il professionista cedente possa essere riprodotto in capo al professionista cessionario).

Gli aspetti più importanti, naturalmente, riguardano il regolamento finanziario e l'affiancamento del professionista cedente al professionista cessionario, in quanto la fiducia che lega il cliente al professionista cedente deve essere ricostruito e rinsaldato con il professionista cessionario.

Quindi, si completa la cessione attraverso l'atto definitivo, da stipulare presso un notaio scelto dal professionista cessionario.

E' utile ricordare che l'art. 17, dei Principi di Deontologia Professionale dei Notai, qualifica come illecito deontologico la «*c.d. rilevazione onerosa di studio notarile*».

Argomenti trattati:

- Trasferimento studio professionale e analogia con quello aziendale
- Regime fiscale del contratto preliminare
- Regime fiscale del contratto definitivo
- Aspetti fiscali esaminati da parte del professionista cessionario
- Si può parlare di avviamento professionale
- Cessione di clientela e costituzione di associazione professionale
- Allegato A – Contratto preliminare di cessione di un pacchetto di clienti

- Allegato B – La cessione di clienti nel lavoro autonomo in sintesi

Trasferimento studio professionale e analogia con quello aziendale

Il trasferimento dello studio professionale può essere assimilato a quello di un'azienda?

In realtà, un professionista difficilmente accetta l'assimilazione alla figura di un imprenditore, avendo funzioni e requisiti differenti gli uni dagli altri.

L'attività professionale, a differenza dell'attività d'impresa, si contraddistingue per il patrimonio intellettuale, maturato a seguito di competenze ed esperienze professionali, e per le relazioni di fiducia con la clientela (intuitu personae che connota il rapporto tra professionista e cliente).

Al contrario, l'art. 2082 codice civile recita:

“è imprenditore chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi”.

In sostanza, le caratteristiche dell'imprenditore, che si riflettono sull'impresa, sono:

- l'esercizio di un'attività produttiva;
- la capacità di organizzare i fattori produttivi (l'organizzazione sta assurgendo a elemento rilevante nello studio professionale, intesa non come organizzazione di beni ma come procedura da seguire, come coordinamento di rapporti, come prestazioni da offrire, nonché come rapporti con la clientela);
- la capacità di gestire l'impresa con economicità, nel senso di gestirla con l'obiettivo di perseguire un utile, ovviamente il più elevato possibile, facendo leva soprattutto sui costi, minimizzandoli, senza tralasciare alcuna attenzione perché i ricavi siano massimizzati;
- l'assunzione del rischio connesso all'attività economica esercitata;
- la professionalità che deriva dall'esperienza, dall'abitudine, ovvero dalla ripetitività degli atti di produzione.

Il libero professionista – secondo il vocabolario Treccani – è colui che esercita una professione intellettuale o liberale come attività economica primaria.

Questa figura conserva i suoi tratti anche quando si avvale di ingenti capitali (si pensi agli studi di analisi, a studi medici di radiologia, ovvero agli studi professionali che si muovono in città diverse in Italia se non a livello internazionale) e di un notevole numero di dipendenti.

Una caratteristica positiva del libero professionista è che l'esercizio della sua attività è svolto in modo indipendente, senza rapporto di subordinazione nei confronti dello Stato

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento