La cessione del pacchetto clienti del commercialista

di Salvatore Dammacco

Pubblicato il 10 Luglio 2024

Con la cessione del pacchetto clienti, il commercialista, ovvero il professionista in genere, tende a volersi ritirare dall'attività professionale per il raggiungimento dell'età pensionistica (spesse volte superata di molto, in quanto il professionista tende ad abbandonare l'attività professionale ad età avanzata). Quali sono le problematiche fiscali che sorgono a fine carriera?

La cessione del pacchetto clienti del commercialista

Quando si accenna alla cessione del pacchetto clienti si fa riferimento all'intera clientela del commercialista e non alla cessione di una parte della clientela, per la qual cosa si intendono perseguire differenti scopi. Ad esempio, il commercialista può:

- **cedere i clienti per i quali tiene la contabilità**, per riservarsi di dedicare le sue forze ovvero il suo lavoro verso i clienti per i quali intrattiene soltanto la consulenza, così facendo si libera dei collaboratori, dei locali destinati in precedenza al suo studio e si porta fisicamente presso i clienti, ovvero sceglie uno studio professionale meno ampio;
- **cedere una parte dei suoi clienti**, operando una riorganizzazione dello studio, riservandosi i clienti che non gli procurano noie, ai fini dei compensi professionali, ovvero liberandosi di quei clienti che sono più riottosi a osservare le norme fiscali e che lo potrebbero coinvolgere in responsabilità che non sono sue.

La Circolare n. 11/2007

L'Agenzia delle entrate, con la **Circolare del 16 febbraio 2007, n. 11/E**, parag. 7.1, ha risposto a quesiti attinenti alla tassazione separata del compenso percepito dal professionista, a seguito della cessione del p

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

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

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D