

# Consulenza

## Cessione di crediti Inesigibili

### RIFERIMENTI NORMATIVI

**Cessione del credito:** il Codice Civile prevede l'istituto della cessione del credito agli articoli 1260 - 1267. L'operazione consiste nella vendita di un credito da parte del titolare dello stesso (cedente) ad un altro soggetto (cessionario) ad un prezzo concordato, normalmente inferiore al valore nominale.

**Cessione del credito con clausola *pro-soluto*:** con l'inserimento in contratto della clausola *pro-soluto* il cedente non risponde del pagamento da parte del debitore del credito ceduto, ma solo dell'esistenza del credito.

**Perdite su crediti:** sono regolate dall'art. 101 comma 5 del TUIR, che nella versione modificata dalla Legge di Stabilità 2014 consente la deducibilità fiscale delle perdite derivanti da cessione *pro-soluto* di crediti definitiva.

### IL SERVIZIO IN SINTESI

Com'è noto, i crediti si possono cedere e questo è il presupposto giuridico ed economico del contratto che proponiamo alle aziende. Inoltre - se questa è la volontà delle parti, come nel nostro caso - i crediti si possono cedere con la speciale clausola "*pro-soluto*".

I riferimenti normativi della cessione del credito e della clausola *pro-soluto* sono illustrati brevemente qui sopra. Le parti contraenti, nelle cessioni che ci vedono coinvolti, sono due: l'azienda creditrice che cede il credito (cedente) e ..... che lo acquista (cessionaria). Il debitore non interviene in alcun modo in quanto la cessione si perfeziona indipendentemente dalla sua volontà, e anche a sua insaputa (art. 1264 cc.).

Sarà poi compito di uno dei contraenti - della cessionaria ..... nella generalità dei casi - comunicare al debitore la notizia dell'intervenuta cessione. Il contratto solitamente è formalizzato tramite scambio di corrispondenza commerciale ovvero, in casi particolari, mediante scrittura privata autenticata nelle firme e registrata.

#### VANTAGGI DELLA CESSIONE PRO-SOLUTO PER IL CEDENTE

- **BENEFICIO FISCALE**  
Il cedente rileva una perdita fiscalmente deducibile, ottenendo un **beneficio economico e finanziario certo ed immediato**
- **RISPARMIO DI COSTI**  
Vengono eliminati costi di gestione e costi di recupero superflui
- **BILANCIO PIÙ PULITO**  
Viene eliminata dall'attivo del bilancio una posta priva di effettivo valore
- **MIGLIORAMENTO DEL RATING**  
Nei rapporti con sistema bancario e fornitori l'azienda cedente beneficia di un *rating* più favorevole

### PROCEDURA OPERATIVA

Sulla base degli accordi verbali intercorsi, il cedente fa pervenire a ..... la proposta di acquistare determinati crediti *non performing* contro pagamento di un corrispettivo, solitamente di ammontare contenuto. .... accetta la proposta di cessione formulata dal cedente con lettera alla quale viene attribuita data certa.

Quando il cedente riceve la notizia dell'accettazione da parte di ..... (ovvero alla sottoscrizione della scrittura privata di cessione dei crediti, alternativa allo scambio di corrispondenza commerciale) il contratto si perfeziona e il cedente emette a carico di ..... nota di debito fuori campo IVA relativamente al corrispettivo pattuito, indicando le proprie coordinate bancarie per poter ricevere il relativo pagamento.

Inoltre il cedente fornisce a ..... copia dei documenti costitutivi e probatori dei crediti ceduti: fatture, DDT, titoli di credito insoluti, corrispondenza significativa intercorsa con i debitori, salvo altri. Infine ..... - mediante lettera controfirmata dal cedente per conferma - provvede a comunicare ai debitori la notizia dell'intervenuta cessione.

## CORRETTA PIANIFICAZIONE / ASSISTENZA PROFESSIONALE

Nell'ambito di un'efficiente pianificazione economico-finanziaria, riteniamo che la cessione di crediti pro-soluto non debba essere effettuata dalle aziende come fatto gestionale episodico. Inoltre è essenziale che l'identificazione degli eventuali crediti da cedere - e prima ancora la stessa decisione di cederli - sia conseguenza di una corretta applicazione di criteri gestionali incontestabili, nel rispetto della lettera e dello spirito della normativa.

Per quanto sopra, è opportuno che le valutazioni in merito vengano fatte dalle aziende con l'assistenza di un professionista o di una società di consulenza con adeguate caratteristiche di affidabilità e competenza.

## IPOTESI DI CESSIONE

Per facilitarne la comprensione, esemplifichiamo qui di seguito il procedimento con cifre ipotetiche:

### CEDENTE

Società di capitali

### CREDITI CEDUTI

Valore nominale complessivo € 100.000,00 suddivisi fra 10 debitori

### CORRISPETTIVO COMPLESSIVO

Per l'acquisto dei crediti VIVA paga un corrispettivo di € 100,00

### IMPLICAZIONI FISCALI

Il cedente consegue una **perdita** immediata, deducibile fiscalmente nell'anno di stipula del contratto di cessione (articolo 101, comma 5 TUIR).

Tale **perdita** ammonta a € 99.900,00 (= valore nominale € 100.000,00 – corrispettivo € 100,00) e genera un **risparmio fiscale** pari a € 27.472,50 (= 27,5% <sup>(1)</sup> di € 99.900,00)

## BENEFICIO PER IL CEDENTE

Alla sottoscrizione del contratto il cedente ottiene il seguente beneficio economico:

corrispettivo pagato da VIVA al cedente

€ 100,00

+

risparmio fiscale a seguito cessione crediti

€ 27.472,50

=

### BENEFICIO COMPLESSIVO

pari al 28% circa del valore nominale dei crediti ceduti

€ 27.572,50

<sup>(1)</sup> Le perdite su crediti sono deducibili ai fini IRES ma non ai fini IRAP. Di conseguenza il risparmio fiscale è relativo alla sola IRES (aliquota ordinaria attuale = 27,5%).