

Risposta n. 382/2022

OGGETTO: IVA - Esenzioni - Attività di consulenza finanziaria - Articolo 10, comma 1, nn. 1, 4 e 9 d.P.R. n. 633 del 1972

Con l'istanza di interpello specificata in oggetto, e' stato esposto il seguente

QUESITO

ALFA SPA (di seguito, anche "Istante" o "Società"), rappresenta di avere per attività esclusiva l'esercizio del servizio di gestione collettiva del risparmio nella forma della gestione, nell'interesse degli investitori e in autonomia dai medesimi, di un patrimonio raccolto mediante l'offerta delle proprie azioni ed investito in strumenti finanziari come definiti dall'articolo 1, comma 2, D. Lgs. 24 febbraio 1998, n. 58 (TUF).

Nel corso del 2017, l'Istante dichiara di aver acquisito una partecipazione del capitale sociale di BETA.

Successivamente, la Società, unitamente agli altri soci della controllata, ha conferito a GAMMA S.r.l. (in breve, "Mandatario" o "*Advisor*") il mandato di agire come consulente finanziario esclusivo, in relazione al coordinamento e alla implementazione di un processo di valorizzazione della società controllata e delle controllate di questa, da realizzarsi mediante un processo di vendita competitivo con il

coinvolgimento di investitori finanziari e industriali selezionati dall'*Advisor* a livello internazionale.

Il contratto, come riportato dall'Istante, definisce i termini e le condizioni di conferimento dell'incarico e prevede, a titolo esemplificativo, che l'*Advisor* debba svolgere le seguenti attività:

- a) raccolta ed analisi della documentazione fornita dalla controllata e dalle sue controllate;
- b) assistenza nell'inquadramento preliminare del progetto e nelle analisi delle principali opzioni in relazione alla transazione, con riferimento a *deal scheme*, tempistiche e approccio negoziale;
- c) assistenza nella realizzazione della *vendor due diligence* e coordinamento dei vari consulenti selezionati dai mandanti;
- d) preparazione e/o revisione (qualora già predisposti) di tutti i documenti necessari alla successiva fase di *marketing*;
- e) predisposizione di un elenco preliminare di potenziali controparti sulla base degli obiettivi definiti tra l'*Advisor* e i mandanti (c.d. *long list*), e supporto nella selezione delle controparti da coinvolgere nel processo (*short list*);
- f) contatti preliminari e confidenziali con le potenziali controparti e negoziazione dei necessari accordi di confidenzialità;
- g) nell'ipotesi in cui i mandanti decidano di selezionare la miglior controparte per la transazione attraverso un'asta competitiva, assistenza ai mandanti, con l'ausilio degli altri consulenti degli stessi, nella predisposizione della relativa documentazione;
- h) negoziazione, ricezione e analisi delle manifestazioni di interesse da parte delle Controparti; i) supporto nella selezione delle controparti da ammettere alla fase di *due diligence* (ove prevista);
- i) supporto nella gestione della *data room*;
- j) coordinamento delle eventuali *due diligence* condotte dalle controparti;
- k) coordinamento e assistenza nella preparazione e realizzazione degli incontri

tra il management della controllata (e delle controllate di questa) e le controparti;

- l) assistenza nell'analisi e valutazione delle eventuali offerte vincolanti;
- m) assistenza in tutte le fasi delle negoziazioni con la/le controparte/i;
- n) assistenza nella negoziazione dei contratti fino alla conclusione della

transazione (*signing/closing*).

Il contratto prevede inoltre espressamente che il mandato abbia durata iniziale di 12 mesi, prorogabili fino alla conclusione della trattativa, e che il compenso spettante all'*Advisor* sia così composto:

- 1) un compenso professionale fisso forfettario pari ad Euro X, oltre l'IVA ove dovuta (c.d. "*Retainer Fee*"), che sarà pagato alla firma del Contratto;

- 2) una commissione di successo ("*Success Fee*") di importo parametrato al valore complessivo delle quote acquisite (*Equity Value*), incrementato dal valore del debito finanziario netto assunto, ripagato o finanziato dalla controparte (c.d. *Enterprise Value*), la quale si renderà dovuta solo in caso di esito positivo della transazione e alla data di esecuzione finale della stessa (*Closing*). La *Success Fee* sarà parimenti dovuta in caso di transazione conclusa fino a 15 mesi oltre la data di cessazione degli effetti del contratto, dovuta a decorrenza dei termini e/o recesso dei mandanti.

La Società descrive infine alcune delle operazioni in base alle quali la transazione si considera conclusa.

Nel maggio 2021 è intervenuto il *Signing* della transazione ed il successivo *Closing* è avvenuto in luglio 2021. Nell'ambito della transazione, l'Istante ha ceduto la totalità delle quote rappresentative della partecipazione nella controllata a favore di DELTA, a fronte di un corrispettivo di poco inferiore a Euro X.

Sulla base del contratto, l'*Advisor* ha maturato il diritto ad una *Success Fee* pari ad Euro X, oltre ad IVA "*ove dovuta*". Tale compenso è stato fatturato dall'*Advisor* in luglio 2021 con applicazione dell'imposta in rivalsa, e dovranno essere dichiarati dall'Istante - fra gli acquisti - nella dichiarazione IVA relativa all'anno 2021.

La Società chiede chiarimenti in merito alla corretta tassazione ai fini IVA della

Success Fee, ovvero se sia applicabile l'esenzione IVA di cui all'articolo 10, comma 1, nn. 4) e 9), del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633 (in seguito "Decreto IVA").

SOLUZIONE INTERPRETATIVA PROSPETTATA DAL CONTRIBUENTE

L'Istante, richiamando la normativa di cui all'articolo 10, comma 1, nn. 4) e 9), del Decreto IVA, gli orientamenti di giurisprudenza comunitaria e i documenti di prassi dell'Amministrazione finanziaria, ritiene applicabile al compenso relativo alla *Success Fee* l'esenzione IVA previsto dalla disciplina in argomento.

PARERE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE

Questa Agenzia ha recentemente chiarito i principi regolatori della fattispecie prospettata dall'Istante con le risposte nn. 360, 361 e 362 del 2022 alle quali la Società è invitata a fare riferimento, unitamente alla prassi ivi richiamata.

Essendo infatti venute meno, a parere della scrivente, le condizioni di obiettiva incertezza sulla corretta interpretazione delle disposizioni tributarie applicabili e sulla corretta qualificazione della fattispecie alla luce delle medesime disposizioni tributarie, si ritiene che a questo punto sia onere dell'Istante valutare in concreto la spettanza del regime di esenzione IVA in commento, tenendo conto dei predetti principi, delle pattuizioni contrattuali dallo stesso sottoscritte e degli elementi fattuali non rappresentati in sede di interpello e comunque suscettibili di più agevole riscontro nelle sedi competenti.

Sarà dunque la Società a valutare se - nel suo caso concreto e personale - è possibile individuare una prestazione principale con i caratteri propri dell'"attività di intermediazione", nel senso chiarito dalla Corte di Giustizia dell'Unione Europea, cui spetta l'esenzione IVA oppure se detta attività di intermediazione è solo un "*di cui*" di

una complessa attività di consulenza - peraltro in linea con il suo oggetto sociale - alla quale non può essere riconosciuto il regime di esenzione IVA in commento.

A ogni buon fine e per quanto di competenza, si fa presente che dal contratto sembra emergere una prestazione complessa, non frazionabile artificialmente: l'attività dell'*Advisor*, infatti, "*avrà esclusivamente natura di consulenza ed assistenza professionale e lo stesso*" *Advisor* "*agirà quale mandatario senza rappresentanza dei Mandanti, con il quale concorderà gli interventi da compiere e le iniziative da assumere*" (cfr. paragrafo 4.2 del citato contratto).

A tale prestazione complessa può essere riconosciuto il regime di esenzione IVA qui in discussione dopo che la Società ha valutato la presenza preponderante dei caratteri propri dell'attività di intermediazione.

LA DIRETTRICE CENTRALE

(firmato digitalmente)