

È quello riconosciuto sulle negoziazioni assistite che secondo i legali, non funzionerà

# Un bonus fiscale poco allettante

## L'incentivo non copre neppure i costi della procedura

Pagina a cura  
di **MARIA CHIARA FURLÒ**

**P**er alleggerire i tribunali dall'eccesso di cause si è provato davvero di tutto, o quasi. L'ultimo tentativo in ordine di tempo sono gli incentivi fiscali alla negoziazione assistita e agli arbitrati, procedura attiva ormai da quasi un anno che mira, nelle intenzioni della riforma, a portare i contenziosi fuori dalle aule dei tribunali, bloccando a monte l'afflusso dei processi e costituendo un'alternativa stragiudiziale all'ordinaria risoluzione dei conflitti. La misura incentivante però non convince gli avvocati che la ritengono insufficiente e di modesta entità.

L'incentivo fiscale previsto dall'articolo 21-bis del decreto legge numero 83 del 2015 per l'utilizzo degli strumenti alternativi di risoluzione delle controversie è rappresentato dalla previsione di un credito di imposta, riconosciuto sino alla concorrenza di 250 euro per ogni singolo procedimento, in favore di chi ha corrisposto compensi per la definizione positiva di questi procedimenti.

«Tenuto conto dei costi delle procedure arbitrali, nonché dell'attività che l'avvocato deve comunque espletare, ritengo che il credito di imposta sia esiguo e, quindi, non sufficiente a incentivare il ricorso a tali strumenti». A dirlo è **Maria Fazio** dello studio legale **Mariani Menaldi** che spiega come, a suo parere, gli incentivi così concepiti da soli non possano essere sufficienti al raggiungimento di una convenzione di negoziazione, posto il limite di detraibilità a 250 euro. «La disciplina potrebbe essere corretta», suggerisce la Fazio, «prevedendo che in determinate materie, il rimedio della negoziazione assistita sia alternativa rispetto all'istituto della mediazione. Oggi, invece, gli istituti della mediazione e della negoziazione assistita si pongono in parte come obbligatori e coniventi tra loro con la conseguenza che tanto per i cittadini, quanto per gli operatori di settore, costituisce una faticosa rincorsa verso le aule di giustizia».

Che l'incentivo sia di modesta entità e limitato nel

suo ammontare complessivo lo pensa anche **Roberto Tirone** socio dello **Studio Cocuzza & Associati**, secondo il quale, la misura «non appare sufficiente a spostare gli equilibri delle parti e a sollecitare o incentivare una soluzione transattiva della potenziale controversia. Il rapporto tra il risparmio dello Stato per il fenomeno deflattivo dei contenziosi portato dalla negoziazione assistita e l'ammontare degli incentivi risulterà probabilmente, al massimo, in equilibrio».

Più morbido invece il giudizio di **Daniele Sorgente** manager e team leader del dipartimento contenzioso e arbitrati di **Girardi Studio Legale e Tributario**. A parere del professionista lo strumento degli incentivi fiscali nell'ambito della negoziazione assistita e degli arbitrati «può contribuire, almeno in parte, a diffondere in modo più proficuo e consapevole il loro utilizzo. Le misure sono correlate al positivo esperimento di tali procedure e sotto tale aspetto ritengo che in termini di spesa lo Stato potrà ricavarne un beneficio, in un'ottica di progressiva degiurisdizionalizzazione».

Sorgente si focalizza sul fatto che la deflazione del contenzioso «sia un proposito, di per sé, condivisibile» e proprio per questo motivo, il meccanismo degli incentivi fiscali è dunque la valorizzazione di un vantaggio personale per le parti «deve essere ulteriormente incrementato ed accompagnato a una puntuale formazione da parte degli operatori del diritto: la gestione di una procedura di negoziazione assistita coinvolge infatti aspetti non solo giuridici ma anche relazionali, strategici e gestionali. Il vero risultato potrà dirsi ottenuto quando la negoziazione assistita sarà interpretata quale opportunità e non come un semplice incombente di carattere quasi esclusivamente formale».

Anche **Maria Laura Dalla Giustina**, partner di **UpLex** ritiene che l'incentivo fiscale introdotto per agevolare l'accesso alla procedura di negoziazione assistita possa costituire un valido *escamotage* per evitare la risoluzione della controversia in Tribunale. Tuttavia, la professionista sottolinea come «l'impulso che è stato dato dal legislatore tramite questa innovazione è poco incisivo dal punto di vista dell'effetto di degiurisdizionalizzare il contenzioso».

Dalla Giustina fa notare che la possibilità di ottenere la somma a titolo di credito d'imposta è infatti condizionata dal fatto che la procedura sia portata a termine con un accordo di negoziazione assistita, esito che non può essere dato per scontato. Ecco quindi che «la spesa per lo Stato appare fin troppo elevata soprattutto in considerazione della riuscita del progetto, ciò avrebbe esito diverso nel caso in cui lo strumento così predisposto venisse realmente e concretamente utilizzato e portato a termine». Per poter fare un passo indietro e andare ad analizzare gli effetti dell'istituto che è alla base degli incentivi fiscali,

è apparsa un valido strumento per assistere persone con vicende che non presentavano grossi motivi di criticità e rientravano nelle condizioni previste dalla norma. In questo senso assolve in maniera sufficiente alla volontà deflattiva dell'intero provvedimento nel quale è inserita». Diversamente, sottolinea la professionista di UpLex, «per quanto concerne la negoziazione assistita tout court, trovo che sia uno strumento potenzialmente molto utile che attualmente non viene

ancora sfruttato nel modo corretto, perché le parti affrontano la procedura con eccessiva rigidità ai fini della composizione della lite».

Allo stato attuale, per **Daniele Sorgente**, l'obiettivo deflattivo della riforma «è stato raggiunto in misura assolutamente insoddisfacente».

La percezione del professionista, ad oggi, «è che la negoziazione assistita per molti operatori rappresenti semplicemente un passaggio obbligato da concludere prima di incardinare un giudizio. In tale

ottica, la strada da percorrere per ottenere risultati positivi è ancora estremamente lunga. Alcuni apprezzabili seppur parziali riscontri, a quanto consta, sono stati ottenuti esclusivamente nell'ambito del diritto di famiglia».

Sul punto è d'accordo **Maria Fazio**, anche secondo lei il procedimento è destinato «a ridurre notevolmente il carico dei Tribunali per i procedimenti di separazione consensuale, di scioglimento o di cessazione degli effetti civili del matrimonio, nonché di modifica delle condizioni di separazione o di divorzio».

Eppure, da un punto di vista meno settoriale, l'introduzione della negoziazione assistita «non rappresenta una vera e propria novità da un punto di vista sostanziale in ragione del fatto che, generalmente, prima di attivare un contenzioso in sede giudiziale, gli avvocati sono soliti cercare un accordo nell'interesse delle parti - continua Fazio - e infatti, anche in passato, si assisteva sovente all'abbandono del giudizio in ragione del fatto che, medio tempore, le parti addivenivano ad un accordo conciliativo».

L'introduzione della negoziazione assistita per la professionista dello studio **Mariani Menaldi**, comporta

il rischio che, «proprio laddove oggetto del contendere siano somme di denaro, il creditore potrebbe essere portato ad accettare una decurtazione del proprio credito, pur di non incorrere nelle lungaggini processuali».

La differenza rispetto al passato non è di poco conto, e infatti, le transazioni raggiunte nell'ambito di un giudizio pendente, venivano valutate su elementi concreti in ragione delle difese svolte dalle parti. L'attuale procedimento, invece, laddove conciliato, impone una definizione sulla base di elementi incerti».

Che gli avvocati abbiano da sempre ricercato soluzioni transattive, che possano evitare l'introduzione di una procedura contenziosa o la sua prosecuzione non è una novità anche secondo **Roberto Tirone** che proprio per questa ragione, ritiene che

la mediazione (che sia obbligatoria o facoltativa) così come la negoziazione assistita «hanno avuto e stanno avendo un successo molto limitato». Inoltre, l'avvocato dello studio **Cocuzza e Associati** non pensa che gli incentivi fiscali siano

lo strumento adeguato per sollecitare il raggiungimento di accordi transattivi.

«Probabilmente un rilevante aumento dell'importo delle spese di lite a carico della parte soccombente e la dichiarazione ex ante delle parti dei beni aggredibili in caso di soccombenza potrebbe essere un serio incentivo a transigere cause poco fondante o meramente dilatorie» suggerisce Tirone, sottolineando che un diverso strumento che potrebbe avere un buon effetto deflattivo - peraltro recentemente adottato dal legislatore - «è quello del trasferimento di certi contenziosi a gli arbitri (i quali sono anche più rapidi nell'emissione delle sentenze rispetto alla giustizia ordinaria, con conseguente soddisfazione delle parti interessate). Nel sistema attuale gli incentivi fiscali non appaiono sufficienti neppure per questo strumento di soluzione alternativa delle controversie, ma essendo l'arbitrato in sé un ottimo strumento risolutore di controversie, l'effetto voluto dal legislatore potrebbe essere, almeno in parte, raggiunto».

© Riproduzione riservata



**Maria Fazio**



**Daniele Sorgente**



**Maria Laura Dalla Giustina**



**Roberto Tirone**