

AFFARI LEGALI

La neutralità fiscale prevista per trasformare gli studi associati in STA è poco allettante
La duplicazione degli oneri previdenziali è un forte limite

Società tra avvocati, le novità fiscali ancora non convincono

PAGINE A CURA

DI ANTONIO RANALLI

La professione forense italiana ha conosciuto una significativa evoluzione negli ultimi anni, in particolare per quanto riguarda le modalità organizzative con cui gli avvocati possono esercitare la loro attività. Un punto di svolta in questo processo è rappresentato dalla legge 4 agosto 2017, n. 124, nota come «legge sulla concorrenza», che ha introdotto una nuova disciplina delle Società tra Avvocati (STA), superando il precedente modello normativo delineato dal d.lgs 96/2001.

Con questo intervento legislativo, integrato dal successivo decreto ministeriale del 2021 che recepisce il regolamento della Cassa Forense sulle società tra avvocati, il legislatore ha voluto armonizzare l'esercizio associato della professione forense con la disciplina generale delle Società tra professionisti (Stp), già introdotta dalla legge 183/2011, ampliando le forme societarie utilizzabili e favorendo una maggiore apertura verso le logiche imprenditoriali e internazionali. La possibilità di costituire una STA anche in forma di società di capitali o cooperativa, e non più soltanto come società di persone, rappresenta un passaggio cruciale, soprattutto per i grandi studi legali internazionali operanti in Italia. Questi studi possono adottare strutture societarie più articolate, come la società per azioni (Spa), e forme di governance più flessibili e moderne, coerenti con i modelli anglosassoni o germanici, avvicinando il diritto societario alla realtà concreta del mercato legale globale.

Pochi mesi fa, poi, il decreto di riforma Irpef-Ires, di attuazione della riforma fiscale, in vigore dal 31 dicembre 2024, ha fatto chiarezza su uno dei punti che rendevano complessa la trasformazione delle associazioni tra avvocati in Sta. Ha infatti stabilito il principio della neutralità fiscale delle operazioni di aggregazione e riorganizzazione degli studi professionali, incluso il passaggio da associazioni professio-

nali a società tra professionisti, introducendo nel Tuir un nuovo articolo, il 177-bis.

Ma che impatto ha avuto concretamente questa norma, negli anni, sulle scelte organizzative dell'avvocatura, e qual è oggi la situazione in Italia per le Sta? Dal recente rapporto sull'avvocatura realizzato da Censis e Cassa Forense, sembra che siano ancora diverse le resistenze tra gli avvocati per fare il grande passaggio. A cominciare dalla difficoltà nella determinazione della percentuale dei profitti tra i partner, alle incertezze sui costi e sull'investimento iniziale, fino alla paura di perdere il rapporto personale con gli assistiti (si veda tabella in pagina).

E nel mondo dell'avvocatura d'affari, in cui le strutture organizzate sono già la norma, il modello societario, per chi lo ha già adottato, sta funzionando?

Tra i pionieri delle STA in Italia c'è stata **La Scala Società tra Avvocati**. «L'adozione del modello societario per l'esercizio della professione legale comporta una serie di implicazioni, per lo più vantaggiose a mio avviso», dice **Christian Faggella**, managing partner de **La Scala Società tra Avvocati**. «Innanzitutto, quello societario è l'archetipo ideale per la conduzione di una attività di impresa, quale è quella legale (pur con tutta una serie di sue specificità). Certamente è una forma che ben si sposa con la natura «aziendale» dello studio legale, e dunque occorre che lo studio sia organizzato a tutti gli effetti come una azienda. Si tratta, dunque, di avere processi codificati, ruoli assegnati, un sistema di governance e una serie di presidi sulla stabilità economica e finanziaria. Per qualcuno questo significa complessità e, alla fine, uno svantaggio. Ma nella nostra esperienza di **La Scala** Stapa si tratta di un vantaggio competitivo. La forma societaria, infatti, obbliga gli avvocati a gestire lo studio con maggiore attenzione ai temi della managerialità e della compliance (anche quest'ultima può essere vista come un vantaggio competitivo

come un mero onere da rifuggire). C'è poi l'elemento relativo alla maggiore trasparenza dei dati economici e finanziari. Per una società, specialmente di capitali, c'è la massima trasparenza dei propri dati pubblicati in Camera di Commercio, spesso la necessità di nominare un organismo di revisori esterni e, soprattutto, il passaggio dal regime della contabilità per cassa a quello per competenza, che obbliga a dare centralità all'andamento economico dell'impresa e alla programmazione. Maggiori oneri a cui si associano maggiori opportunità di partecipare a contest in cui la forma societaria è più apprezzata dai procuratori delle grandi realtà aziendali».

Altra realtà societaria è **B-HSE S.t.A.**. «Per la nostra attività abbiamo scelto la Società tra Avvocati (STA) poiché, lavorando in un settore innovativo e in continua crescita e cambiamento, ci sembrava la forma giuridica più adatta alle nostre esigenze», dice **Francesco Bruno**, founding partner di **B-HSE S.t.A.**. «E non abbiamo sbagliato, anche se in Italia vi è un grande disincentivo, ossia la doppia contribuzione alla Cassa Nazionale Forense. Si tratta di un duplice costo per chi sceglie la STA fortemente penalizzante, considerando che per altri settori professionali come – ad esempio – per gli ingegneri e gli architetti, questa ulteriore spesa non è stata introdotta. Ad ogni modo, i vantaggi delle Società tra Avvocati sono sostanzialmente due. Innanzitutto, sicuramente la maggiore efficienza e strutturazione, nel senso che le STA permettono di organizzare il lavoro in modo più simile a un'azienda, con ruoli chiari e processi strutturati. Ed essendo la B Società tra avvocati costituita come S.r.l., godiamo anche della limitazione di responsabilità al capitale investito. Inoltre, la legge prevede la possibilità che partecipino al capitale soci non avvocati, entro il 33% delle quote. Ci siamo resi conto che, considerando le nostre performance sempre in crescita e il comparto in cui operiamo (la soste-

nibilità, la sicurezza e l'ambiente), di essere molto attrattivi per fondi di investimento, società di consulenza e altri studi legali (estere e non). E la possibilità data di far entrare soci di capitale in minoranza, consentirebbe di mantenere l'autonomia e l'indipendenza nella gestione e nell'esercizio dell'attività professionale, ma al contempo potrebbe offrire nuove opportunità di crescita e di estensione su mercati in cui oggi potrebbe essere più complicato essere presenti».

Ma sono invece molte le realtà professionali che ci stanno ancora riflettendo e che per il momento hanno deciso di non fare il passaggio, come **Andersen Italia**, che è attualmente uno studio associato composto da avvocati e commercialisti. «La società tra avvocati è un modello al quale guardiamo da tempo con interesse, soprattutto per motivi organizzativi e di gestione amministrativa, fiscale e finanziaria», dice **Andrea De Vecchi**, CEO di Andersen Italia. «Lo studio associato segue il principio contabile e fiscale della cassa, che rende complesso il controllo di gestione e la corrispondenza tra compensi ai soci e carichi fiscali da imputare. È soggetto a ritenuta d'acconto del 20% sul fatturato. Un credito allo Stato che priva di considerevoli risorse finanziarie per crescere e migliorare strutture e prestazioni. Assumere persone, coinvolgere giovani professionisti, investire in tecnologie e formazione. D'altro canto, la forma dello studio professionale associato è difficile da leggere per gli Istituti di Credito. Dunque, da un lato, 1/5 del fatturato è corrisposto in anticipo allo Stato, dall'altro è difficile finanziarlo, questo credito. Uno studio organizzato sostiene costi tra il 50 e il 65% dei ricavi. I soci dei grandi studi spesso percepiscono compensi stabiliti e convenuti per competenza in contesto contabile e fiscale di cassa. Il modello societario consente una gestione amministrativa, un controllo di gestione e una pianificazione economico-finanziaria molto più efficienti. Non subisce la decurtazione finanziaria dei ricavi, costituita dalle

ritenute fiscali alla fonte è più leggibile nel quadro dei parametri istruttoria degli istituti di credito, dunque agevola l'accesso al credito, permette l'ingresso di uno o più soci investitori, purché questi non siano messi nelle condizioni di compromettere in alcun modo l'indipendenza di avvocati e professionisti. A giusta tutela della natura della prestazione intellettuale e del cliente rispetto ai conflitti di interesse.

Fermandosi qui, se uno studio ambisce a crescere e a confrontarsi con gli studi internazionali ed esteri, la STA sarebbe uno strumento più adatto», dice De Vecchi: «purtroppo, la STA comporta, di fatto, la duplicazione degli oneri previdenziali a carico dei soci professionisti: subisce l'aggravio del contributo del 4% per la Cassa Forense. I soci, poi, devono anch'essi addebitare il 4% di contributo previdenziale, questa volta alla STA. Il primo è riaddebitato al cliente, il secondo no. In questo momento il nostro studio sta confrontando vantaggi e svantaggi delle due opzioni. Restare studio associato o pagare, in termini pratici, una sovrattassa per poter gestire meglio la crescita?». Il modello tradizionale di studio legale, che prevede l'affiancamento di una società di servizi a uno studio professionale organizzato in associazione, continua a essere preso in considerazione da diversi esperti del settore. **Gianpaolo Valcavi**, presidente di **Freebly Società Benefit** (il primo esempio di studio legale benefit in Italia), evidenzia una questione rilevante legata agli obblighi contributivi. «Nel caso della STA, oltre ai contributi che ogni socio avvocato è tenuto a versare – come avviene normalmente – si aggiunge un'ulteriore imposizione contributiva sulla STA stessa, calcolata sull'intero fatturato, compresa la quota retrocessa ai singoli soci, sulla quale i contributi sono già stati versati. Si crea così una duplicazione che non porta alcun reale vantaggio previdenziale, considerando che la STA non potrà mai «andare in pensione», spiega Valcavi. «Questa dupli-

cazione, pur essendo apprezzabile in ottica solidaria, penalizza la STA rispetto al modello tradizionale e scoraggia l'ingresso di soci di capitale».

Proprio da questa critica è nato un dibattito intorno a Freeby per individuare una soluzione che permetta di correggere il difetto, pur mantenendo lo spirito benefit e la finalità di perseguire obiettivi di beneficio comune. «La soluzione che sta emergendo», prosegue Valcavi, «è trasformare la STA in una società di servizi, in grado di offrire supporto sia agli avvocati soci sia a eventuali terzi interessati (i nostri fellow). In questo modo, ogni avvocato potrà usufruire dei servizi necessari per svolgere la professione, sentirsi parte di un gruppo di lavoro focalizzato sulle tematiche di Environmental, Social and Governance, ricevendo formazione e strumenti specifici. Così si mantiene anche l'orgoglio di contribuire ai progetti di beneficio comune sostenuti dalla società. Tutto ciò ci porta a ritenere che, con l'attuale normativa, la STA abbia possibilità di sviluppo limitate, trovandosi svantaggiata rispetto a modelli organizzativi più semplici ed efficienti, sia sotto il profilo fiscale che contributivo». Sul tema dell'ingresso di soci non avvocati, Valcavi ricorda che oggi è consentito solo a professionisti iscritti ad albi ordinistici o a soci di capitale (non professionisti). Tuttavia, le restrizioni imposte a questi ultimi – come il divieto di detenere la maggioranza del capitale sociale e di esercitare diritti di voto che possano influenzare la libertà e l'indipendenza dell'avvocato – rendono poco attrattivo il loro ingresso. Non a caso, la quasi totalità delle STA è composta esclusivamente da soci professionisti: secondo una ricerca della Cassa Forense, nel 2022 erano attive in Italia circa 535 società tra avvocati, e la presenza di soci di capitale risultava assolutamente marginale. «Ci siamo ispirati a modelli stranieri, con l'obiettivo di garantire maggiore flessibilità agli avvocati con carichi familiari e di ridurre l'impatto sugli spazi cittadini e sul tempo dei clienti, evitando spostamenti verso i centri città più trafficati», conclude Valcavi, «Un altro obiettivo è offrire alle nuove generazioni di avvocati uno strumento più adatto alle loro esigenze di conciliazione tra vita privata e lavoro, con costi sostenibili, così da rappresentare una valida alternativa al modello della monocommitenza nelle grandi strutture». Il dibattito sulla trasformazione degli studi legali è in costante evoluzione e riflette le sfide e le opportunità del mercato moderno. Se da un lato alcuni elementi

del modello tradizionale possono ancora risultare vantaggiosi, dall'altro è evidente come l'innovazione e l'adattamento alle nuove esigenze professionali siano fondamentali per garantire sostenibilità e successo nel lungo periodo. Negli ultimi tempi, si discute sempre più spesso della necessità di rimodulare l'attività professionale, valutando anche le reti d'impresa come possibile modello organizzativo per il futuro.

Altre realtà stanno riflettendo sul passaggio a STA. Per **Francesco Neboli**, partner di **Studio Bandera** «la realtà attuale pone per imprese e persone fisiche esigenze di consulenza sempre più articolate, la gestione delle quali necessita di un approccio non solo multidisciplinare ma spesso «multi professionale», chiamando ad interagire professionisti di diversa estrazione con l'obiettivo di fornire ai clienti una risposta unitaria: si pensi a practice quali tax, M&A, Restructuring, passaggio generazionale, compliance, tutte caratterizzate dalla compresenza di temi afferenti a diverse materie, giuridiche ed economiche. L'adozione di modelli organizzativi complessi e strutturati costituisce così, a nostro avviso, un'esigenza non più eludibile, garantendo però un approccio sartoriale, riflesso della personalità del rapporto professionale, che continua a costituire il valore aggiunto di strutture, come la nostra, capaci di integrare diversi professionisti (avvocati e commercialisti in primis) in una dimensione intermedia tra gli opposti poli costituiti dagli studi professionali tradizionali, da un lato e dai grandi studi internazionali, dall'altro lato. Gli studi professionali fronteggiano quindi notevoli sfide, sotto il profilo organizzativo, anche in considerazione delle perduranti incertezze normative e giurisprudenziali concernenti il regime giuridico degli studi legali associati, le quali finiscono con il risaltare, tutt'oggi, la centralità del professionista, anzi dei professionisti e delle loro sinergie. Sfide alle quali il nostro Studio sta rispondendo attraverso una mirata strategia di investimenti, su persone, competenze e strutture, senza dimenticare la dimensione dell'intelligenza artificiale, ormai imprescindibile, che ci ha condotto all'adozione di software specifici per la ricerca legale e all'ideazione di algoritmi a supporto delle funzioni di compliance».

Uno sguardo anche a quanto avviene all'estero. Negli Stati Uniti, e in particolare nello Stato di New York, le regole deontologiche vietano in modo chiaro la partecipazione di soggetti non avvocati alla proprie-

tà o alla gestione degli studi legali. «La Rule 5.4 delle *New York Rules of Professional Conduct* impedisce agli avvocati di dividere gli onorari con chi non è iscritto all'albo e di permettere a soggetti esterni qualsiasi forma di controllo sull'attività legale», spiega **Giuliano Iannaccone** dello **Studio Tarter Krinsky & Drogin** – New York. «L'obiettivo è proteggere l'indipendenza professionale e tenere fuori i capitali puramente finanziari dalle law firm tradizionali. Va precisato che la Rule 5.4 non è una norma federale, ma una regola modello elaborata dall'American Bar Association (ABA): ogni stato è libero di adottarla o modificarla. La maggior parte degli stati l'ha recepita in modo sostanzialmente identico, ma alcuni hanno introdotto eccezioni. Negli ultimi anni, infatti, alcuni Stati hanno iniziato a sperimentare approcci diversi. In Arizona, ad esempio, la Rule 5.4 è stata abolita: dal 2021 è possibile costituire *Alternative Business Structures* (ABS), che ammettono anche soci non avvocati. Ad oggi, le ABS registrate nello Stato sono più di 100. Anche lo Utah ha creato un regulatory sandbox che consente, con approvazione, modelli alternativi che consentono l'ingresso di investitori esterni negli studi legali. Washington D.C., invece, da tempo permette una forma limitata di co-ownership tra avvocati e non avvocati. Ma con regole precise: i soci non avvocati devono avere un ruolo attivo all'interno dello studio e rispettare una serie di requisiti previsti dalle DC Rules of Professional Conduct. Non si tratta quindi di investitori finanziari «puri», ma di figure coinvolte nella gestione o nei servizi della firm. Queste aperture puntano a rendere i servizi legali più accessibili, più competitivi e, in alcuni casi, più innovativi, ma restano ancora eccezioni rispetto alla regola prevalente nel resto del Paese».

Supplemento a cura
di Roberto Miliacca
rmiliacca@italiaoggi.it
e Gianni Macheda
gmacheda@italiaoggi.it

Principali ragioni che frenano le aggregazioni tra avvocati, per età

	Meno di 40 anni	40-49 anni	50-64 anni	Oltre 64 anni
Difficoltà nella determinazione della percentuale dei profitti tra i partner	37,6	35,6	35,8	32,7
Incertezze sui costi e sull'investimento iniziale	35,9	31,4	27,8	18,0
Paura di perdere il rapporto personale con gli assistiti	28,5	26,1	24,8	24,2
Perdita di autonomia professionale	22,3	22,4	25,2	29,1
Ostacoli fiscali che limitano l'aggregazione	21,8	20,1	15,9	12,1
Non vedo vantaggi nell'aggregazione professionale	9,2	14,3	16,9	22,3
Rischio di riduzione della qualità del servizio durante la fase di integrazione	6,4	5,2	5,7	6,1

(*) La somma delle percentuali di colonna potrebbe essere diversa da 100 perché erano possibili più risposte
Fonte: indagine Censis, 2025



Christian Faggella



Francesco Bruno



Andrea De Vecchi



Gianpaolo Valcavi



Francesco Neboli



Giuliano Iannaccone

