

**Risposta n. 336/2023**

***OGGETTO: Debitore d'imposta ai fini IVA – Intervento diretto della stabile organizzazione italiana***

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

**QUESITO**

ALFA (di seguito, "Istante", "SO" o "*Branch*"), rappresenta di essere la stabile organizzazione italiana di ALFA (Europe) (in breve, "Casa Madre" o "*Head Office*"), società di diritto lussemburghese, esercente attività di gestione individuale di portafogli, soggetto passivo IVA in Lussemburgo.

L'Istante riferisce che l'attività della Casa Madre comporta lo svolgimento delle seguenti attività: *marketing* sulla clientela potenziale, *desk* informativo, studio dei mercati finanziari, scelta delle strategie di investimento, verifica della documentazione da inviare alle banche depositarie e reportistica ai clienti.

In base al contratto stipulato tra il cliente e l'*Head Office*, quest'ultima opera a favore dei clienti italiani, sia privati che imprenditori, direttamente dal Lussemburgo in regime di libera prestazione. In particolare, ai sensi dell'articolo 1 del contratto di gestione patrimoniale, è autorizzata a gestire il patrimonio del cliente a propria discrezione nell'ambito della strategia di investimento definita con il cliente stesso da cui riceve una delega ad operare, dal Lussemburgo, sui conti del medesimo, aperti presso le banche depositarie.

Nella prima metà del 2022 la Casa Madre istituisce in Italia una sua sede secondaria, ossia l'Istante, che svolge attività commerciale esclusivamente nei confronti dell'*Head Office*.

La *Branch*, in particolare, riferisce di:

- svolgere esclusivamente attività promozionale nei confronti dei potenziali clienti italiani così da facilitare la contrattualizzazione del servizio tra il cliente e la Casa Madre. Nello specifico l'attività prevede la ricerca e il contatto con il cliente e la stesura della documentazione contrattuale da inviare all'*Head Office*;

- gestire il rapporto post vendita con i clienti acquisiti o già presenti sul territorio italiano

La SO fa altresì presente che:

- l'attività *core* di gestione del portafoglio, dalle scelte di investimento e tutte le restanti operazioni, sono svolte dalla Casa Madre in territorio lussemburghese;

- il personale impiegato in Italia è composto da 4 unità, ossia un *branch manager* (legale rappresentante della SO) e tre impiegati che si occupano della promozione e dell'acquisizione dei clienti sul territorio. Il responsabile della *Branch* ricopre anche la

funzione di responsabile antiriciclaggio nei confronti di Banca d'Italia, fermo restando che la procedura è tuttavia espletata in Lussemburgo dal *chief compliance officer*. A tali risorse si aggiunge una specifica risorsa del Gruppo, che - a livello della Casa Madre - coordina l'esecuzione delle strategie aziendali sul mercato italiano e supporta la SO nel definire le sue linee strategiche di sviluppo. A parere dell'Istante, la SO non dispone di risorse tecniche o umane tali da poter svolgere, in autonomia, l'attività di gestione individuale di portafoglio.

La *Branch*, in sede di documentazione integrativa, precisa meglio le modalità di svolgimento della sua attività e le relazioni con la Casa Madre, che possono essere così riassunte:

1. l'*Head Office* definisce e implementa la strategia di *marketing*, mentre la SO svolge attività di tipo commerciale in linea con la strategia di *marketing* definita dalla Casa Madre, e gestisce le relazioni con i potenziali clienti. In particolare, quando un potenziale cliente decide di conferire mandato, il personale della *Branch* raccoglie le informazioni del caso e le invia alla Casa Madre, che valuta l'adeguatezza e svolge i necessari controlli in tema antiriciclaggio. Una volta ricevuta conferma dall'*Head Office*, il potenziale cliente firma la documentazione presso la *Branch*, che provvede a inoltrare tutto alla Casa Madre, per la controfirma;

2. una volta aperto e alimentato il conto di appoggio presso la depositaria convenzionata, la Casa Madre provvede alla gestione del portafoglio, mentre il personale della *Branch* si occupa di gestire le relazioni con il cliente, comprese le attività di *reporting* (i *report* sono parzialmente elaborati in Italia a partire da dati, informazioni ed elaborazioni fornite dalla banca depositaria e/o dalla Casa Madre).

Per quanto attiene le prospettive di sviluppo dei servizi in Italia, la *Branch* afferma di aver pressoché completato la fase di *start-up* dell'assetto organizzativo e che successivamente sarà ulteriormente potenziata l'azione commerciale, ivi compresa la possibile attivazione del canale rappresentato dall'offerta fuori sede, previa adeguata selezione del relativo personale.

In base al contratto di mandato tra la Casa Madre e il cliente, quest'ultimo corrisponde all'*Head Office* delle commissioni, mentre l'attività svolta dall'Istante è remunerata dalla Casa Madre nel rispetto della *Policy* di *Transfer Price* dalla stessa adottata. In particolare, secondo il contratto tra *Branch* e Casa Madre (articolo 3 - Annex 1) "*il corrispettivo di servizi commerciali prestati è determinato in ragione di una percentuale di retrocessione stabilita, in base alla Transfer Price Policy del 2022, nella misura del 40% da calcolarsi sull'ammontare delle commissioni fisse riconosciute a ALFA (EUROPE), dai clienti finali gestiti dalla Branch*".

Con il presente interpello, l'Istante chiede un parere in merito alla corretta modalità di fatturazione del servizio principale di gestione individuale di portafogli reso dalla Casa Madre ai clienti italiani, tenuto conto delle attività svolte dalla SO.

In particolare, chiede se le funzioni di supporto svolte dalla *Branch* determinano un suo coinvolgimento nell'esecuzione del servizio principale di gestione individuale di portafogli, reso dalla Casa Madre, tale da qualificare l'Istante quale debitore d'imposta ai fini IVA in Italia per i corrispettivi relativi al servizio principale reso dall'*Head Office* ai committenti italiani, sia persone fisiche che soggetti IVA.

## **SOLUZIONE INTERPRETATIVA PROSPETTATA DAL CONTRIBUENTE**

L'Istante ritiene di svolgere una mera attività promozionale destinata alla ricerca del cliente e a facilitare la contrattualizzazione, oltre a meri servizi di supporto amministrativo a favore della Casa Madre. La SO non parteciperebbe, dunque, all'effettuazione dell'operazione principale (nei termini definiti dall'articolo 53 del Regolamento UE n. 282/2011, come chiarito dal *working paper* n. 857 del 2015 del VAT *Committee* a commento dell'articolo 192-bis della Direttiva n. 112/2006/CE).

In quanto tale l'attività della *Branch* non costituirebbe una parte essenziale del servizio principale di gestione individuale di portafogli che viene reso esclusivamente dalla Casa Madre a favore dei committenti italiani.

Per l'Istante quindi:

a) dovrebbe essere l'*Head Office* a fatturare il servizio di gestione individuale di portafogli ai committenti italiani;

b) trattandosi di servizi generici, il relativo trattamento dovrebbe essere così differenziato in base all'articolo 7-ter del Decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633 (in seguito, "Decreto IVA"):

- quando il committente italiano è un privato consumatore, l'IVA è assolta nello Stato di stabilimento del prestatore, ossia in Lussemburgo;

- se committente italiano è soggetto passivo IVA, la prestazione sconta l'IVA italiana, in modalità *reverse charge*.

In merito alla posizione IVA della *Branch*, l'Istante ritiene di dover fatturare fuori campo IVA i servizi che rende all'*Head Office* in quanto, come indicato nella Risoluzione del 16 giugno 2006, n. 81/E, le prestazioni di servizi fra Casa Madre e stabile

organizzazione non sono rilevanti ai fini IVA, essendo meri rapporti interni allo stesso soggetto giuridico.

A suo parere, inoltre, pur in assenza di operazioni attive soggette ad IVA, ritiene che l'imposta da lui assolta sulle operazioni passive sia detraibile, ove siano rispettati i requisiti di inerenza e afferenza, come condiviso dalla norma di comportamento n. 217 dell'AIDC.

### **PARERE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE**

Il presente parere è reso in base alle informazioni contenute nella presente istanza di interpello e nei documenti esibiti, qui assunte acriticamente, in merito alle quali resta impregiudicata ogni possibilità di controllo e sindacato da parte dell'Amministrazione finanziaria.

L'Istante afferma di essere la stabile organizzazione italiana di una società lussemburghese e pertanto in questa sede non è oggetto di discussione l'esistenza, ai fini IVA, nel territorio dello Stato di una stabile organizzazione bensì se quest'ultima interviene effettivamente - quale parte attiva - in operazioni ivi rilevanti ai fini di detta imposta, da cui conseguono i relativi obblighi di debitore d'imposta.

Per l'articolo 17 del Decreto IVA, infatti, gli obblighi relativi alle cessioni di beni e prestazioni di servizi effettuate nel territorio dello Stato da soggetti non residenti, nei confronti di soggetti passivi stabiliti nel territorio dello Stato sono adempiuti da questi ultimi in *reverse charge* quando dette operazioni sono effettuate direttamente dal fornitore non residente, senza il tramite di una sua stabile organizzazione in Italia (cfr. commi 2 e 4). Quando invece queste operazioni sono effettuate per il tramite (*rectius*

partecipazione attiva) della sua stabile organizzazione italiana, quest'ultima diventa debitore d'imposta (cfr. per dettagli, circolare 29 luglio 2011, n. 37/E, paragrafo 4.5).

Per poter valutare se una stabile organizzazione interviene quale parte attiva in operazioni rilevanti ai fini IVA occorre verificare il ricorrere nel caso concreto dei presupposti previsti dall'articolo 53 del Regolamento (UE) n. 282 del 2011.

Al riguardo, la risposta n. 57 del 2023, nel riprendere i chiarimenti della circolare n. 37/E del 2011, ricorda che per il citato articolo 53 devono ricorrere due condizioni perché si possa ritenere che una *branch* intervenga in un'operazione commerciale ai sensi dell'articolo 192-*bis* della Direttiva IVA. Occorre, in particolare, che:

1. la stabile organizzazione sia "*caratterizzata da un grado sufficiente di permanenza e da una struttura adeguata in termini di risorse umane e tecniche per consentirle di effettuare la fornitura di beni o servizi in cui interviene*";

2. tali mezzi tecnici e umani "*siano utilizzati dallo stesso (n.d.r. soggetto passivo estero) per operazioni inerenti alla realizzazione della cessione di tali beni o della prestazione di tali servizi imponibile effettuata in tale Stato membro, **prima o durante** la realizzazione di detta cessione o prestazione*".

La citata risposta ricorda altresì che:

- lo svolgimento di meri compiti di supporto amministrativo non è sufficiente per considerare integrato il requisito dell'intervento della stabile organizzazione nella fornitura dei beni;

- il fatto che la stabile organizzazione stipuli contratti in nome e per conto della capogruppo o si occupi del *marketing* e dei rapporti con i clienti non è di per sé sintomo di un suo "intervento" qualificante nelle operazioni di cessione;

- l'intervento della *branch* nell'operazione commerciale deve essere in ogni caso valutato caso per caso.

Venendo dunque al caso concreto rappresentato dall'Istante, si osserva che l'*Head Office* e SO svolgono una c.d. attività immateriale, non caratterizzata in quanto tale dalla presenza in loco di una rilevante organizzazione di mezzi umani e tecnici. Ed è pertanto con riferimento a questo tipo di attività che devono essere valutate l'adeguatezza della struttura della SO in termini di risorse umane e tecniche e l'attività dalla stessa concretamente svolta.

Dalla documentazione integrativa prodotta appare che, nei fatti, la *Branch* sia dotata di un'adeguata struttura di mezzi umani e tecnici mediante la quale svolge un ruolo attivo nella definizione dei contratti "firmati" dalla Casa Madre e nella gestione di una parte rilevante dell'attività di quest'ultima. E' fisiologico, ossia insito nel *modus operandi* di una stabile organizzazione, che l'Istante debba attenersi alle direttive stabilite dall'*Head Office*, ma non per questo il ruolo dallo stesso svolto - rispetto all'attività immateriale *de quo* - può considerarsi non qualificante, ossia meramente amministrativo o di supporto. Anche alla luce del fatto che "*La clientela italiana rappresenta il 22.92% (n.d.r. circa un quarto) del totale dei mandati in gestione della Società (n.d.r. Casa Madre)*" (cfr. Relazione sulle modalità di svolgimento dei servizi e delle attività di Investimento).

Il *Geneve Transfer Pricing Report* riporta infatti che:

- "*La Succursale (n.d.r. l'Istante) esercita l'attività di promozione e commercializzazione del servizio di gestione di portafoglio erogato dalla struttura*



lussemburghese e cura in maniera continuativa i rapporti con la clientela italiana" (pag. 4);

- **"In Italia la Succursale è responsabile della promozione del servizio e la gestione della relazione con la clientela"** (pag. 10);

- **"La Succursale italiana svolge esclusivamente un'attività commerciale nei confronti dei clienti potenziali residenti in Italia per facilitare la contrattualizzazione del servizio tra il cliente e la casa madre lussemburghese nonché della gestione della relazione con i clienti acquisiti o già presenti sul territorio italiano. Nello specifico l'attività prevede la ricerca e il contatto con il cliente e la stesura della documentazione contrattuale da inviare alla casa madre"** per l'approvazione finale e l'apposizione materiale della sua firma (pagine 14 e 16),

- **"La Succursale svolge anche attività di ricerca sul mercato italiano al fine di individuare nuove opportunità di business (per esempio il lancio di prodotti dedicati a particolari tipologie di clienti)"** (pag. 15).

La SO, dunque, con la propria attività preparatoria permette la realizzazione delle prestazioni svolte poi dall'*Head Office* in quanto trattasi di azioni inerenti e prodromiche alla successiva attività di gestione individuale di portafogli svolta dalla Casa Madre.

D'altra parte se questi servizi fossero effettivamente ritenuti dall'*Head Office* di mero supporto amministrativo e meramente promozionali- come affermato nell'istanza - sembrerebbe poco coerente la retrocessione da parte della Casa Madre di circa il 40 per cento delle commissioni dalla stessa incassate dai clienti italiani gestiti dalla *Branch* a titolo di corrispettivo dell'attività da quest'ultima prestata (cfr. Contratto Servizi Commerciali tra Head Office e Istante, Annex I).

In conclusione, diversamente da quanto sostenuto dall'Istante, si ritiene che la SO intervenga concretamente nelle operazioni, svolgendo un ruolo attivo qualificante e operando con un certo grado di autonomia.

Conseguentemente, sotto il profilo degli adempimenti IVA relativi alle operazioni realizzate dalla Casa Madre, la SO emetterà fattura nei confronti dei committenti italiani.

Mentre per i servizi di supporto prestati dall'Istante all'*Head Office*, emetterà nei confronti della stessa una fattura fuori campo IVA come indicato nella risoluzione n. 81/E del 2006.

Il presente parere non comporta alcun giudizio o asseverazione in merito alla congruità dei prezzi di trasferimento adottati dalle parti in causa e alla relativa documentazione di supporto, i quali sono stati considerati solo al fine di meglio valutare l'attività dichiarata dall'Istante.

**LA DIRETTRICE CENTRALE**  
**(firmato digitalmente)**