



CONVEGNO SU

LA VENDITA DELLO STUDIO PROFESSIONALE
Il valore della clientela e la legittimità del contratto di cessione

Firenze, 16 novembre 2010

Auditorium al Duomo (Sala Vasari)
Via de' Cerretani, 54/r

PRESENTAZIONE

La recente sentenza della Corte di Cassazione n. 2860 del 9.2.2010 ha ritenuto legittimo il contratto con cui un professionista venda a un proprio collega la clientela del proprio studio. Pur precisando che la clientela non può essere assimilata a un'azienda, e che quindi il professionista non può essere considerato un imprenditore, la Corte Suprema ha ritenuto lecita la cessione dello studio professionale.

La sentenza, che richiama un suo lontano e unico precedente del 1974, è innovativa e fa emergere una serie di problematiche di carattere giuridico ma anche economico, quali: come valutare economicamente uno studio legale? Quale tassazione va applicata a questa cessione?

Su questo tema possono poi incontrarsi interessi contrapposti tra chi intende cedere tutto o parte del proprio studio e chi intende acquistarlo. Sullo sfondo troviamo il Consiglio dell'Ordine che, forse, è chiamato ad esercitare la propria vigilanza a tutela dell'immagine dell'Avvocatura e e dei soggetti coinvolti a vario titolo nelle cessioni.

Ai sensi del Regolamento sulla Formazione Professionale Continua del Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Firenze del 16.12.2009 (art. 2, comma 5) la partecipazione all'iniziativa consente l'attribuzione di n. 1 credito formativo obbligatorio in materia deontologico – ordinamentale per ogni ora di effettiva presenza.

La partecipazione è gratuita.

PROGRAMMA

Ore 14,00 **Registrazione dei partecipanti**

Ore 14,30 **Indirizzi di saluto**

Avv. Francesca Formichi Remy de Turicque - Componente del Comitato Direttivo della Fondazione per la Formazione Forense

Ore 14,45 **La sentenza della Cassazione Sezione II, 9 febbraio 2010 n. 2860**
- La legittimità del contratto di cessione dello studio professionale;
- la “cessione” della clientela: non azienda ma obblighi a carico del “cedente”

Relatore Avv. Roberto Nannelli – Avvocato del Foro di Firenze

Ore 15,30 **La valutazione economica dello studio legale**
- valore dello studio professionale: intuitus personae o entità economicamente valutabile?
- i criteri oggettivi per la valutazione

Relatore Dott. Gianni Sismondi – Dottore Commercialista in Firenze

Ore 16,15 **Pausa**

Ore 16,30 **La cessione dello studio professionale o della quota di società o di associazione**
- trasmissione mortis causa;
- trasmissione con atto tra vivi;
- autorizzazione alla cessione per gli eredi minori;
- aspetti fiscali

Relatore Notaio Pasquale Marino – Notaio in Firenze

Ore 17,15 **Il ruolo del Consiglio dell'Ordine nella cessione dello studio professionale**
- la tutela degli eredi, specie se minori;
- la tutela della clientela.

Relatore Avv. Daniela Marcucci – Avvocato del Foro di Firenze

Ore 18,00 **Dibattito**

Ore 18,30 **Chiusura dei lavori**