



LAVORO Euroconference

Edizione di mercoledì 15 gennaio 2025

NEWS DEL GIORNO

Istanza di indennità di discontinuità 2025 per i lavoratori del settore dello spettacolo
di Redazione

NEWS DEL GIORNO

Inail: tasso di interesse legale dal 1° gennaio
di Redazione

NEWS DEL GIORNO

Pensionati Inps: novità sulla funzione "Quote Quinto"
di Redazione

NEWS DEL GIORNO

Controlli difensivi: l'onere della prova ricade sul datore di lavoro
di Redazione

SPECIALI DELLA SETTIMANA

Le insidie del forfait
di Matteo Marengi – Consulente in Pianificazione e Controllo di BDM Associati



Istanza di indennità di discontinuità 2025 per i lavoratori del settore dello spettacolo

di Redazione

L'Inps, con [messaggio n. 112 del 13 gennaio 2025](#), ha comunicato che dal 15 gennaio 2025 è nuovamente disponibile il servizio per la presentazione della domanda di indennità di discontinuità in favore dei lavoratori dello spettacolo per l'anno 2025, riferita all'anno di competenza 2024. Tale servizio rimarrà disponibile fino alla data del 31 marzo 2025 (cadendo il 30 marzo 2025 di domenica), termine ultimo per la presentazione della domanda.

Il servizio per la presentazione della domanda è disponibile sul sito *web* dell'Istituto al percorso: "Sostegni, Sussidi e Indennità" > "Esplora Sostegni, Sussidi e Indennità" > selezionare la voce "Vedi tutti" nella sezione Strumenti > "Punto d'accesso alle prestazioni non pensionistiche"; una volta autenticati è necessario selezionare la voce "Indennità di discontinuità a favore dei lavoratori dello spettacolo".

Per potere accedere al servizio è necessario autenticarsi con la propria identità digitale: Spid di livello 2 o superiore; Cie; Cns; eIDAS.

La prestazione può essere richiesta anche tramite il *Contact center* multicanale, telefonando al numero verde 803 164 da rete fissa (gratuitamente) oppure al numero 06 164164 da rete mobile (a pagamento, in base alla tariffa applicata dai diversi gestori).

È possibile presentare domanda anche tramite gli istituti di patronato.

Il messaggio ricorda che, come previsto al paragrafo 4 della circolare Inps n. 2/2024, l'istruttoria delle domande verrà avviata a partire dal mese di aprile, successivamente alla chiusura del servizio di presentazione della domanda.

Corso per dipendenti

Paghe e Contributi Avanzato

Scopri di più

NEWS DEL GIORNO

Inail: tasso di interesse legale dal 1° gennaiodi **Redazione**

L'Inail, con [circolare n. 2 del 13 gennaio 2025](#), ha comunicato la variazione del tasso degli interessi legali, anche ai fini dell'applicazione delle sanzioni civili, con decorrenza 1° gennaio 2025. Il decreto Mef 10 dicembre 2024 ha stabilito il saggio degli interessi legali nella misura del 2% in ragione d'anno: detto tasso costituisce la misura di riduzione massima delle sanzioni civili nonché la misura della sanzione dovuta nei casi di mancato o ritardato pagamento di contributi o premi derivanti da oggettive incertezze connesse a contrastanti orientamenti giurisprudenziali o amministrativi sulla ricorrenza dell'obbligo contributivo, successivamente riconosciuto in sede giudiziale o amministrativa, sempreché il versamento dei contributi o premi sia effettuato entro il termine fissato dagli enti impositori. Al fine di avere un utile quadro riepilogativo per il calcolo degli interessi dovuti secondo i tassi vigenti alle rispettive decorrenze, si riportano, in allegato, le misure dei tassi di interesse legale in vigore dal 1° gennaio 1997.

Convegno di aggiornamento**Legge di Bilancio 2025 : adempimenti
e ultime novità del periodo**

Scopri di più

NEWS DEL GIORNO

Pensionati Inps: novità sulla funzione “Quote Quinto”di **Redazione**

L'Inps, con [messaggio n. 85 del 10 gennaio 2025](#), ha reso noto che la procedura telematica “Quote Quinto” è stata implementata con una funzione automatica di controllo, destinata a bloccare i contratti di rinnovo di cessione nel caso in cui la relativa stipula sia antecedente al pagamento dei 2/5 delle rate pattuite nel contratto.

I contratti di rinnovo di cessione notificati prima dell'attivazione della funzione di blocco automatico, che sono nella procedura “Quote Quinto” in stato “proposto”, sono oggetto di verifica amministrativa da parte delle strutture territoriali competenti dell'Inps.

Nel caso in cui i contratti non risultino conformi al limite temporale del pagamento dei 2/5 delle rate pattuite nel contratto, la procedura “Quote Quinto” segnala alle Strutture Inps il mancato decorso del termine con un *alert*.

Master di specializzazione**Pensioni e consulenza previdenziale**

Scopri di più



NEWS DEL GIORNO

Controlli difensivi: l'onere della prova ricade sul datore di lavoro

di Redazione

La Cassazione Civile, Sezione Lavoro, con ordinanza 21 novembre 2024, n. 30079, ha stabilito che, nell'accertamento di comportamenti illeciti da parte del lavoratore attraverso controlli difensivi in senso stretto, incombe sul datore di lavoro l'onere di allegare prima e provare poi le specifiche circostanze che lo hanno indotto ad attivare il controllo tecnologico *ex post*; tuttavia, una volta consegnati al contraddittorio gli elementi che la parte datoriale adduce a fondamento dell'iniziativa di controllo tecnologico, spetterà al giudice valutare, mediante l'apprezzamento delle circostanze del caso, se gli stessi siano indizi, materiali e riconoscibili, non espressione di un puro convincimento soggettivo, idonei a concretare il fondato sospetto della commissione di comportamenti illeciti.



LavoroPratico

La **piattaforma editoriale integrata** con l'**AI**

per lo **Studio del Consulente del Lavoro**

scopri di più >



SPECIALI DELLA SETTIMANA

Le insidie del forfait

di **Matteo Marengi** – Consulente in Pianificazione e Controllo di BDM Associati

Il *forfait* si è imposto come una modalità di gestione economica sempre più diffusa nei rapporti tra professionisti e i loro clienti. Il termine si riferisce a un **compenso fisso** pattuito a priori per un insieme di prestazioni o servizi, indipendentemente dalla loro frequenza o complessità.

Questo approccio, apparentemente semplice e vantaggioso nasconde insidie potenzialmente rilevanti, capaci di compromettere la redditività e l'efficienza del tuo studio.

Il forfait, un'arma a doppio taglio

Il *forfait* offre vantaggi concreti sia ai clienti che ai professionisti. Per i clienti, il principale beneficio consiste nella **certezza dei costi**, che consente una pianificazione più efficace delle spese. Per lo studio professionale, invece, il *forfait* può **semplificare la gestione amministrativa**, velocizzando le negoziazioni e i processi di fatturazione.

Tuttavia, queste caratteristiche vantaggiose possono rapidamente trasformarsi in **fattori di rischio**. Una stima errata delle risorse necessarie o delle ore di lavoro richieste può rendere il *forfait* **insostenibile economicamente**.

Inoltre, la logica del *forfait* è generalmente più efficace in contesti in cui i servizi sono limitati e i prezzi elevati. Al contrario, negli studi di commercialisti odierni – caratterizzati da margini ristretti, costi crescenti e una pressione competitiva sempre maggiore – il *forfait* può portare a una **compressione della redditività**, richiedendo la gestione di un alto numero di prestazioni a prezzi contenuti.

Come valutare la redditività del forfait?

Un *forfait* è sostenibile solo se l'onorario concordato è sufficientemente ampio da coprire i costi legati al carico di lavoro richiesto dal cliente. Affinché lo studio possa “guadagnare” sul cliente è necessario che l'onorario concordato sia superiore al costo sopportato, che è direttamente proporzionale a quanto tempo viene impiegato: più sono le ore, maggiori saranno i costi.

In altri termini, **la produttività oraria** – ovvero il rapporto tra l'onorario pattuito e il numero di ore dedicate al cliente – deve essere sufficientemente superiore al **costo orario medio** dello studio.

Ad esempio, consideriamo un forfait di 1.800 € + IVA per la gestione di una contabilità semplificata con 200 fatture IVA e la redazione delle dichiarazioni fiscali. Se lo studio impiega 18 ore per svolgere queste attività, la produttività oraria sarà pari a 100 €/h; con 36 ore scende a 50 €/h, e con 60 ore raggiunge appena 30 €/h. Confrontando questi valori con un costo medio orario nazionale per gli studi professionali pari a 45 €/h, risulta evidente che un cliente gestito in **60 ore rappresenta una perdita** per lo studio.

Questo scenario non è raro: la somma di piccole attività aggiuntive come telefonate o risposte ad e-mail, può facilmente accumulare decine di ore nel corso dell'anno.

Il problema di avere all'interno dello studio parte del parco clienti gestito in questo modo non si limita solamente alla perdita economica diretta, ma si estende al **costo-opportunità**: le ore dedicate a un cliente poco redditizio potrebbero essere investite in attività strategiche o in progetti più remunerativi per lo studio.

È fondamentale cogliere le insidie che si nascondono nella logica di valorizzazione del servizio a *forfait*, per evitare di mantenere posizioni di clienti in perdita all'interno dello studio.

Le insidie comuni nella gestione del forfait

- **Mancata definizione delle attività rientranti nel contratto a forfait**

Uno degli errori più frequenti è l'assenza di un accordo formale che specifichi in dettaglio quali attività rientrano nel forfait e quali, invece, costituiscono **prestazioni extra**. La mancata definizione espone lo studio al rischio di richieste aggiuntive che il cliente consideri valorizzate nel compenso pattuito inizialmente, determinando un aumento dei costi di gestione del cliente stesso e un mancato guadagno legato alla mancata parcellazione separata di questa attività straordinaria.

Un contratto chiaro e dettagliato non solo aiuta lo studio a **gestire meglio le aspettative** dei clienti, ma consente anche di individuare più facilmente le prestazioni straordinarie, facilitandone la fatturazione. Questo approccio tutela sia il rapporto di fiducia con il cliente, evitando spiacevoli sorprese sui costi, sia la sostenibilità economica dello studio.

- **Preventivare correttamente il tempo richiesto**

Un'altra insidia cruciale è rappresentata dalla **preventivazione del carico di lavoro**. Essendo il forfait definito prima della prestazione del servizio, è indispensabile stimare accuratamente, tramite opportuni sistemi di **budgeting**, le ore necessarie per completare le attività richieste. Solamente in questo modo è possibile definire un onorario che sia in linea con i costi previsti di gestione del cliente.

- **Eccessive richieste da parte del cliente**

Un'altra insidia della parcella a forfait si nasconde nelle **continue richieste di assistenza ordinaria**, di chiarimento e di aiuto avanzate dal cliente. Si tratta di attività che ci si sente in dovere di svolgere ma che naturalmente determinano un abbassamento della redditività del *forfait*.

La verità è che entro una certa soglia queste attività sono accettabili ma oltrepassata la linea, definita dal budget di tempo inizialmente stimato, le condizioni economiche non sono più allineate con il Livello di servizio richiesto, e necessitano di un intervento per essere riequilibrate.

Conclusione

Il contratto a forfait rappresenta la modalità di gestione dei rapporti economici più diffusa per gli studi di commercialisti, ma la sua applicazione richiede una **gestione attenta e consapevole**. È essenziale valutare accuratamente i costi, il tempo e le risorse necessarie per garantire che il compenso pattuito non comprometta la sostenibilità economica dello studio.

Un approccio strategico alla **definizione delle attività incluse**, supportato da strumenti di **monitoraggio e budgeting**, può aiutare a prevenire le insidie più comuni e a mantenere la redditività su livelli adeguati.

