

CF NEWS

— IL MAGAZINE DEI CONSULENTI FINANZIARI —

IL LATO UMANO DELLA FINANZA

Intervista ad Ami Fall, sui social @pecuniami

- + Il nuovo vodcast targato Anasf
- + Mobilità green e fiscalità
- + Opportunità per i giovani

MAGGIO2026 - in collaborazione con MILANO FINANZA



A tu per tu con @PecuniAmi

Comunicazione digitale, autenticità e fiducia: il dialogo con Aminata Gabriella Fall sul nuovo linguaggio della consulenza finanziaria nell'era dei divulgatori e dei social

► di Arianna Porcelli

Dietro ai numeri dei social non ci sono soltanto algoritmi, visualizzazioni o follower. Ci sono linguaggi, fiducia e capacità di rendere comprensibile ciò che spesso viene percepito come distante o complicato. Proprio dentro questo rumore digitale cresce il bisogno di figure capaci di tradurre la complessità senza semplificarla troppo, mantenendo equilibrio tra autenticità, responsabilità e relazione. È da qui che nasce il dialogo con **Aminata Gabriella Fall**, consulente finanziaria e divulgatrice con una community di oltre 80mila persone, sul valore della comunicazione, sull'evoluzione della professione e sul modo in cui oggi si costruisce autorevolezza parlando di soldi partendo, prima di tutto, dalle persone.

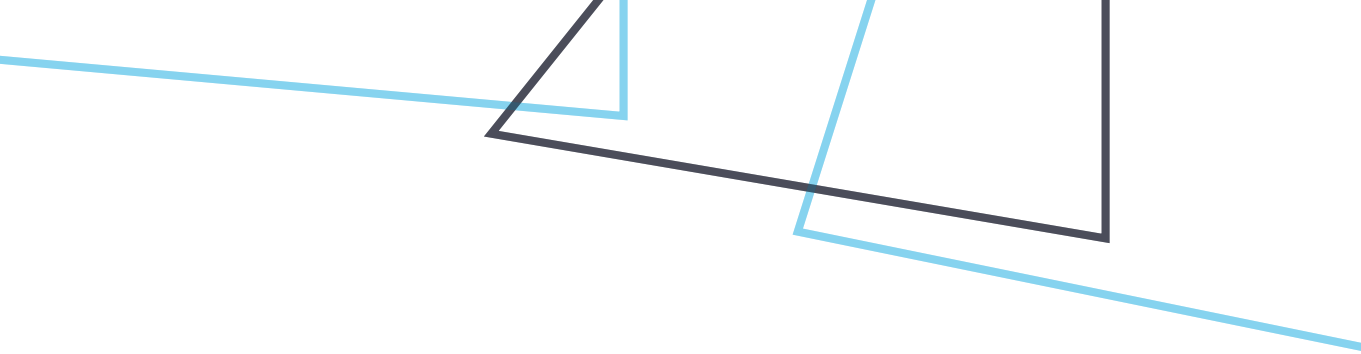
Domanda. Una consulente finanziaria che in un contesto ancora poco social è riuscita a costruire una community di oltre 80mila follower parlando di soldi con un linguaggio semplice e diretto. Qual è stato il vero punto di svolta della tua comunicazione?

Risposta. Il vero punto di svolta nasce da un'esperienza molto personale. Io, per prima, ho sempre avuto difficoltà ad avvicinarmi al mondo della matematica, al quale spesso la finanza viene associata. Quando ho iniziato a lavorare nel settore finanziario, da giovanissima, ho dovuto fare uno

sfuerzo enorme per comprendere certi meccanismi e credo che proprio quella fatica abbia costruito il mio modo di comunicare. A un certo punto mi sono chiesta quante persone potessero sentirsi lontane dalla finanza come mi sarei sentita io senza quell'esperienza lavorativa. E mi sono resa conto che erano tante, soprattutto donne e giovani. Da lì è nata l'idea di utilizzare gli stessi strumenti che avevo costruito per me stessa per raccontare la finanza in modo accessibile, senza banalizzarla. Credo che il vero punto di svolta sia stato proprio l'utilizzo dell'empatia in un ambito percepito come molto tecnico e quantitativo.

D. In un ecosistema digitale dominato da "fuffa guru", promesse facili e contenuti veloci, come si costruisce autorevolezza senza perdere autenticità?

R. Penso che la vera chiave sia l'autenticità. Sicuramente aiuta avere esperienza e uno storico professionale alle spalle, perché quando si parla di soldi e si suggeriscono comportamenti alle persone non basta la buona volontà o aver studiato la teoria. C'è un livello di responsabilità enorme che spesso viene sottovalutato, anche quando ci si limita a raccontare la propria esperienza personale. Molto spesso dietro frasi come "io faccio così" si nascondono veri e propri consigli finanziari, ed è un aspetto che trovo piuttosto



pericoloso. Avere esperienza concreta, parlare di situazioni realmente vissute e non solo teoriche, aiuta sicuramente a costruire autorevolezza. Ma conta anche essere se stessi. Dopo quasi otto anni online ho capito che non puoi restare sui social così a lungo fingendo di essere qualcun altro. È impossibile. Ed è proprio l'autenticità, alla fine, che porta le persone a fidarsi davvero di te.

D. Molti consulenti finanziari hanno competenze tecniche elevate ma faticano a comunicarsi online. Qual è l'errore più frequente di chi si cimenta a usare social e linguaggi digitali?

R. La comunicazione social è una vera e propria disciplina: ha regole, linguaggi, tempi e richiede studio, pratica e costanza. Puoi essere il miglior consulente finanziario sulla piazza, costruire ottimi portafogli e avere relazioni eccellenti con i clienti, ma non sentirti a tuo agio davanti a una videocamera. Ed è giusto così. Io penso che non sia necessario utilizzare i social a tutti i costi. Ognuno di noi ha un proprio modo di lavorare e anche un proprio tipo di cliente di riferimento. Si può essere professionisti molto competenti senza essere necessariamente bravi nella comunicazione digitale. Credo che ognuno debba valorizzare i propri talenti. Anche capire come comunicarsi senza forzature è una forma di intelligenza professionale, soprattutto in un contesto in cui i social possono amplificare molto rapidamente anche eventuali danni reputazionali.

D. C'è qualcosa che i consulenti finanziari dovrebbero "copiare" dal mondo dei divulgatori come te e cosa, viceversa, è necessario imparare dalla consulenza finanziaria?

R. Secondo me i consulenti finanziari dovrebbero prendere dal mondo della divulgazione soprattutto la capacità di usare l'empatia. Mettersi al livello del cliente e accompagnarlo passo dopo passo

verso una scelta più consapevole non significa semplificare, ma trovare il linguaggio giusto per comunicare in modo efficace e costruire una relazione migliore. Alla fine bisogna anche chiedersi cosa significhi davvero essere consulenti finanziari. Se l'obiettivo è solo il profitto, forse l'empatia non è centrale. Ma se il ruolo è aiutare le persone a raggiungere determinati risultati e a ridurre il rischio di scelte impulsive, allora la capacità di comunicare diventa fondamentale. Allo stesso tempo, credo che il mondo della divulgazione dovrebbe assumersi più responsabilità. C'è ancora troppa improvvisazione e poca trasparenza, soprattutto quando si parla di temi delicati come finanza, salute o psicologia. Quando si influenzano le decisioni delle persone non basta avere visibilità: servono competenza, chiarezza e responsabilità rispetto a ciò che si comunica.

D. Dopo oltre vent'anni in banca sei approdata alla consulenza finanziaria e alla divulgazione. Quanto ha pesato in questa scelta il valore deontologico della professione, fatto di responsabilità, relazione e tutela delle persone?

R. Ho avuto la fortuna di costruire il mio percorso professionale in realtà bancarie che avevano l'etica tra i loro valori fondanti. Questo mi ha permesso di assorbire un'idea di consulenza molto responsabile, in cui il benessere del cliente non è separato da quello della collettività. L'idea, cioè, che aiutare le persone a stare bene finanziariamente significhi contribuire a un benessere più ampio. Per questo credo che valori come inclusione, trasparenza, empatia e responsabilità siano fondamentali in questa professione. Anche perché il mondo finanziario, negli anni, ha vissuto una forte crisi di credibilità dovuta anche agli errori del passato. Oggi non esistono più scorciatoie: gli investitori chiedono una fiducia attiva, vogliono professionisti realmente coinvolti, coerenti e capaci di mantenere

alto il livello etico e deontologico della relazione.

D. Quali sono stati i “mattoncini” più difficili da costruire e come aiuti oggi donne e giovani a costruire i loro?

R. Questo lavoro non mi ha mai pesato, anzi in molti momenti è stato quasi una salvezza personale. La parte più difficile, però, è combattere ogni giorno contro una narrazione che riduce la consulenza finanziaria a una semplice questione di costi o rendimento, come se le persone prendessero decisioni finanziarie in modo perfettamente razionale. La realtà è che non funziona così. Le emozioni, i bias, la paura e l'inazione incidono moltissimo sulle scelte economiche delle persone, ed è qualcosa che la finanza comportamentale studia da anni. Oggi invece passa spesso il messaggio che basti un prompt o un algoritmo per sostituire relazione, guida ed esperienza.

Ma chi resta escluso da questa visione sono sempre le persone più fragili: quelle meno preparate, meno sicure, meno vicine al mondo finanziario. Ed è proprio qui che vedo il valore della consulenza: aiutare le persone ad agire in modo consapevole, evitando sia l'inazione sia le scelte impulsive. Per questo ho scelto di cambiare vita, lasciare un lavoro stabile e importante nel mondo bancario e aprire una partita IVA in un momento molto delicato della mia vita, mentre aspettavo mia figlia. L'ho fatto perché sentivo che questa professione mi rendeva una persona migliore.

D. Perché hai scelto di associarti ad Anasf?

R. Ho scelto di associarmi perché ho sempre creduto nell'importanza di fare gruppo e di appartenere a una comunità professionale. Sono sempre stata iscritta ai sindacati e per me è stato naturale avvicinarmi all'Associazione fin dal primo momento in cui l'ho conosciuta. Nel mio lavoro cerco soprattutto di aiutare donne e giovani a costruire, passo dopo passo, i propri “mattoncini” di consapevolezza finanziaria, spiegando le cose con semplicità, empatia e con lo stesso affetto che si userebbe con una persona cara. Per questo sentivo il bisogno di riconoscermi in una realtà che condividesse gli stessi valori. Anasf, nel tempo, mi ha sempre restituito molto: supporto, risposte concrete e soprattutto attenzione umana. Anche quando ero semplicemente una giovane professionista all'inizio del percorso, non mi sono mai sentita un numero, ma una persona. E credo che oggi questo faccia davvero la differenza.

D. “Fuori dal Portafoglio” è un nuovo progetto nato con Anasf, dove parliamo insieme di finanza partendo dalle persone. Perché dietro ogni scelta c'è una storia.

R. “Fuori dal Portafoglio” è un progetto che mi entusiasma moltissimo e sono davvero felice di aver intrapreso questo percorso. Prima di tutto perché parlare ai colleghi mi fa sentire parte di una comunità fatta di persone diverse, ciascuna con i propri talenti, ma accomunate dalla volontà di

CHI È AMI FALL

Laureata in giurisprudenza, ha iniziato il suo percorso in banca nel 2001, ricoprendo nel tempo diversi ruoli, da cassiera a responsabile di filiale fino alla gestione dell'ufficio NPL. Dal 2022 svolge l'attività di consulente finanziaria affiancando la divulgazione sui social, dove racconta il “mondo dei soldi” a donne e giovani con un linguaggio semplice e accessibile. Aminata Gabriella Fall è founder del progetto di divulgazione finanziaria “PecuniAmi”, nato dall'idea di colmare il divario culturale che spesso allontana le persone dagli strumenti finanziari e dal credito consapevole. La sua community conta oggi oltre 80mila persone distribuite sui diversi canali social. Negli ultimi anni ha collaborato con alcune delle principali realtà radiofoniche e televisive italiane, con interventi su Rai Radio2, Radio Capital, Radio Freccia del gruppo RTL e TV8, oltre a partecipazioni su RaiNews24. È inoltre autrice di libri e podcast dedicati all'educazione finanziaria e ospite in università, festival ed eventi divulgativi in tutta Italia.



Luigi Conte e Ami Fall

creare valore per le persone e non semplicemente parlare di costi o prodotti. Quello che trovo affascinante è proprio raccontare la nostra professione attraverso le storie delle persone, i percorsi che le hanno portate alla consulenza finanziaria e i valori che ci sono dietro questo lavoro. Da fuori il mondo della finanza sembra spesso uniforme, quasi impersonale, mentre in realtà è pieno di esperienze, sensibilità e approcci molto diversi tra loro. Per me è importante togliere quel velo di rigidità e mostrare quanto questo mestiere possa essere vivo, umano e persino

entusiasmante, anche quando viene frainteso o raccontato in modo superficiale. Per questo vivere questo progetto insieme a persone così motivate è un'avventura che sento profondamente mia.

D. Qual è la storia della tua migliore scelta?

R. Alla fine, credo che la scelta migliore che abbia fatto sia stata quella di seguire sempre il mio istinto e i miei valori. Anche quando sembravano strade meno semplici, si sono rivelate le più giuste per me. E tra queste c'è sicuramente anche la scelta di associarmi ad Anasf.

Fuori dal Portafoglio

Il podcast di Anasf che cerca l'essere umano dietro i numeri

► di *Sebastian Intelisano, advisor Anasf e founder Known Digital*

“Fuori dal Portafoglio” è un format che parte da una domanda semplice: cosa resta della consulenza finanziaria quando, per un momento, togliamo il portafoglio dal centro della scena? La risposta è l'essere umano. Da quando mi occupo di comunicazione finanziaria, insieme allo staff della comunicazione Anasf e ai miei collaboratori in Known, abbiamo sempre cercato di raccontare non soltanto i numeri, ma i sentimenti che vivono dietro quei numeri: le paure, le attese, le fragilità, il bisogno di sicurezza, il desiderio di futuro. Da questa attenzione nasce l'idea di un format capace di spostare lo sguardo: non fuori dalla consulenza finanziaria, ma dentro ciò che la rende davvero necessaria.

Il titolo

“Fuori dal Portafoglio” non vuole essere il podcast di cosa fa Anasf, né semplicemente di cosa fanno i consulenti finanziari. Non vuole fermarsi nemmeno al “come” svolgono il loro lavoro. Vuole arrivare al “perché”: perché il consulente finanziario può diventare una guida sicura dentro l'emotività delle persone. Il portafoglio resta, naturalmente. Ma per comprenderlo davvero bisogna avere il coraggio di uscire per un momento dalla sua dimensione tecnica e guardare ciò che lo precede: la vita delle persone, le loro scelte, le loro paure, il loro modo di immaginare il futuro.

Il pilota con Aminata Fall e Luigi Conte

Il progetto partirà con un pilota speciale, insieme ad Aminata Fall e Luigi Conte. Volevamo partire da due presenze capaci di dare immediatamente

profondità al format. Aminata Fall porta uno sguardo umano, diretto, autentico. Luigi Conte, invece, rappresenta una visione della consulenza finanziaria che da tempo prova ad allargare il campo: non solo tecnica, non solo mercato, non solo strumenti, ma relazione, ascolto, responsabilità. Insieme, permettono al progetto di partire esattamente dal punto che ci interessa: la persona dietro il ruolo, la biografia dietro la funzione, il sentimento dietro il numero.

L'immagine delle finestre

A Consulentia26, Luigi Conte ha parlato del consulente finanziario come di un osservatore delle finestre. È un'immagine fortissima. Ma un osservatore diventa davvero migliore quando capisce che dietro quella finestra c'è anche lui. Per questo vogliamo entrare dentro quelle finestre: nella gioia, nel dolore, nelle solitudini, nei passaggi delicati della vita. Non per togliere professionalità alla consulenza finanziaria, ma per restituirle una consapevolezza più alta: dietro ogni scelta economica c'è quasi sempre una scelta emotiva, familiare, personale, biografica.

L'obiettivo

L'obiettivo è tornare poi alla giacca e cravatta, al ruolo professionale, con una consapevolezza più alta. Capire che dietro ogni cliente non c'è solo un patrimonio da amministrare, ma una biografia da ascoltare. “Fuori dal Portafoglio” sarà online presto e vuole essere un'avventura emotiva: un sorriso dentro al pianto, un luogo dove ci si dà del tu e si ricorda qual è il vero centro della consulenza finanziaria. L'essere umano.

CALENDARIO SEMINARI · 2026

CALENDARIO IN AGGIORNAMENTO

LAZIO

4

giugno
2026

Straordinario Quotidiano

Il ruolo strategico del consulente finanziario nelle transizioni aziendali e familiari.

Il seminario affronta i momenti di discontinuità che coinvolgono patrimoni, impresa e relazioni familiari, integrando visione tecnica ed esperienza professionale. Focus su pianificazione, protezione e continuità nelle decisioni più delicate.

📍 SEDE

Museo MACRO, Roma

👤 RELATORI

Leo De Rosa — Russo De Rosa Associati

Daniela Repele — Comitato Esecutivo Anasf

FRIULI
V. G.

10

giugno
2026

RIS e consulenza sugli investimenti

Value for money, fee only, retrocessioni e consulenza ibrida: misurare il valore della consulenza.

Approfondimento sugli impatti dei diversi modelli di remunerazione sulla qualità del servizio e sulla tutela dell'investitore, con strumenti utili per leggere l'evoluzione normativa europea.

📍 SEDE

Hotel Le Fucine, Buttrio (UD)

👤 RELATORE

Emanuele Carluccio
Presidente Efpa Europe; docente SDA Bocconi e Università di Verona

TOSCANA

8

settembre
2026

AI nella finanza: uomo, governance e competenze

Intelligenza artificiale, AI literacy e nuovi modelli organizzativi tra tecnologia e responsabilità.

Approfondimento su governance, aspetti etici e implicazioni operative dell'adozione dell'IA nei processi finanziari, con attenzione alle competenze necessarie per l'uso consapevole degli strumenti digitali.

📍 SEDE

The Social Hub Florence Belfiore, Firenze

👤 RELATORE

Bernardino Sassoli de' Bianchi
Management consultant; prof. associato, Università di Milano

PIEMONTE

23

settembre
2026

AI nella finanza: nuovi equilibri professionali

L'adozione dell'IA nei processi finanziari, tra governance, etica e collaborazione uomo-macchina.

Esplorazione dell'impatto dell'intelligenza artificiale sull'organizzazione del lavoro e sull'evoluzione dei ruoli professionali nei team finanziari, evidenziando opportunità, limiti e responsabilità.

📍 SEDE

CAMERA — Centro Italiano per la Fotografia, Torino

👤 RELATORE

Bernardino Sassoli de' Bianchi
Management consultant; prof. associato, Università di Milano

CAMPANIA

1°

ottobre
2026

RIS e modelli di remunerazione

I modelli di consulenza e le nuove metriche di creazione del valore negli investimenti.

Focus sui driver che consentono di dimostrare concretamente il valore della consulenza finanziaria in un contesto regolamentare europeo sempre più orientato alla trasparenza e alla tutela del cliente.

📍 SEDE

Palazzo Paternò, Caserta

👤 RELATORE

Emanuele Carluccio
Presidente Efpa Europe; docente SDA Bocconi e Università di Verona



in collaborazione con

Goldman Sachs Asset Management

J.P.Morgan ASSET MANAGEMENT

BORSE

di studio

BORSA DI STUDIO IVO TADDEI

PER STUDENTI UNIVERSITARI

*Premio in denaro da investire
sulla propria formazione*

La Borsa di studio Anasf "Ivo Taddei" si rivolge ai laureati di un corso di laurea magistrale in ambito economico-finanziario e con ISEE non superiore a 25.000 euro.

BORSA DI STUDIO J.P. MORGAN-ANASF ALDO VITTORIO VARENNA

PER NEO CONSULENTI FINANZIARIE

*In palio due corsi presso
la London Business School*

Iniziativa rivolta alle consulenti finanziarie, di età non superiore ai 30 anni, iscritte a OCF nell'anno di riferimento del bando e con un adeguato livello di conoscenza della lingua inglese

Per informazioni e per consultare i bandi visita il sito

anasf.it

La consulenza che evolve

La ricerca Anasf sul lavoro in team e il confronto sulla consulenza fee based raccontano una professione sempre più evoluta, relazionale e multidisciplinare

► a cura di Arianna Porcelli



Luigi Conte alla tavola rotonda
"Mercato, Regole e AI: come stanno potenziando il ruolo della consulenza finanziaria".

Cambiano i mercati, cambiano i bisogni delle famiglie e cambia anche il modo stesso di interpretare la professione del consulente finanziario. Oggi non si parla più soltanto di investimenti, ma di pianificazione patrimoniale, previdenza, protezione, fiscalità, passaggi generazionali e gestione dei rischi.

È dentro questo scenario che si inserisce la partecipazione di Anasf al FAJ Forum Day 2026, organizzato da FAJ – Fee Advisor Journal al Centro Congressi Monte Rosa 91 di Milano. Una giornata dedicata all'evoluzione del wealth management, della consulenza fee only e dei nuovi modelli organizzativi della professione.

Il valore del lavoro in team

Uno dei temi centrali emersi dal Forum riguarda il lavoro in team. La ricerca del Centro Studi e Ricerche Anasf “Il ruolo del Team nella crescita professionale dei Consulenti Finanziari” mostra una categoria sempre più orientata verso forme collaborative di consulenza. Oggi quasi la metà dei consulenti finanziari opera in gruppo, prevalentemente in strutture composte da due professionisti. Non si tratta solo di una scelta organizzativa, ma di una risposta concreta alla crescente complessità dei bisogni dei risparmiatori. Il team permette infatti di integrare competenze diverse, valorizzare esperienze complementari e offrire un servizio più efficace e distintivo. Come ha sottolineato il presidente Anasf Luigi Conte, “il team come evoluzione dell’attività del consulente finanziario è una modalità operativa che porta sempre più l’unione di competenze ed esperienze, messe a fattor comune per dare un servizio sempre più efficace e distintivo ai risparmiatori”. Un modello che favorisce anche il passaggio generazionale, l’integrazione tra figure senior e junior e una maggiore presenza femminile nella professione.

La consulenza a parcella nell’assicurativo

Un altro tema affrontato durante il Forum è stato quello della consulenza a parcella nel settore assicurativo, approfondito dalla vicepresidente vicaria Anasf Alma Foti.

“Ridurre il tema della parcella alla sola trasparenza dei costi sarebbe però limitante. La vera sfida riguarda la costruzione di una cultura della consulenza e della protezione. Nel settore assicurativo molte persone continuano a percepire la polizza come un costo e non come uno strumento di tutela. Per questo la consulenza assume anche una funzione educativa: aiutare il cliente a comprendere vulnerabilità, rischi e



Alma Foti

bisogni di protezione. La parcella può favorire una maggiore consapevolezza perché rende visibile il valore del lavoro consulenziale, separando la consulenza dal prodotto. Analisi, pianificazione, valutazione dei rischi e accompagnamento professionale diventano così elementi riconoscibili della relazione”, ha spiegato Alma Foti.

Un modello sempre più multidisciplinare

Protezione patrimoniale, pianificazione successoria, tutela del reddito, welfare integrato e long term care sono tutti ambiti nei quali il contenuto consulenziale diventa sempre più centrale rispetto alla semplice logica distributiva. La direzione della consulenza finanziaria è sempre più multidisciplinare: più integrazione di competenze, più tecnologia governata e più centralità della persona. In questo scenario il consulente finanziario evolve sempre di più come figura di prossimità, capace di accompagnare famiglie e investitori nelle grandi transizioni economiche e sociali del presente.

Mobilità e fiscalità

Dalla deducibilità dei costi alla prova documentale dei consumi: le regole fiscali per l'utilizzo professionale delle auto elettriche

► a cura di *Gabriele Sepio, partner Studio e-IUS Tax&Legal e docente di diritto tributario, Università Pontificia Salesiana di Roma*

La progressiva diffusione delle autovetture elettriche sta modificando anche le abitudini professionali di molte categorie caratterizzate da frequenti spostamenti sul territorio. Tra queste rientrano certamente i consulenti finanziari, per i quali l'automobile costituisce uno strumento ordinario di lavoro: visite alla clientela, appuntamenti fuori sede, eventi formativi e attività di sviluppo commerciale compongono una quotidianità nella quale la mobilità non è un elemento accessorio ma una componente strutturale dell'organizzazione aziendale.

L'opzione per l'acquisto di un'auto elettrica può rispondere per il consulente finanziario a più ragioni. Vi è, da un lato, una componente reputazionale e di sostenibilità, ormai sempre più presente nelle scelte organizzative d'impresa. Vi è, dall'altro, un profilo più immediatamente economico, considerato che il costo chilometrico dell'energia elettrica può risultare inferiore al costo del carburante, risparmio al quale si aggiunge di norma una minore incidenza dei costi di manutenzione.

A fronte di ciò, l'impiego di un'auto elettrica porta con sé una questione di ordine fiscale: se viene meno la tradizionale spesa per carburante, documentata mediante fattura elettronica, carta carburante, carta di pagamento o altri mezzi tracciabili, come si dimostra il costo dell'energia elettrica utilizzata per ricaricare l'autovettura destinata all'attività di consulenza finanziaria?

La questione assume particolare rilievo nelle

ipotesi in cui la ricarica avviene mediante l'uso di "colonnine" installate presso le abitazioni civili, con il relativo costo che confluisce nei più ampi consumi domestici dell'utenza elettrica.

Il punto di partenza resta l'art. 164 del TUIR, che disciplina i limiti di deducibilità delle spese e degli altri componenti negativi relativi ai mezzi di trasporto utilizzati nell'esercizio di imprese, arti e professioni. In termini generali, le spese relative alle autovetture non esclusivamente strumentali sono soggette ai limiti di deducibilità previsti dalla norma, pari per gli agenti e rappresentanti di commercio all'80%, mentre negli altri casi ordinari la deduzione è normalmente limitata al 20%. Come noto, ai consulenti finanziari si applica la soglia di favore più elevata pari all'80%. Sul tema specifico dell'energia elettrica utilizzata per la ricarica domestica dell'auto aziendale o professionale, il riferimento di prassi più significativo è costituito dalla risposta dell'Agenzia delle Entrate n. 477 del 2023. Il caso riguardava un agente di commercio che ricaricava l'autovettura elettrica presso la propria abitazione mediante wall box installata nel box pertinenziale. L'Agenzia ha riconosciuto che l'energia elettrica destinata alla ricarica dell'autovettura può essere ricondotta, ai fini fiscali, alla categoria dei costi di alimentazione del veicolo, assumendo quindi rilievo nell'ambito dell'art. 164 TUIR. La deducibilità è stata, tuttavia, ammessa non in modo automatico, ma a condizione della ricorrenza - nella sostanza -



di due condizioni; in particolare, il contribuente deve:

- (i) aver installato la stazione per la ricarica a uso domestico nell'abitazione destinata a uso promiscuo alla propria attività d'impresa;
- (ii) essere in grado di dimostrare "concretamente e puntualmente" la quantità di energia destinata alla ricarica e il relativo costo.

È proprio questo secondo aspetto il passaggio decisivo in chiave operativa. La "bolletta" domestica, considerata nel suo complesso, documenta un consumo promiscuo, riferito alle necessità personali e familiari del contribuente e, solo in parte, alla ricarica del veicolo aziendale. Si impone, quindi, la necessità di "isolare" i kWh effettivamente destinati alla ricarica dell'autovettura, evitando approcci forfettari che conducono a dedurre una percentuale meramente stimata di costo.

A tali fini, risulta opportuno individuare una soluzione tecnica che consenta di misurare in modo puntuale la quantità di energia destinata alla ricarica del veicolo, quali - a titolo d'esempio - l'installazione di una wall box dotata di sistema di misurazione e reportistica, capace di registrare data, ora e quantità di energia erogata, oppure di un contatore dedicato alla ricarica. Accanto a tali accorgimenti, è buona norma altresì conservare la documentazione attinente ai chilometri

percorsi, le fatture del fornitore di energia elettrica e predisporre, se possibile, una scheda periodica di riconciliazione tra consumi rilevati e costi imputati. La deduzione fiscale, in altri termini, deve appoggiarsi a un piccolo fascicolo probatorio capace di collegare all'impiego del veicolo un costo effettivo.

Un discorso analogo può essere formulato sul versante dell'IVA con riguardo alla detrazione dell'imposta afferente ai costi di ricarica dell'auto elettrica. Le spese legate all'impiego dell'autovettura sono, infatti, detraibili agli effetti dell'IVA in misura pari al 40% se il veicolo è utilizzato promiscuamente oppure in misura piena se il veicolo è utilizzato esclusivamente nell'esercizio d'impresa.

In caso di detrazione parziale dell'imposta, anche sul versante dell'IVA scatta l'onere del contribuente di individuare secondo criteri oggettivi la quota d'imposta riferibile all'utilizzo dell'energia elettrica per fini privati, come tale indetraibile, da tenere distinta dalla quota IVA detraibile, in quanto riferibile all'esercizio della propria attività d'impresa.

Si ricorda, infine, che il pagamento dell'utenza domestica - in cui confluiscono i consumi della ricarica dell'auto elettrica - deve avvenire mediante mezzi di pagamento tracciabili.

Recesso e clausole nulle

Nel contratto di agenzia la banca non può imporre penali che alterano la parità tra le parti e limitano il diritto di recesso del consulente finanziario

► a cura di *Luca Frumento* 

Ho esercitato recesso in tronco dal rapporto di agenzia con la banca di appartenenza, la quale ora mi chiede il pagamento dell'indennità di mancato preavviso. E questo l'ho messo in conto. Ciò che a mio avviso non va bene è che la stessa banca trattiene, ben oltre il conguaglio con quanto devo per mancato preavviso, quello che ho maturato per provvigioni nell'ultima fase del rapporto e questo in applicazione di una clausola penale contenuta nel mandato di agenzia che le consente di trattenere qualunque importo maturato dall'agente ove questi receda dal rapporto senza preavviso.

Un consulente finanziario

La questione è stata sovente trattata in questa rubrica ma, in ragione della frequenza del caso, viene ripresa. La clausola penale richiamata dal lettore è nulla per violazione di legge, in quanto impatta con la regola di 'parità' desumibile dall'art. 1750 c.c.: "se il contratto di agenzia è a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere dal contratto stesso dandone preavviso all'altra entro un termine stabilito" (comma 2); "le parti possono concordare termini di preavviso di maggiore durata, ma il preponente non può osservare un termine inferiore a quello posto a carico dell'agente" (comma 4).

Sul punto si attesta la consolidata

giurisprudenza di legittimità. Vedasi innanzitutto Cass., sez. lav., 14 novembre 2006 n. 24274 - avente riguardo ad una clausola penale contenuta in un contratto di agenzia per consulenti finanziari – a tenore della quale: "in tema di contratto di agenzia, l'art. 1750, comma quarto, cod. civ., nel porre la regola inderogabile secondo cui i termini di preavviso devono essere gli stessi per le due parti del rapporto, esprime un precetto materiale che vieta pattuizioni che alterino la parità delle parti in materia di recesso, con la conseguenza che è nullo per frode a detto precetto (art. 1344 cod. civ.) il patto che contempla, in aggiunta all'obbligo di pagare l'indennità di mancato preavviso,



una clausola penale a carico del solo agente che si renda inadempiente all'obbligo di dare preavviso". Vedasi anche la pronuncia sez. lav. 10 settembre 2021 n. 24478: "In tema di contratto di agenzia, l'art. 1750, comma 4, c.c., nel porre la regola inderogabile secondo cui i termini di preavviso devono essere gli stessi per le due parti del rapporto, esprime un precetto materiale che vieta pattuizioni che alterino la parità delle parti in materia di recesso, con

la conseguenza che è nullo per frode alla legge (art. 1344 c.c.) il patto che contempri, in aggiunta all'obbligo di pagare l'indennità di mancato preavviso, una clausola penale che, in quanto eccessivamente onerosa, incida in maniera significativa sulla normale facoltà di recedere di una delle parti, limitandola fortemente". Da ultimo, sempre nella stessa direzione, vedasi sez. lav., 26 maggio 2025 n. 14048.

Supplemento digitale a Milano Finanza
 DIRETTORE ED EDITORE Paolo Panerai
 DIRETTORE ED EDITORE ASSOCIATO Gabriele Capolino

INSERTO A CURA DI
 Igor Lanaia e Arianna Porcelli
 Tel. 02/67382939

Milano Finanza Editori spa - Direzione e redazione:
 20122 Milano, via Burigozzo, 5
 Registrazione al Tribunale di Milano n. 983 del 28/12/2005

ART E GRAFICA Arianna Cerri

GUIDA LEGALE 2026



Ora disponibile solo per i soci Anasf

visita il sito anasf.it