

# CF NEWS

— IL MAGAZINE DEI CONSULENTI FINANZIARI —

## UNLIMITED

Il nuovo paradigma della consulenza

A man in a dark suit and glasses stands on a stage, gesturing with his hands. Behind him, the word "UNLIMITED" is written in large, glowing white outline letters across the stage. The background is dark with some stage equipment visible.

- + La finanza islamica entra in banca e in borsa
- + Violazione della privacy dei clienti per errore
- + La consulenza finanziaria al centro della SIU
- + Bonus cf: imputazione temporale e rilevanza fiscale
- + Verifiche tardive sui guadagni: rischi e conseguenze

---

Speciale Pasqua  
150 euro di vantaggi viaggio per i soci Anasf

MARZO 2026 - in collaborazione con MILANO FINANZA

# Consulenza Unlimited

## Il discorso del presidente Anasf Luigi Conte a Consulentia26

La notte arriva sempre senza fare rumore.  
Non bussa.  
Non avvisa.  
Semplicemente arriva.  
E quando arriva succede qualcosa di curioso.  
Il mondo rallenta.  
Le città continuano a muoversi, certo.  
Le luci restano accese.  
Le macchine passano.  
Ma i pensieri...  
i pensieri diventano più rumorosi.  
È il momento in cui gli esseri umani fanno una cosa che di giorno fanno raramente.  
Si fermano.  
E quando ci si ferma si comincia a guardare: le finestre delle case degli altri.  
Le luci accese dietro le tende.  
Le vite che scorrono dentro quelle stanze.  
È una vecchia abitudine umana.  
Molto prima dei social network, molto prima delle stories, gli uomini osservavano le vite degli altri nel riflesso delle finestre illuminate nella notte.  
Dietro ogni finestra c'è una scena della vita.  
Qualcuno che studia.  
Qualcuno che discute.  
Qualcuno che prova a capire cosa fare del proprio futuro.  
E quasi sempre, prima o poi, dentro quella stanza compare una parola che pesa più di tutte.  
Denaro.  
Perché il denaro, nella vita reale, non è mai solo economia.  
È tempo.  
È sicurezza.  
È possibilità.  
È la forma concreta che prendono i progetti di una vita.  
Ed è proprio da qui che nasce il senso della parola che abbiamo scelto per raccontare questo momento della nostra professione.  
Unlimited.  
Unlimited rappresenta la scelta di una categoria che ha deciso di non accettare più i limiti tradizionali del proprio settore.  
Una categoria che sceglie di ridefinire continuamente i propri confini.  
Perché oggi, per competere davvero, non basta evolvere.  
Bisogna andare oltre.  
Oltre i limiti strutturali che per anni hanno rallentato il settore.  
Oltre le frammentazioni che disperdono energia e rallentano la crescita.  
Oltre l'idea sbagliata che passato e futuro siano due mondi opposti.  
Unlimited rappresenta il paradigma che riscrive la storia.  
È l'integrazione di tecnologia, agilità e tradizione in una sola visione.  
Una visione che non segue la trasformazione del sistema finanziario europeo.  
La guida.  
Significa superare i limiti strutturali che hanno frenato la crescita.

Significa integrare pienamente la tecnologia.  
Senza paura.  
Perché la modernità, in assenza di memoria, non costruisce nulla.  
Ma soprattutto significa mettere le persone al centro.  
Investire nelle competenze.  
Nella formazione.  
Nella cultura professionale.  
Perché una categoria diventa davvero Unlimited solo quando riconosce il talento, lo organizza, lo trasforma in azione e in capacità di esecuzione.  
E per capire cosa significa davvero tutto questo torniamo per un momento a quelle finestre.  
Affacciamoci nelle vite degli altri.  
Ma facciamolo con una piccola variazione.  
Immaginiamo che in quelle vite non siano mai esistiti i consulenti finanziari.  
Entriamo in una casa.  
Dentro vive Marco.  
Marco è uno di quelli che in Italia conosciamo tutti.  
Magari non si chiama Marco.  
Ma potrebbe.  
È uno di quelli che ha lavorato tutta la vita.  
Non per romanticismo.  
Per necessità.  
Perché quando nasci senza capitale capisci presto una cosa:  
se vuoi sicurezza devi costruirtela.  
Marco ha lavorato vent'anni nella stessa azienda.  
Poi un giorno succede qualcosa che nel nostro Paese succede spesso.  
L'azienda viene venduta.  
E Marco riceve una liquidazione.  
Non una fortuna.  
Ma abbastanza da cambiare la traiettoria della sua vita.  
È la prima volta che Marco si trova davanti a una cifra che non è stipendio.  
È capitale.  
Ed è lì che la storia cambia.  
Perché lavorare è difficile.  
Ma far lavorare il denaro è molto più difficile.  
Senza qualcuno che lo orienti, Marco farebbe quello che fanno milioni di persone quando restano sole davanti alla finanza.  
Lascerebbe tutto il suo capitale fermo sul conto corrente.  
Poi qualcuno gli parlerebbe di un investimento straordinario.  
Un'opportunità irripetibile.  
E Marco, che è intelligente ma non è un professionista dei mercati, prenderebbe decisioni condizionate da consigli casuali o da informazioni incomplete.  
E lentamente il capitale che avrebbe potuto cambiare la sua vita comincerebbe a consumarsi.  
Un po' per l'inflazione.  
Un po' per errori.  
Un po' per mancanza di strategia.  
E la sua storia diventerebbe una di quelle storie che non finiscono male con un grande

rumore.

Finiscono male lentamente.

Quando il talento di una persona non riesce a trasformarsi in sicurezza.

Ecco.

È esattamente qui che entra in gioco la consulenza finanziaria.

Perché la consulenza finanziaria non è solo analisi dei mercati.

È comprensione degli obiettivi.

È interpretazione delle esigenze.

È gestione delle emozioni di persone come Marco.

È trasformare la complessità in scelte comprensibili.

Ed è per questo che oggi questo ruolo diventa ancora più centrale.

Perché viviamo nell'epoca degli algoritmi.

Gli algoritmi analizzano quantità immense di dati.

L'intelligenza artificiale accelera i processi. Ma non può essere il pilota esclusivo del volo finanziario.

La macchina calcola.

L'essere umano interpreta.

La macchina anticipa scenari.

Il professionista comprende la vita delle persone, superando un ostacolo insidioso perché silente:

l'omologazione.

Vedete, il vero pericolo delle società moderne non è diventare più ricche o più povere.

È diventare tutte uguali.

Le stesse parole.

Gli stessi desideri.

Gli stessi comportamenti.

Oggi il rischio dell'omologazione è rappresentato dagli algoritmi.

Perché l'algoritmo funziona così:

osserva milioni di comportamenti, trova la media,

e poi suggerisce a tutti di fare la stessa cosa.

Lo stesso investimento.

La stessa strategia.

La stessa scelta.

Ma la vita delle persone non è una media statistica.

È una biografia.

È una traiettoria unica.

Ed è per questo che la sfida che abbiamo davanti non è scegliere tra uomo e tecnologia.

La vera sfida è governare l'innovazione senza subirla.

Mettere insieme algoritmi e giudizio umano.

Dati e responsabilità.

Tecnologia e fiducia.

Ed è qui che emerge il vero ruolo del consulente finanziario.

Noi non siamo delle marionette del sistema economico.

Noi non siamo maschere, e se una maschera esistesse, è una di quelle che bisognerebbe avere il coraggio di gettare.

Non siamo burattini, ma nemmeno burattinai.

Non muoviamo i fili.

Ma siamo quelli che trasformano i fili in legami, perché stiamo esattamente nel punto in cui quei fili si intrecciano, perché siamo capaci di trasformare la complessità dei mercati in scelte razionali.

Nel sistema socio-economico di un Paese i consulenti finanziari svolgono esattamente

questa funzione, offrendo competenze, ascolto e protezione alle famiglie.

Ed è per questo che oggi possiamo dirlo con chiarezza.

La consulenza finanziaria non è solo una professione.

È un'infrastruttura della fiducia.

Perché superare i limiti non è mai un gesto individuale.

Le grandi trasformazioni non nascono da un individuo isolato.

E allora forse il significato più profondo di quella parola – Unlimited – non riguarda solo la tecnologia.

Riguarda qualcosa di molto più semplice.

Il modo in cui scegliamo di lavorare.

Perché per diventare davvero Unlimited esiste un solo modo.

Non da soli.

Insieme.

E forse, se torniamo per un attimo a quelle finestre da cui siamo partiti, possiamo capirlo ancora meglio.

Dietro ogni finestra c'è almeno una vita.

E forse è proprio per questo che il nostro è un lavoro bellissimo.

Perché abbiamo a che fare con le emozioni delle persone.

Quelle emozioni che ci fanno macinare chilometri.

Che ci fanno vivere giorni lontani da casa.

Che ci fanno riempire sale come questa.

E che ci fanno sognare insieme a chi decide di fidarsi di noi.

Perché alla fine il nostro lavoro è tutto qui: entrare nella vita delle persone con rispetto.

Ascoltare.

Capire e accompagnare.

Ma succede, credetemi, succede, che alla fine della giornata siamo noi dietro una di quelle finestre.

Stanchi.

Magari con qualche dubbio.

Con quella sensazione che ogni tanto arriva quando si porta sulle spalle la responsabilità delle scelte degli altri.

E allora capisci una cosa importante.

Se il senso del nostro lavoro è esserci, il senso di ANASF è non lasciare solo nessuno di noi.

Perché se noi siamo destinati a essere Unlimited,

solo con ANASF possiamo essere al centro della consulenza finanziaria.

Perché alla fine la verità è semplice:

noi non gestiamo numeri, ci intrecciamo a vite vere, e questo non fa bene solo a chi incontriamo, ma anche a noi stessi.

Non muoviamo solo capitali, costruiamo futuro.

Il futuro delle persone.

Ma non basta.

Se sapremo restare uniti, competenti e liberi, allora non saremo solo operatori della finanza, ma saremo quel ponte che crea dialogo tra finanza e società.

Ed è questo il motivo per cui il nostro Paese ha bisogno di noi.

Un evento ideato da  
**ANASF**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

Con il Patrocinio di  
**ROMA**

REGIONE  
LAZIO

MEF  
Ministero  
dell'Economia  
e delle Finanze

CONSOB  
COMMISSIONE NAZIONALE  
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

OCF  
Organismo di vigilanza  
e tenuta dell'albo unico  
dei Consulenti Finanziari

# Consulentia26

## GRAZIE

per essere stati  
al centro della  
consulenza finanziaria



RECORD STORICO

# 3500

I partecipanti



RECORD STORICO

# 100.000

Visualizzazioni in streaming



# +2 milioni

Visualizzazioni sui social

## 17 18 19 marzo 2026

Auditorium Parco della Musica - Roma

Seguici su [f](#) [in](#) [@](#) [▶](#) #consulentia | [consulentia.com](#)

In collaborazione con

α Jebris  
INVESTMENTS

AB  
ALLIANCEBANKSTAMP

Allianz  
Allianz Bank  
Financial Advisors

Allianz  
Global Investors

AMERICAN  
EXPRESS

ANIMA

BANCA  
GENERALI

mediolanum

BARCLAYS

BlackRock

BNP PARIBAS  
WEALTH ADVISORY PARTNER

BNP PARIBAS  
ASSET MANAGEMENT

CAPITAL  
GROUP

Certificati  
Derivati.it

CNP ASSICURA

CEDEM  
FINANCIAL  
WELLSBANKER

EUROMOBILIARE  
PRIVATE BANKING

DNCA  
INVESTMENTS

DWS

EURIZON  
ASSET MANAGEMENT

FIDEURAM  
INTESI SANPAOLO  
PRIVATE BANKING

FINECO

GENERALI  
INVESTMENTS

Goldman Sachs  
Asset Management

ING

J.P.Morgan  
ASSET MANAGEMENT

JUPITER  
ASSET MANAGEMENT

LEONTEQ

17 06  
LOMBARD ODIER  
INVESTMENT SYSTEM

MAREX

M&G  
Investments

MEDIOBANCA  
PREMIER  
FinancialAdvisor

MFS  
Investment Management

MPower  
INVESTMENTS

MULTIPLA IMPRESA  
HYGEIA

NATIXIS  
WEALTH MANAGEMENT

NEUBERGER BERMAN

PIMCO

Quantalys

T.RowePrice

VanEck

Vanguard

WebSim

ZURICH  
Bank

# La consulenza finanziaria al centro della SIU

La strategia Eu punta a rafforzare investimenti e mercato dei capitali. Ma senza una consulenza finanziaria solida e accessibile, gli obiettivi rischiano di restare sulla carta

► di *Vania Franceschelli, presidente Fecif*

Mentre l'Unione europea porta avanti l'Unione del risparmio e degli investimenti (SIU), un elemento rimane centrale per il suo successo: la consulenza finanziaria. **Ampliare l'accesso dei cittadini ai mercati dei capitali e migliorare le opportunità di investimento per le imprese** è un'ambizione fondamentale della SIU. Tuttavia, questi obiettivi non possono essere raggiunti solo **attraverso la regolamentazione e la progettazione dei prodotti**. Senza una **consulenza di alta qualità**, i cittadini potrebbero rimanere riluttanti a investire e la promessa di un mercato finanziario europeo veramente integrato rischia di rimanere teorica.

Per molti europei, gli investimenti nei mercati dei capitali rimangono limitati. I cittadini spesso percepiscono il rischio come elevato, i prodotti come complessi o il sistema stesso come opaco. Di conseguenza, i risparmi rimangono concentrati in conti a basso rendimento, mentre si perdono opportunità di crescita a lungo termine, sia per gli investitori che per le imprese. Una consulenza finanziaria professionale è essenziale per colmare questo divario, **traducendo prodotti complessi**

**e requisiti normativi in indicazioni che i cittadini possano comprendere e mettere in pratica.**

Il valore di una consulenza competente va oltre la semplice informazione. I consulenti aiutano gli investitori a **orientarsi nell'incertezza**, a mitigare **i pregiudizi comportamentali e a prendere decisioni in linea con i loro obiettivi a lungo termine**. Sono intermediari in grado di tradurre gli obiettivi politici in risultati concreti, consentendo ai cittadini di partecipare in modo significativo ai mercati dei capitali. Allo stesso tempo, solidi quadri normativi in materia di consulenza sostengono l'economia in senso lato, facilitando il finanziamento sostenibile delle imprese e migliorando l'efficienza dell'allocazione del capitale in tutta Europa.

**Nonostante la sua importanza, la qualità e l'uniformità della consulenza finanziaria nell'UE variano notevolmente.** Gli standard di qualificazione differiscono tra gli Stati membri, creando disparità nelle competenze e nella preparazione dei consulenti. Allo stesso tempo, la rapida crescita dei canali di distribuzione alternativi – piattaforme digitali, neo-broker e servizi di sola esecuzione –

ha ampliato l'accesso alle opportunità di investimento ma ha anche introdotto nuove sfide. Molti investitori potrebbero trovarsi a dover orientarsi tra prodotti e servizi sempre più complessi senza una guida sufficiente, il che evidenzia la necessità di prestare particolare attenzione alla qualità complessiva della consulenza.

**La SIU rappresenta quindi un'opportunità non solo per ampliare l'accesso ai mercati dei capitali, ma anche per attribuire alla consulenza finanziaria l'importanza che merita nella definizione delle politiche.**

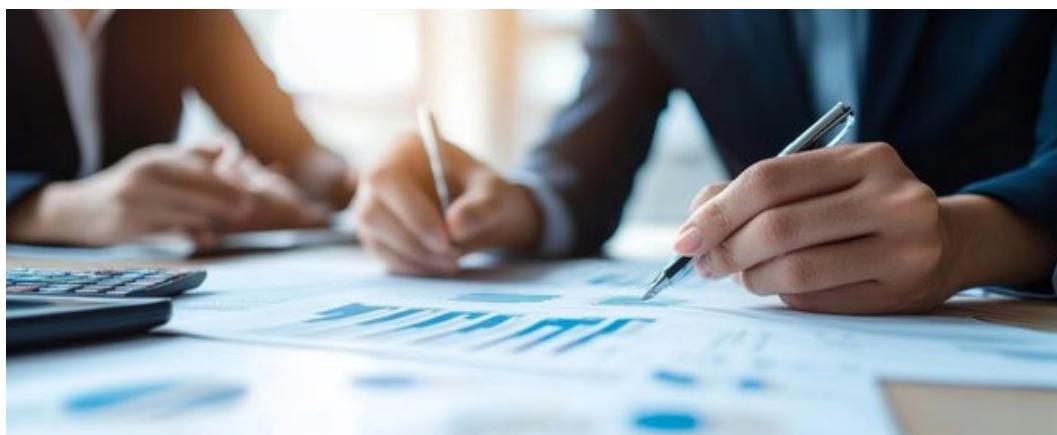
Le politiche dovrebbero promuovere **standard professionali armonizzati in tutta l'Unione**, garantendo che i consulenti siano adeguatamente formati e preparati per guidare gli investitori in un mercato diversificato e in continua evoluzione. Allo stesso tempo, le innovazioni digitali dovrebbero essere sviluppate per integrare la guida umana piuttosto che sostituirla, fornendo strumenti che supportino sia i consulenti che gli investitori, mantenendo al contempo chiarezza, sensibilità al contesto e responsabilità. Una combinazione ponderata di accesso, consulenza di alta qualità e garanzie pratiche è essenziale affinché la SIU possa tradurre le ambizioni in benefici reali per i cittadini e le imprese.

Guardando al futuro, **il 2026 sarà un anno**

**cruciale per l'attuazione delle iniziative della SIU.** I negoziati legislativi, l'introduzione delle norme e l'applicazione pratica delle nuove misure si intrecceranno con il dibattito sul ruolo dei consulenti finanziari e sugli standard che dovrebbero definire la loro attività. Il successo richiederà un equilibrio tra ambizione e pragmatismo, garantendo che l'ampliamento dell'accesso ai mercati sia accompagnato da indicazioni chiare, affidabili e realmente utili agli investitori nel prendere decisioni a lungo termine.

Per sfruttare al massimo il potenziale della SIU, la consulenza finanziaria deve essere presa sul serio nei dibattiti politici. Non basta creare nuove opportunità: i cittadini hanno bisogno di sostegno per coglierle in modo efficace. Prestando la dovuta attenzione alla **qualità, all'accessibilità e alla pertinenza della consulenza**, l'Unione può contribuire a garantire che gli **investitori** siano messi **in grado di agire**, che le **imprese ottengano finanziamenti stabili e diversificati** e che **i mercati dei capitali europei crescano in modo sostenibile e inclusivo.**

Il 2026 metterà alla prova la capacità dell'UE di combinare accesso, protezione e competenza in modo coerente. Solo **affrontando queste sfide la SIU potrà produrre risultati tangibili per i cittadini, gli investitori e l'economia in generale.**



# Perché associarsi

Intervista a Lucia Procacci, regional manager di Sanpaolo Invest Lazio

► di Arianna Porcelli

**Domanda. Dott.ssa Procacci, cosa l'ha spinto ad avvicinarsi ad Anasf?**

*In questa fase della mia carriera, dopo 25 anni di esperienza nel mondo bancario e finanziario, ho ritenuto importante entrare a far parte di un'associazione che rappresenta e tutela la categoria, promuovendo al contempo elevati standard di qualità, etica e professionalità, non solo nei confronti dei clienti, ma anche del sistema nel suo complesso.*

**D. Quanto conta oggi, per una professionista come lei, far parte di Anasf?**

*Oggi conta moltissimo. In un contesto sempre più complesso, far parte di Anasf significa avere un punto di riferimento solido, che tutela la professione e ne valorizza il ruolo. Nel mio lavoro di Regional Manager, questo si traduce in una responsabilità ancora più forte, perché non si tratta solo di coordinare persone, ma di trasmettere valori. Anasf rappresenta per me una guida concreta nel promuovere etica, qualità della consulenza e attenzione reale alla tutela del risparmio.*

**D. Che valore ha, secondo lei, il radicamento locale dei cf in uno scenario di desertificazione bancaria?**

*Il radicamento sul territorio è un elemento chiave. Significa avvicinare l'associazione ai*

*consulenti e, allo stesso tempo, rafforzare il legame con le comunità locali. Per noi professionisti, vuol dire poter contare su un presidio concreto, capace di supportare, formare e rappresentare le esigenze della categoria in modo più diretto ed efficace.*

**D. Quanto è importante il passaparola e la rete tra professionisti nell'avvicinare nuovi associati?**

*È fondamentale. Il confronto tra professionisti è uno dei principali motori di crescita, perché permette di condividere esperienze concrete e valori comuni. Il passaparola diventa ancora più efficace quando si basa su risultati reali. Anasf, nel tempo, ha portato avanti molte battaglie importanti per la tutela della professione, ottenendo riconoscimenti significativi in termini di ruolo, dignità professionale e rappresentanza della categoria. Confrontarsi con colleghi attivi nell'associazione, come Daniele Sardellitti,*

*significa entrare in contatto diretto con questa storia, con un impegno concreto che rende credibile e forte il valore dell'appartenenza. Nel mio ruolo, credo molto nella relazione, nella sinergia e nel dare l'esempio, perché è così che si costruisce una rete solida, consapevole e orientata alla crescita professionale e alla tutela del risparmio.*



Daniele Sardellitti e Lucia Procacci



**Leggi il commento di Daniele Sardellitti**

# La finanza islamica entra in banca e in Borsa

Quando un mercato vale trilioni, diventa immediatamente mainstream: non per ideologia, ma per inerzia economica

► a cura di *Paolo Pietro Biancone, professione ordinario di finanza islamica presso l'Università di Torino e ceo HalalTO, in collaborazione con lo studio Porfido&Partners Family Office*

È una scena che fino a pochi anni fa sarebbe sembrata improbabile: un investitore internazionale che, davanti a un prospetto, non chiede solo rendimento e durata—chiede come quel rendimento viene generato, che cosa lo sostiene e quanto è tracciabile. Non per vezzo morale: per gestione del rischio, reputazione, compliance.

È qui che la finanza islamica smette di essere “una cosa per pochi” e diventa una storia globale. Perché nel frattempo la domanda economica che le ruota attorno ha preso scala industriale. Nel 2023 la spesa dei consumatori musulmani nei principali settori dell'economia “halal-aligned” (cibo, farmaceutica, cosmetica, modest fashion, viaggi, media & intrattenimento) ha toccato 2,43 trilioni di dollari e viene proiettata a 3,36 trilioni entro il 2028.

## **I numeri che contano: “multi-trillion” è già qui**

Qui conviene essere chirurgici, perché i numeri circolano spesso senza spiegare il perimetro. Le due fotografie più solide dicono entrambe la stessa cosa, con metodologie diverse. IFSB (misura istituzionale): nel 2024 gli asset globali dell'industria della finanza islamica hanno raggiunto USD 3,88 trilioni, con crescita +14,9% anno su anno.

SGIE/DinarStandard (stima “snapshot”): gli asset di finanza islamica sono stimati a USD 4,93 trilioni nel 2023. Anche scegliendo l'indicatore più prudente, siamo in un settore con peso macro.

## **Il segnale definitivo del “mainstream”: sukuk sempre più presenti nei mercati in dollari**

C'è un termometro che non mente: quanto spazio occupi nei canali standard della finanza globale. Fitch rileva che nel 2025 i sukuk hanno rappresentato circa il 16% dell'emissione complessiva di debito in dollari (DCM) escludendo la Cina, in aumento dal 12% nel 2024, con fondamentali che sostengono lo slancio nel 2026. I sukuk non sono più “a latere”; sono una quota visibile del funding internazionale.

## **Sostenibilità: quando il “green” smette di essere marketing e chiede rendicontazione**

Qui la finanza islamica incontra il tema più caldo della finanza contemporanea: l'ESG. Non solo come etichetta, ma come richiesta di prove. Fitch stima che il mercato degli ESG sukuk possa superare USD 60 miliardi outstanding entro fine 2026. La notizia non è solo “cresce”, ma perché cresce: perché questi strumenti, per come sono strutturati, spingono verso un collegamento più esplicito tra raccolta e impieghi. Ed è esattamente

ciò che oggi investitori e regolatori chiedono: tracciabilità, disclosure, accountability.

### **La tecnologia è il ponte più veloce verso la quotidianità (pagamenti, PMI, credito digitale)**

Se i mercati dei capitali raccontano l'ingresso nel club, la tecnologia racconta l'accelerazione. Il Global Islamic Fintech Report 2024/25 stima un volume transato di USD 161 miliardi (2023/24), con crescita prevista fino a USD 306 miliardi entro il 2028.

È il tipo di dinamica che sposta l'asse: dalla finanza "da conferenza" alla finanza "da app", dove l'adozione cresce perché risolve bisogni concreti—pagamenti, micro-risparmio, credito per famiglie e imprese. In Italia non esiste una statistica pubblica ufficiale "per religione" sull'intera popolazione; perciò è corretto distinguere tra stime e dati certi. Secondo la Fondazione ISMU, al 1° gennaio 2025 i musulmani hanno superato il 30% della popolazione straniera residente, circa 1,7 milioni (minori inclusi). Poi c'è il dato duro, misurabile: i flussi di denaro. La Banca d'Italia pubblica le statistiche sulle rimesse verso l'estero. Sulla base di quelle statistiche, varie elaborazioni riportano per il 2024 un valore intorno a 8,3 miliardi di euro. La domanda finanziaria esiste già e si manifesta in flussi reali. Se l'offerta specializzata resta limitata, il mercato non scompare: si sposta altrove o resta sotto servizio.

### **Si intravedono tre scenari concreti per l'Italia**

- Scenario A — "Hub di servizi" (soft landing)

L'Italia non crea un mercato ex novo, ma costruisce competenza e prodotti in partnership: advisory, strutturazione, gestione del risparmio, canali di pagamento e prodotti per imprese export-

oriented. Risultato: attrazione di capitali senza rivoluzioni normative, ma con standard chiari.

- Scenario B — "Infrastruttura per l'inclusione" (impatto misurabile)

Qui il focus è pragmatico: pagamenti e servizi digitali per famiglie e PMI, con attenzione a trasparenza contrattuale e costi. L'obiettivo è ridurre attriti (e opacità) nelle operazioni ricorrenti: rimesse, microcredito, strumenti per l'imprenditoria.

- Scenario C — "Sukuk/ESG su progetti" (la via progetto-per-progetto)

Usare strumenti compatibili (anche in chiave ESG) per finanziare singoli progetti: energia, infrastrutture, rigenerazione urbana. È lo scenario che richiede più design e governance, ma può essere quello con la narrativa più potente: capitali globali agganciati a progetti locali misurabili.

La vera notizia del 2026 sul tema è che la finanza islamica non diventa mainstream perché cambia identità: diventa mainstream perché si incontra con le priorità della finanza globale di oggi—trasparenza, rendicontazione, sostenibilità, tecnologia, gestione del rischio. E quando si analizzano insieme 2,43 trilioni \$ di domanda (2023), 3,88 trilioni \$ di asset (2024, IFSB), 16% di quota sukuk su emissioni USD DCM (2025, ex Cina), oltre 60 miliardi \$ di ESG sukuk attesi entro fine 2026, da 161 a 306 miliardi \$ di fintech (dal 2023/24 al 2028), si comprende perché questo fenomeno non è più "di settore" o di "nicchia". È una storia che riguarda la finanza come si sta trasformando adesso.

### **CHE COSA SIGNIFICA "SENZA INTERESSI" (E PERCHÉ NON È SOLO UN DIVIETO)**

Nella finanza islamica l'idea non è "niente rendimento", ma "rendimento non slegato dall'economia reale". In pratica: evitare l'interesse come prezzo del denaro in sé; privilegiare schemi di profit-loss sharing e/o transazioni legate a un bene/attività; ridurre l'incertezza contrattuale e la speculazione pura (tema molto attuale anche fuori da questo mondo).

Il risultato, quando ben implementato, è un set di contratti che tende a essere più "spiegabile": chi paga cosa, quando, e su quale base economica.

# Violazione codice privacy

Il sottile confine tra disguido operativo e responsabilità e la differenza di una tutela legale adeguata

► a cura di DAS



Elia, consulente finanziario di un noto intermediario, veniva convocato dai Carabinieri di Brescia, città di residenza, per la notifica del verbale di identificazione ed elezione di domicilio avente ad oggetto la denuncia querela sporta, nei suoi confronti, da una cliente, sig.ra Francesca. Nell'occasione, i militari lo informavano che la querelante lamentava il danno subito a seguito della violazione delle norme sulla privacy da parte del querelato, in quanto un conoscente della medesima, sempre cliente del consulente Elia, a causa dell'avvenuta diffusione dei propri dati, era venuto a conoscenza dell'ammontare del suo patrimonio, con conseguente illecita divulgazione di informazioni strettamente personali.

I Carabinieri trasmettevano, alla competente Procura, la notizia di reato e Elia veniva iscritto nel registro degli indagati per la violazione dell'art.167 Codice della Privacy.

Il consulente, assicurato D.A.S., si rivolgeva, alla Compagnia che, verificata la regolarità del sinistro, provvedeva ad incaricare un Legale della rete network il quale, assunte le informazioni del caso dal proprio assistito ed esaminata la documentazione, decideva di predisporre una memoria difensiva da depositare già nella fase delle indagini al fine di ottenere l'immediata archiviazione del procedimento penale.

Nel proprio atto, il patrocinatore evidenziava,

in primis, l'assenza di qualsivoglia profilo di responsabilità penale a carico dell'assistito, in quanto la diffusione dei dati sensibili della persona offesa non era ascrivibile all'indagato e, comunque, era avvenuta per un involontario disguido. Nello specifico, si dava atto che la segretaria di Elia, incaricata di trasmettere a mezzo email, alla sig.ra Francesca, un elenco aggiornato dei propri investimenti, per errore, aveva inviato la comunicazione, con relativo allegato, ad un altro cliente che era così venuto a conoscenza delle risorse economiche dell'investitrice che, peraltro, ben conosceva.

Il Legale rappresentava come, in forza del principio di cui all'art.27 della Costituzione, il proprio cliente non potesse essere chiamato a rispondere della condotta colpevole altrui, dal momento che, nella fattispecie, l'eventuale illecito era stato posto in essere dalla sua collaboratrice, circostanza confermata dal deposito della corrispondenza trasmessa a mezzo email. Il difensore precisava altresì che il capo d'imputazione formulato ovvero la violazione dell'art.167 D.Lgs. 196/2003 che sanziona chi, al fine di trarre per sé o per altri profitto, arreca nocumento all'interessato, risultava privo di qualsivoglia fondamento giuridico, in quanto non vi era stato alcun illecito trattamento di dati finalizzato ad ottenere un profitto o arrecare danno, ma soltanto un errore scusabile da parte dell'impiegata che distrattamente aveva inserito un destinatario sbagliato nella propria email. Sicuramente la situazione aveva generato uno spiacevole imbarazzo, ma certamente non tale da configurare una responsabilità penale a carico

del consulente finanziario che, peraltro, era rimasto totalmente estraneo al predetto invio. Veniva pure rilevata la carenza di prova in ordine al nocumento asseritamente subito dall'interessata, in quanto non vi era stato un illecito trattamento, ma un'errata ed involontaria diffusione dei dati personali peraltro circoscritta ad un unico destinatario che non ne aveva fatto alcun uso.

Il PM, letta la memoria, decideva di formulare, al G.I.P., la richiesta di archiviazione del procedimento, difettando i presupposti per sostenere l'accusa in giudizio. Visto l'accoglimento dell'istanza, la persona offesa desisteva da ogni ulteriore azione, ma interrompeva il rapporto professionale con il consulente finanziario che, a sua volta, si vedeva costretto a congedare la propria dipendente che, con la propria disattenzione, aveva creato una situazione molto complicata, seppure risolta con successo.

La vicenda si è così positivamente conclusa per il consulente finanziario che, con l'ausilio di DAS, ha ottenuto l'archiviazione del procedimento penale, senza dover sopportare alcun esborso. La preventiva sottoscrizione della polizza di Tutela Legale Anasf e, in particolare, dell'adesione integrativa con massimale di spese legali fino ad euro 50 mila senza franchigia, garantisce, infatti, la copertura assicurativa per le controversie come quella in esame, senza alcun onere per l'assicurato.


### **TUTELA LEGALE D.A.S.**

Le polizze integrative di Tutela Legale D.A.S. a pagamento, riservate esclusivamente all'iscritto Anasf, sono specifiche dei rischi riferiti all'attività del consulente finanziario e utili per difendersi anche da eventuali vertenze con la mandante, con clienti, per opporsi a sanzioni comminate da Banca d'Italia, Consob, Ivass e Ocf per affrontare vertenze fiscali e i rischi della circolazione stradale connessi alla patente di guida. I massimali senza franchigie sono a scelta da 18mila euro fino a 50mila euro. I premi variano in base al massimale scelto di polizza, da 250 euro fino a 500 euro, e sono detraibili fiscalmente.

Le polizze possono essere stipulate online accedendo al seguente link <http://www.anasf.it/assicurazioni>.

# Bonus cf

La Corte di Cassazione, con l'ordinanza n. 371 del 2026, su imputazione temporale dei bonus e rilevanza fiscale degli anticipi corrisposti dall'intermediario in vista del maturare di obiettivi futuri

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

## I principi di diritto espressi dalla sentenza

La controversia trae origine dalla ripresa a tassazione di somme percepite da un consulente finanziario a titolo di bonus, erogate dall'intermediario in un determinato periodo d'imposta ma correlate al raggiungimento di obiettivi di raccolta e produzione distribuiti su più annualità. L'Amministrazione finanziaria aveva ritenuto che tali somme dovessero concorrere integralmente alla formazione del reddito nell'anno di percezione, valorizzando il dato finanziario dell'incasso.

La Suprema Corte, muovendo dall'analisi dello specifico rapporto giuridico con l'intermediario, ribadisce che per i soggetti che determinano il reddito secondo il principio di competenza rileva il momento in cui il componente positivo matura giuridicamente, e non quello della mera percezione finanziaria, in base ai criteri della competenza economica. In tale prospettiva assumono rilievo i requisiti della certezza e dell'oggettiva determinabilità del componente positivo di reddito. Il principio di competenza, infatti, non consente l'imputazione di un ricavo finché il diritto alla sua percezione non sia certo nell'an e determinabile nel quantum.

Nei casi esaminati dalla sentenza, la Corte rileva che, fino a che non si verifica l'evento contrattualmente previsto per la maturazione del bonus, difetta il requisito della certezza del diritto: l'an debeatur resta sospeso all'esito di un

evento futuro e incerto, con la conseguenza che l'anticipazione finanziaria non si traduce ancora in un componente reddituale imponibile. L'ordinanza chiarisce, pertanto, che le somme erogate a titolo di anticipo su bonus subordinati al verificarsi di obiettivi futuri non integrano, sino alla maturazione del diritto definitivo, un ricavo fiscalmente rilevante, ove permanga un effettivo obbligo di restituzione e una reale alea sull'acquisizione definitiva.


Ne discende il principio secondo cui, per i consulenti finanziari che adottano il principio di competenza, i bonus devono essere imputati al periodo d'imposta in cui matura il diritto alla loro definitiva acquisizione, coincidente con il verificarsi dell'evento previsto dal contratto, e non già al momento dell'erogazione degli anticipi.

## Gli effetti operativi della pronuncia

La portata applicativa dell'ordinanza deve essere correttamente circoscritta.

In primo luogo, i principi affermati si rivolgono ai consulenti finanziari che adottano una contabilità ordinaria e che, pertanto, determinano il reddito d'impresa secondo il principio di competenza. Solo per tali soggetti assume rilievo la distinzione tra erogazione finanziaria e maturazione giuridica del compenso.

Diversamente, per i consulenti finanziari che operano in regime di contabilità semplificata e determinano il reddito secondo il principio di cassa, le somme percepite rilevano nel periodo d'imposta in cui sono incassate, indipendentemente quindi



dalla loro qualificazione come anticipi o meno. Detto in altre parole, per questi soggetti la pronuncia della Cassazione in commento non produce effetti, in quanto tutti i proventi percepiti sono imponibili ai fini IRPEF indipendentemente dalla loro natura quali somme provvisorie o definitive.

In secondo luogo, per i consulenti finanziari soggetti al principio di competenza l'applicazione dei principi affermati dalla Corte può generare un disallineamento tra il reddito fiscalmente dichiarato e le risultanze della certificazione unica rilasciata dall'intermediario. Quest'ultimo, infatti, è tenuto a certificare tutte le somme effettivamente erogate nel corso dell'anno, non essendo nella "potestà" di distinguere fra meri anticipi finanziari e proventi economicamente e fiscalmente definitivi. Ne deriva che il consulente potrebbe non imputare a tassazione, per competenza, somme che risultano invece certificate come corrisposte. Il disallineamento non è di per sé patologico, ma impone una rigorosa coerenza contabile e documentale. In sede di eventuale controllo, spetterà infatti al contribuente dimostrare, sulla base degli accordi negoziali in essere con l'intermediario, la natura di anticipo delle somme e la sussistenza delle condizioni di incertezza che giustificano la mancata imputazione nell'anno di percezione.

Infine, va rilevato che la sentenza non introduce alcun automatismo. La distinzione tra anticipo e compenso definitivo non può essere data per presupposto, ma richiede un'analisi puntuale dello specifico assetto negoziale del bonus convenuto. In particolare, occorre verificare se l'evento futuro

e incerto integri una condizione sospensiva oppure una condizione risolutiva.

Nel primo caso, il diritto al bonus non sorge finché non si verifica l'evento dedotto in condizione: difetta, dunque, il requisito della certezza e l'imputazione per competenza deve correttamente "attendere" la maturazione del diritto. L'anticipazione assume natura meramente finanziaria e non genera immediata imponibilità.

Nel secondo caso, invece, il diritto al bonus sorge immediatamente, ma è destinato a venir meno al verificarsi dell'evento futuro e incerto, che opera come condizione risolutiva. In tale ipotesi, il principio di competenza impone l'imputazione temporale immediata del bonus nel periodo in cui il diritto è sorto, in quanto già certo e determinato; qualora successivamente si verifichi l'evento risolutivo, il contribuente registrerà un componente negativo deducibile, correlato all'obbligo di restituzione delle somme.

La distinzione non è meramente teorica, ma incide direttamente sulla dinamica impositiva. Proprio per questo, l'ordinanza n. 371 del 2026 deve essere letta come un chiarimento importante sul piano sistematico, grazie alla riaffermazione del principio di competenza e del requisito della certezza del diritto al compenso. Al tempo stesso, impone agli operatori un'attenta verifica degli assetti contrattuali e una gestione consapevole dei possibili disallineamenti dichiarativi, in un quadro in cui la sostanza giuridica prevale sul dato meramente finanziario.

### **ANTEPRIMA NEWSLETTER FISCALE**

Il coacervo donativo è stato per anni al centro di un acceso conflitto tra Fisco e contribuenti, la Cassazione si è espressa più volte nel corso degli anni e la recente riforma dell'imposta di successione e donazione ha finalmente offerto la certezza normativa che mancava. Restano tuttavia zone d'ombra operative che analizzeremo nella prossima newsletter in tema di passaggio generazionale.

Già in passato abbiamo offerto un quadro delle agevolazioni di cui possono godere gli impatriati e i neo-residenti e con la prossima newsletter in tema di protezione daremo conto dei più recenti chiarimenti forniti dall'Agenzia delle Entrate sul tema che prevedono la cumulabilità delle due misure agevolative.

# Verifiche tardive sui guadagni: le conseguenze

Dopo il pensionamento, il recupero delle differenze provvigionali è limitato al termine prescrizione quinquennale

► a cura di Luca Frumento 

*Nel precedente editoriale ha fatto il punto sulla prescrizione quinquennale dei compensi provvigionali. Vorrei rappresentarLe il mio caso. Ho sciolto qualche mese or sono il rapporto di agenzia per pensionamento. Al fine di verificare la correttezza dell'ammontare dell'indennità di fine rapporto che mi è stata versata, ho domandato alla banca i tabulati commissionali degli ultimi dieci anni. In questo modo, solo ora ho avuto modo di verificare che l'azienda mi ha erroneamente computato per la metà le commissioni pertinenti il cliente Tizio. Quando, in realtà, dovevano essermi riconosciute per l'intero, in quanto il team relativo a tale cliente, che avevo in corso con un collega ed implicante lo split al 50% dei compensi, è venuto meno una decina di anni or sono. Se ho compreso bene, potrei domandare alla banca la differenza provvigionale (e la relativa quota indennitaria), solo degli ultimi cinque anni, essendo le altre prescritte. Quale è il suo pensiero al riguardo?*

*Un consulente finanziario*

La risposta del lettore è in linea di principio corretta. Il diritto dell'agente alle provvigioni si prescrive in cinque anni ed il decorso della prescrizione non è sospeso in costanza di rapporto, non potendosi applicare al rapporto di agenzia in via analogica il principio della sospensione della prescrizione in costanza di rapporto di lavoro introdotto a seguito della sentenza della Corte costituzionale n. 63 del 1966. Cfr. Cass., sez. lav. 16 giugno 2003 n. 9636: "La sospensione della prescrizione durante il decorso del rapporto di lavoro, conseguente alla sentenza n. 63 del 1966 Corte Cost., si riferisce

solo alla retribuzione del lavoratore dipendente che gode della speciale garanzia derivante dall'art. 36 Cost. e non è pertanto applicabile alle provvigioni spettanti all'agente; nè tale differenziazione di disciplina può fondare alcun dubbio di costituzionalità per violazione del principio di eguaglianza". Cfr., anche, Cass., sez. lav., 12 agosto 1998 n. 7929.

Potrebbe valutarsi se non ricorra la situazione di cui all'art. 2941, n. 8 cod. civ., il quale statuisce che la prescrizione rimane sospesa "tra il debitore che ha dolosamente occultato l'esistenza del debito



e il creditore, finché il dolo non sia stato scoperto”, potendosi in linea teorica ipotizzare che la banca abbia dolosamente taciuto la circostanza del pagamento al 50% delle commissioni pertinenti il cliente Tizio, tanto che l’agente se ne è reso conto solo ora, a scioglimento del rapporto avvenuto. A mio avviso, prevale la risposta negativa. Affinché ricorra la fattispecie prevista dalla norma si rende necessario che il debitore tenga un comportamento intenzionalmente diretto ad occultare al creditore l’esistenza dell’obbligazione, consistente in una condotta ingannatrice e fraudolenta, tale da comportare per il creditore una vera e propria impossibilità di agire, e non già una mera difficoltà.

Nella specie – salva l’ipotesi improbabile che la banca abbia appositamente violato i propri obblighi informativi, omettendo in maniera sistematica l’inoltro dei tabulati commissionali periodici – l’agente aveva la possibilità di rendersi conto

dell’erroneo dimezzamento della commissione pertinente il cliente Tizio tramite la consultazione degli allegati contabili alle fatture provvisionali (normalmente redatte dall’intermediario su delega del consulente finanziario) e, quindi, di sollevare la tempestiva contestazione. Sul punto si veda la recente Cass., sez. lav., 18 maggio 2025 n. 13181, che ha escluso l’ipotesi di occultamento doloso del debito da parte di una preponente, confermando la pronuncia di merito, la quale aveva accertato che l’agente “in seguito alla stipulazione dei contratti dal medesimo conclusi, disponeva degli elementi utili per richiedere una verifica dei resoconti e della correttezza degli importi liquidati” unitamente alla circostanza che non risultava che lo stesso agente avesse “...mai chiesto chiarimenti in merito ai criteri di calcolo delle provvigioni o all’ammontare delle stesse nel corso del rapporto di lavoro o successivamente nel termine quinquennale”.

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

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

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

ART E GRAFICA Arianna Cerri



*my way*

PER TUTTI I SOCI

**150€**  
**DI SCONTO**  
**SUL TUO VIAGGIO**



Apri l'uovo e parti!

**CLICCA QUI**

