

FRINGE BENEFIT NON È FINITA QUI

Alessandro Pavanati

Quali conseguenze stanno avendo sulle scelte delle aziende le modifiche apportate dalla legge di bilancio 2025 al calcolo del fringe benefit? Passata indenne anche dal decreto Milleproroghe, la riforma dei coefficienti di calcolo sulle auto aziendali concesse in uso promiscuo ai dipendenti, che hanno determinato un aumento della pressione fiscale sulle vetture a benzina, gasolio e ibride full, e al contrario un alleggerimento su plug-in hybrid ed elettriche (con riflessi sulla tassazione a carico dei beneficiari delle auto e sui contributi dovuti dalle imprese), parrebbe aver dato un leggero impulso alle immatricolazioni delle plug-in. Lo dicono i dati del mercato di febbraio, che hanno visto anche il ritorno alla crescita del noleggio a lungo termine, dopo che a gennaio il canale della locazione si era fortemente contratto e il pur evidente incremento delle registrazioni di auto ibride a ricarica esterna era risultato attribuibile più alle vendite a privati che ai noleggi. Altri riscontri arrivano dai responsabili delle flotte o degli acquisti di imprese di ogni taglia.

La parola alle banche

Fra gli altri, abbiamo raccolto i pareri di manager del settore bancario, senza avvicinarci ai gruppi, per così dire parte in causa, che controllano direttamente, o con brand dedicati, il grosso dei volumi del noleggio a lungo termine. Intesa Sanpaolo ha una flotta di oltre 2 mila veicoli, per più del 65% elettrici e ibridi plug-in o full; le alimentazioni endotermiche costituiscono una quota sempre meno significativa e vengono progressivamente sostituite, in funzione delle scadenze contrattuali. "Le elettriche rappresentano ▣

Come cambiano le scelte delle imprese con i nuovi oneri sulle auto in uso promiscuo? Le più grandi puntano sull'ibrido plug-in, le altre faticano a conciliare sostenibilità e supporto ai driver. E i rimborsi sulle ricariche aprono un altro fronte

20%

Il coefficiente di calcolo del valore del fringe benefit di un'auto ibrida plug-in, contro il 10% di un'elettrica e il 50% relativo a tutte le altre alimentazioni, termiche o ibride

+67%

L'aumento medio dell'imponibile del benefit sulle auto più diffuse, pari a 1.600 euro annui, secondo i calcoli dall'Aniasa, l'organizzazione nazionale della filiera del noleggio

La preferenza verso le ibride a ricarica esterna sembra trasversale fra le grandi aziende, dall'abbigliamento all'alimentare



“La transizione rappresenta anche un passaggio culturale dei driver. Nel medio periodo i veicoli ricaricabili saranno la soluzione”

Antonio Ceschia Head of people services Intesa Sanpaolo

una percentuale trascurabile nella nostra flotta”, dice Antonio Ceschia, head of people services del gruppo bancario, “mentre le plug-in superano il 20%. Oggi la loro evoluzione tecnologica permette – se le ricariche sono effettuate con diligenza – di coniugare al meglio praticità nell'utilizzo, range in linea con le alimentazioni tradizionali, minore impatto ambientale e riduzione delle emissioni di CO₂. Anche i veicoli full electric hanno fatto progressi in termini di autonomia, ma i nostri driver restano ancora timidi nei loro confronti, principalmente perché temono le difficoltà e le scomodità di ricarica nei lunghi viaggi”. Quanto all'impatto economico, “è indubbio che la transizione ecologica richieda investimenti importanti, del 20 o 30% superiori, sia nell'approvvigionamento di veicoli sia in infrastrutture aziendali di ricarica”. Intesa Sanpaolo ha avviato da un paio d'anni un progetto per l'installazione di stazioni di wallbox presso i posti auto situati nelle sedi principali, ma, specifica Ceschia, “la transizione green richiede anche un passaggio culturale da parte dei driver; riteniamo però che nel medio periodo i veicoli ricaricabili con la spina siano la soluzione più sostenibile. Ci aspettiamo che il calo dei prezzi delle batterie, la riduzione dei costi di produzione, l'efficienza operativa in termini di consumi e la manutenzione ridotta contribuiscano a renderli sempre più convenienti”.

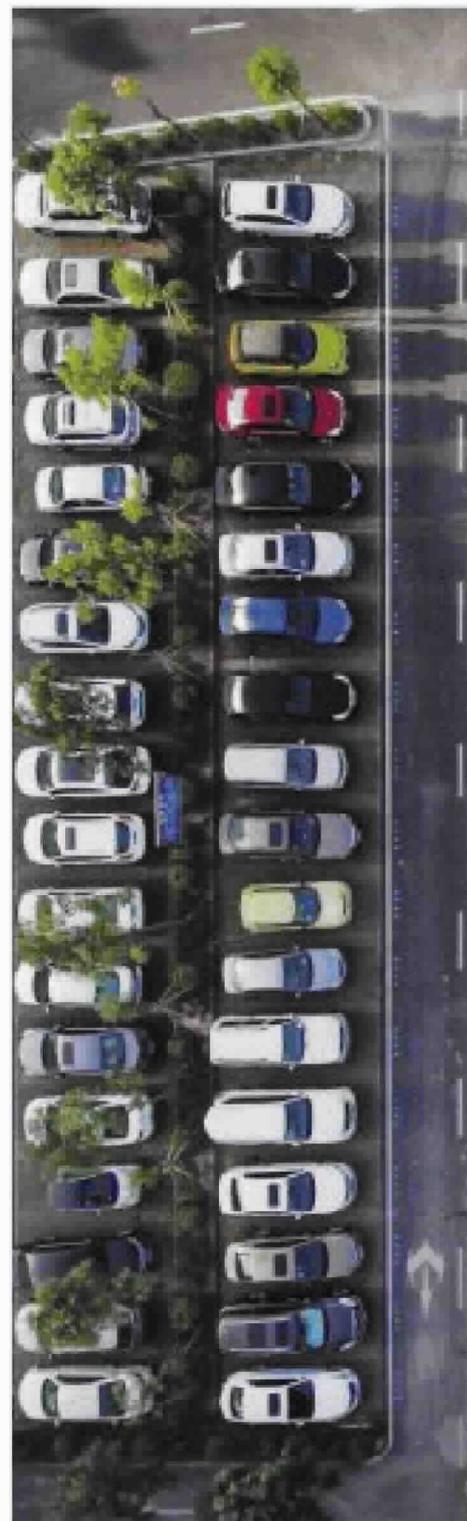
Tutti d'accordo, o quasi

Opinioni coincidenti con quelle dell'head of procurement di un altro istituto bancario nazionale, con una flotta di 160 vetture, che ci ha chiesto di non riportare il suo nome: “Metà del nostro parco è plug-in e l'intenzione è di raggiungere la completa conversione della flotta al Phev in occasione dei prossimi rinnovi dei contratti”. L'orientamento verso le auto ibride a ricarica esterna (alle quali, ricordiamo, la nuova disciplina attribuisce un co-

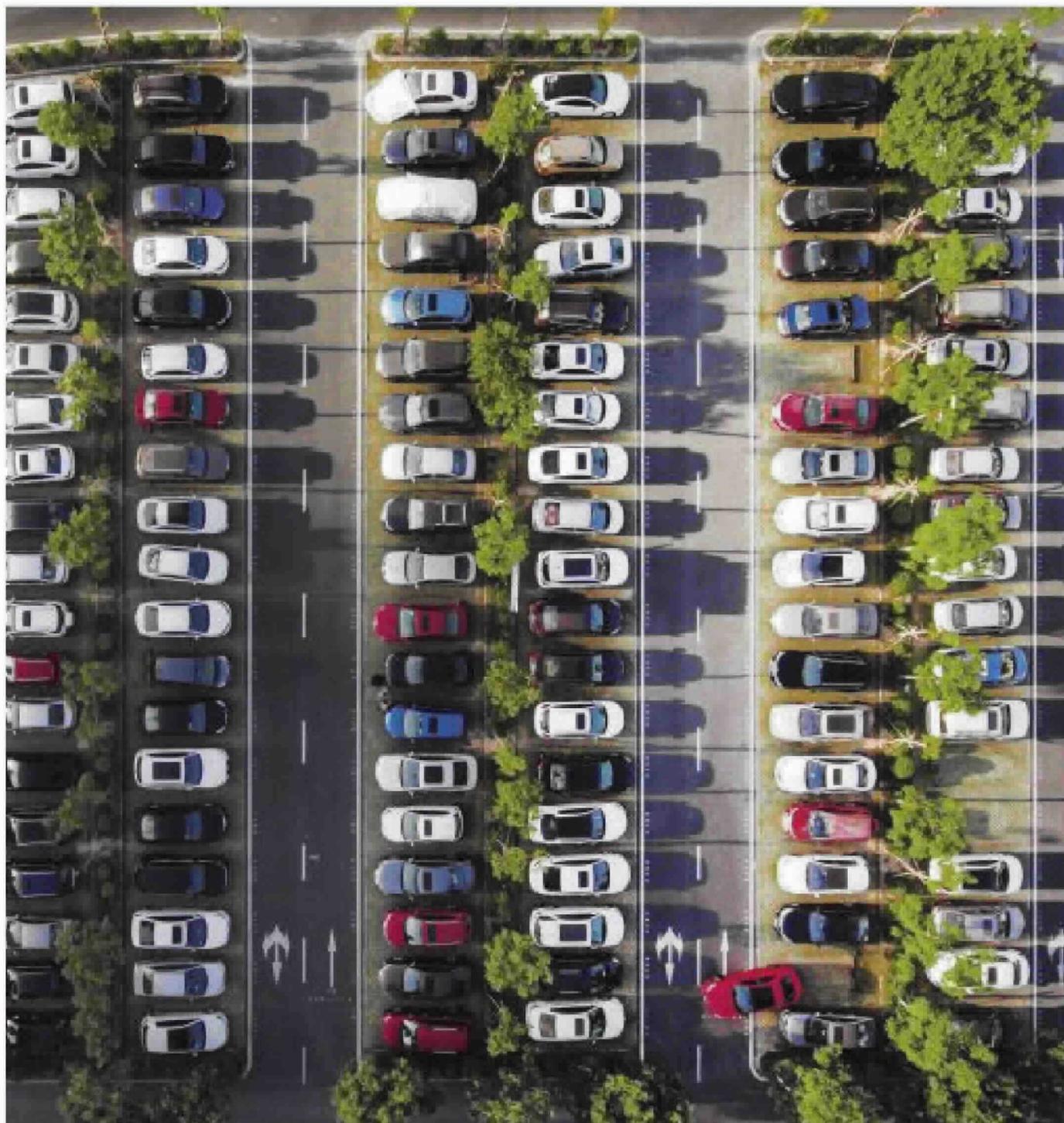
efficiente di calcolo del fringe benefit del 20%, contro il 10% delle elettriche pure e il 50% di tutte le altre alimentazioni) si sta rivelando trasversale tra le grandi flotte, indipendentemente dal settore: abbigliamento, food & beverage e comunicazioni. Ma se i dipendenti di queste società possono guardare con relativa tranquillità a policy che vanno verso un equilibrio fra costo d'esercizio, obiettivi aziendali di sostenibilità e carico fiscale sul lavoratore, come reagiscono al nuovo quadro normativo le imprese meno strutturate?

Risparmio vs flessibilità operativa

“Si tratta dell'ennesima stangata sulle aziende”, premette Carlo Alberto Micheli, avvocato e commercialista, titolare di Myaccounting.it, società di consulenza che si occupa di pianificazione fiscale per le imprese, con sedi a Lucca e a Milano. “Le mie non sono soltanto considerazioni da professionista cultore della materia, ma anche da imprenditore: pure noi, come piccola impresa, abbiamo dipendenti e auto aziendali. Non si tratta tanto di una questione di scelta fra termico ed elettrico, perché diamo per scontato un costo elevatissimo del secondo rispetto al primo, ma, specialmente nel caso di aziende che hanno collaboratori che devono percorrere molti chilometri, del dilemma se pagare più imposte e avere maggiore flessibilità operativa o limitare l'esborso e andare incontro ad altre difficoltà”. Micheli si aspetta un ripensamento del governo, perché “ci sarà un rallentamento sul fronte delle immatricolazioni delle flotte aziendali. E quello che interessa allo Stato è il gettito che ne deriva. Senza contare che la ripercussione di una tassazione eccessiva si avrebbe anche sulle entrate indirette”. D'altro canto, prosegue il commercialista, costringere un'impresa a pensare all'auto aziendale esclusivamente quale strumento di alleggerimento della pres-



sione fiscale è un grave errore. “Spesso”, argomenta Micheli, “mi chiedono quale tipo di auto è bene prendere per pagare meno imposte. Ma l'auto aziendale come strumento di pianificazione fiscale non è mai un buon investimento, specie nel nostro Paese. Per questo in Italia la mobilità aziendale stenta a decollare”. “Per una realtà come la nostra”, spiega



Giorgio Campana, cfo di Mokador, "con una decina di auto aziendali concesse in uso promiscuo ai dipendenti, la situazione è complessa. Non avremmo la possibilità di gestire la ricarica di tutte le vetture presso i nostri stabilimenti, e le opportunità per i dipendenti non sono agevoli, data la scarsità di impianti nei pressi delle abitazioni. Inoltre, non è ancora ■

"Non si acquista un'auto aziendale come strumento di pianificazione fiscale. È una misura per andare incontro a manager o dipendenti"

Carlo Alberto Micheli Titolare Myaccounting.it

■ chiaro quale sarà il trattamento fiscale dei rimborsi per le ricariche con energia domestica.

Infine, è emblematico quanto ci ha detto un driver, un ispettore commerciale di una multinazionale del farmaco, che anch'esso preferisce restare anonimo: "Avendo un certo grado di autonomia nella selezione, mi sto guardando attorno per la prossima auto e vedo un'estrema variabilità di offerte finanziarie, a parità di marca e modello, ferme restando la mia preferenza per una sport utility di segmento C, possibilmente diesel, e l'orientamento della società per cui lavoro per una plug-in, su cui alla fine mi troverò a convergere per attenuare l'impatto sulla busta paga". Una variabilità di proposte che, secondo il nostro driver, testimonierebbe il momento di disorientamento vissuto anche dai professionisti della distribuzione dell'auto.

Gli ultimi sviluppi

L'incertezza di una parte delle imprese sembra destinata a protrarsi a medio termine, anche a causa di due sviluppi delle ultime settimane. Il primo è rappresentato dalla conferma da parte dell'Agenzia delle entrate, espressa a fine febbraio, dell'intenzione di considerare il rimborso delle spese di ricarica delle auto elettriche e ibride aziendali come reddito di lavoro dipendente soggetto a tassazione a carico del collaboratore (tesi energicamente respinta dal commercialista e revisore legale Giampiero Guarnerio: vedere il riquadro qui a destra). Il secondo fronte s'è aperto con l'ipotesi da parte del governo di accelerare il processo per portare le accise sul gasolio, attualmente più basse, allo stesso livello di quelle della benzina, avviato già lo scorso autunno con la predisposizione di un decreto nell'ambito della delega fiscale concessa dal Parlamento nel 2023. Il risultato sarebbe che il prezzo alla pompa del primo supererebbe quello della seconda. Insomma, al di là della volontà delle aziende di muoversi anche oltre la convenienza di breve termine e nell'interesse dei loro dipendenti, i segnali di un riordino della materia fiscale sulle flotte aziendali o non si vedono oppure, quando ci sono, risultano a dir poco contraddittori.

F&B

L'ESPERTO: L'AGENZIA DELLE ENTRATE HA TORTO LA RICARICA A CASA NON VA TASSATA A PARTE



Secondo l'Agenzia delle entrate, i rimborsi al lavoratore dipendente riguardanti i prelievi di energia elettrica effettuati presso la propria abitazione per ricaricare l'auto aziendale costituiscono redditi in natura tassabili. Questo perché, sostiene l'Agenzia, "il consumo di energia non rientra tra i beni e servizi forniti dal datore di lavoro (i cosiddetti fringe benefit), ma costituisce un rimborso di spese sostenuto dal lavoratore". La frase, di per sé, somiglia più a una conclusione che a una motivazione. Il punto, infatti, non è se la spesa è sostenuta dal dipendente, altrimenti sarebbero tassabili tutti i rimborsi, anche quelli delle trasferte (pernottamenti, viaggi) ordinate dal datore di lavoro. Decisivo è se la spesa è stata sostenuta nell'interesse personale del lavoratore o dell'azienda. Nel primo caso, il rimborso altro non sarebbe che un reddito in natura da tassare, come per un ipotetico viaggio turistico; lo stesso avverrebbe se il dipendente avesse pagato il viaggio con la carta di credito aziendale. Nel secondo caso, invece, non si tratta di un reddito, ma di un costo – sostenuto anticipatamente dal lavoratore – che deve restare a carico del datore di lavoro. Per risolvere la questione occorre fare riferimento agli accordi contrattuali. Nel caso dell'auto assegnata in uso promiscuo al dipendente, il datore di lavoro

s'impegna contrattualmente a tenerlo indenne da qualsiasi spesa necessaria per il suo funzionamento, energia inclusa. Se l'azienda non rimborsasse la ricarica dell'auto, contravverrebbe ai suoi obblighi. Da ciò consegue, senza alcun dubbio, che tale spesa è un onere che deve restare a carico del datore di lavoro. Così come deve restarlo il costo del computer e degli altri beni strumentali messi a disposizione del dipendente per svolgere la sua attività. L'una e gli altri rientrano esattamente tra "i beni e servizi forniti dal datore di lavoro" al lavoratore. Chiarito lo stato dei fatti, nulla cambia se l'energia è acquistata direttamente dall'azienda (nella sua sede o alle colonnine pubbliche) o dal dipendente (presso la propria abitazione o stazioni pubbliche). Tanto più considerando che il "pieno" in questione può anche riguardare un viaggio di lavoro. Fiscalmente è già tutto regolato: la parte di quell'energia, così come dell'intero costo dell'auto, che s'intende forfettariamente imputabile all'uso personale del dipendente, è assorbita nel calcolo del fringe benefit; si esclude, quindi, l'evasione o il salto d'imposta. C'è da aggiungere, infine, che la posizione dell'Agenzia delle entrate ha gravi ricadute negative sulla diffusione delle auto elettriche, che pure il governo intende incentivare (anche con i nuovi criteri di calcolo dei fringe benefit).

Giampiero Guarnerio

PORTAFOGLI DI BORDO BUSINESS MILIARDARIO

Massimo Condolo

Entro il 2030, i pagamenti attraverso la connettività dell'auto varranno 580 miliardi di dollari l'anno, in gran parte spesi per la funzionalità del veicolo. Transazioni fluide e sicure, però, richiedono un ecosistema strutturato

I veicoli connessi aprono nuovi scenari che li trasformano da un mero asset aziendale a un centro interattivo e intelligente di dialogo. Oggi, secondo l'Aniasa, in Italia circolano 850 mila auto e 190 mila mezzi commerciali connessi. Tra le possibilità che si schiudono grazie a queste tecnologie vi sono gli in-car payment, i pagamenti attraverso il sistema di bordo del veicolo stesso, che – con la semplice interazione attraverso lo schermo dell'infotainment – consentono di acquistare beni e servizi. Nulla di rivoluzionario, fin qui: è semplicemente l'integrazione di un sistema di pagamento collaudato, quale la carta di credito, in un hardware per lui inedito. Qualcosa di simile a quello che è già avvenuto con i nostri smartphone, nel cui wallet possiamo inserire la carta di credito e utilizzarla per pagamenti contactless nei Pos dei negozi o sui siti di e-commerce, ma senza i rischi di dispersione del tracciamento delle spese di spostamento che caratterizzavano i primi servizi. Anzi, con la possibilità d'integrare ulteriori funzioni nell'ecosistema aziendale di fatturazione, pagamento e rimborso.

Tagliandi più che upgrade

Secondo la società di consulenza e ricerca Stl Partners, entro il 2030 il business dei pagamenti dall'auto varrà globalmente 580 miliardi di dollari all'anno. Principalmente saranno i servizi legati al veicolo a essere acquistati con questa modalità: rifornimento, ricarica delle batterie, parcheggi, pedaggi, tagliandi e riparazioni costituiranno infatti il 70% del mercato. In questa direzione va, per esempio, il lancio del nuovo servizio di



70%

È il volume d'affari stimato da Stl Partners per le operazioni relative ai servizi per l'auto, quali rifornimenti, parcheggi e pedaggi

25%

La quota prevista per servizi non direttamente connessi al veicolo, come, per esempio, gli acquisti effettuati nelle aree di servizio

5%

Le spese effettuate tramite sistemi in-car payment per aggiornamenti over-the-air del software o attivazione di componenti

Acquistare mentre guidiamo, ricevere i beni direttamente nel bagagliaio quando siamo già in riunione e l'auto è posteggiata. Sono alcune delle possibilità date dalla collaborazione fra sistemi di pagamento, servizi logistici e sblocco delle porte a distanza



Indispensabile per la stabilità del sistema è l'affiliazione di tanti attori che garantiscano una massa critica di utenti

fatturazione delle attività di manutenzione lanciato dalla Mercedes-Benz, che coinvolge la struttura informatica dell'officina e riduce a un quarto i tempi del bonifico. Soltanto un 5% riguarderà aggiornamenti over-the-air del software, compresa l'attivazione di optional il cui hardware è già a bordo ma non operativo, come il riscaldamento dei sedili e il cruise control adattivo. Un più consistente 25% del giro d'affari globale arriverà invece da opportunità di pagamento non legate alle necessità dell'auto, quali l'acquisto di cibo nelle stazioni di servizio o di programmi di intrattenimento per l'infotainment di bordo.

L'economia delle cose

Perché tutto funzioni deve però esserci un ecosistema stabile che renda sicuri e senza intoppi i pagamenti attraverso quella che è stata definita "economia delle cose": un insieme di scambi di denaro analogo al flusso di dati generato nell'internet delle cose. Tale ecosistema deve imbarcare il maggior numero possibile di attori, partendo da quelli con molti utenti: per formare la massa critica iniziale aiutano più le grandi compagnie petrolifere o energetiche, poche e con grandi reti, che non le società di parcheggio, tante e con infrastrutture frammentate e difficilmente connesse. Per estendere il servizio a entità di questo tipo servono intermediari di pagamento come le società emittitrici di carte di credito e banche o quelle di informatica con app per il pagamento quali Apple o Google, i cui sistemi possono essere implementati dai piccoli operatori, che potrebbero mettere a disposizione sistemi di sicurezza come il riconoscimento biometrico. **F&B**