

Wealth paper 13

# CAMPIONI, CAPITALI & IL *valore* DELLA CONSULENZA

**Carriere brevi, guadagni rapidi, scelte complesse: per chi inizia a vincere presto, la vera partita si gioca nel tempo**

di Antonio Murtas

Arrivano giovani, talentuosi e vincenti. E con i trofei arrivano anche compensi milionari, contratti pubblicitari e nuove opportunità. Ma spesso, per atleti e imprenditori dello sport, la ricchezza arriva prima della consapevolezza. Ecco perché per queste figure la gestione del patrimonio è una partita a sé, da giocare con anticipo, visione e metodo. Ne parliamo con Andrea Spagnoli, avvocato e fondatore dello studio Lexside e della realtà specializzata Wealth Sport Management. Partiamo dalle principali esigenze patrimoniali di un atleta professionista o di un imprenditore dello sport.

## **Quali sono oggi le criticità più rilevanti da un punto di vista fiscale e legale?**

Le esigenze principali si possono suddividere in tre fasi fondamentali: innanzitutto, la costruzione del patrimonio, perché ottenere compensi elevati non significa automaticamente essere in possesso di un patrimonio solido. Il patrimonio va costruito con consapevolezza. In secondo luogo, è necessaria una gestione finalizzata alla conservazione del patrimonio stesso, preservandolo da rischi e dispersioni. Infine, vi è lo sviluppo, ovvero la crescita del patrimonio con uno sguardo proiettato al futuro. Oggi, una delle principali criticità riguarda l'utilizzo improprio dei regimi fiscali ordinari e degli strumenti giuridici, specialmente in un'ottica internazionale. L'obiettivo dovrebbe essere quello di utilizzare al meglio i meccanismi che l'ordinamento giuridico e fiscale, nazionale e internazionale, mette a disposizione, massimizzandone le potenzialità.

Un altro aspetto su cui ci concentriamo è quello dello sviluppo di una maggiore consapevolezza finanziaria. Il primo passo del nostro lavoro, come Sport Management, consiste nell'educare lo sportivo alla costruzione del proprio patrimonio. In questi casi interveniamo con maggiore decisione su aspetti come i rischi familiari — basti pensare all'impatto di un matrimonio non gestito correttamente — o sull'organizzazione societaria. Spesso ci troviamo davanti a scelte azzardate come l'apertura di società estere senza un'adeguata pianificazione. Il nostro ruolo è quello di razionalizzare, ripulire il campo da decisioni pericolose o poco lungimiranti.

## **Come si gestiscono le dinamiche personali e intergenerazionali con queste figure?**

Occorre partire dalla famiglia, che spesso ha un ruolo centrale. Da un lato, può svolgere una funzione educativa, aiutando lo sportivo a comprendere l'importanza di una corretta gestione dei propri guadagni, sia in termini di risparmio che di investimento. Questo è particolarmente importante considerando che molti sportivi iniziano a guadagnare somme consistenti in giovane età, spesso tra i 20 e i 30 anni, ma vedono i loro redditi diminuire nel tempo. Dall'altro lato, la famiglia può anche assumere un ruolo gestionale, fungendo da soggetto fiduciario nella supervisione degli investimenti o nella gestione diretta di alcune attività. Avere un familiare di fiducia coinvolto nei processi decisionali è, spesso, un valore aggiunto. Una costante del nostro metodo è l'analisi del contesto per individuare



Andrea Spagnoli, avvocato e co-fondatore dello studio Lexside e di Wealth Sport Management

"alleati" e "rischi". Gli alleati sono appunto la famiglia, ma anche figure come il procuratore o professionisti già vicini allo sportivo. Saper dialogare con loro è fondamentale per costruire un rapporto di fiducia e accompagnare lo sportivo in scelte complesse. Senza questi interlocutori, il nostro lavoro diventa estremamente più arduo.

## **Come si spiega a un giovane atleta l'importanza della pianificazione patrimoniale?**

È una sfida enorme, perché parliamo spesso di ragazzi molto giovani che si trovano improvvisamente a gestire stipendi elevatissimi, senza avere la percezione della transitorietà di quei guadagni. La loro carriera, nella maggior parte dei casi, non dura più di 10-15 anni, e può essere interrotta anche bruscamente da infortuni o altri eventi imprevedibili. A differenza di altri professionisti che lavorano per 40 anni, loro devono costruire in poco tempo il futuro economico dell'intera vita. Pianificare quando si è al massimo delle proprie capacità e dei propri guadagni è l'unica strada per garantire continuità al proprio tenore di vita. Quanto al nostro approccio, è molto operativo: utilizziamo una checklist per mappare i rischi e analizzare il campo d'azione. Solo dopo questa fase preliminare possiamo proporre soluzioni su misura. Ogni sportivo è diverso: vanno considerati lo stile di vita, la carriera, il contesto familiare e gli obiettivi di medio-lungo termine.

## **Che tipo di strumenti si impiegano per la gestione del rischio, sia personale che patrimoniale?**

La pianificazione patrimoniale è la chiave. Una corretta pianificazione consente di proteggere il patrimonio da rischi come sprechi, eventi imprevisti o scelte poco ponderate. Gli strumenti sono molti: a titolo di esempio, dalle polizze vita alle strutture societarie, passando per il trust e senza ovviamente dimenticare la dimensione fiscale e la sua rilevanza. Ciò che conta è che ogni soluzione venga selezionata in base agli obiettivi concreti del cliente. In più, il nostro lavoro è costante: costruiamo una relazione continuativa con aggiornamenti periodici, perché anche le esigenze cambiano nel tempo. Tuttavia, non esiste uno strumento buono per tutti. Noi partiamo dall'ascolto delle esigenze e costruiamo soluzioni sartoriali. Se dopo un anno lo sportivo ha nuove esigenze o se cambia la sua situazione familiare o professionale, rimoduliamo la strategia. La flessibilità è fondamentale.

## **Quanto è diffusa in Italia la consulenza patrimoniale per sportivi?**

Nel nostro paese è ancora una nicchia e ha iniziato a essere riconosciuta solo negli ultimi anni. Mentre sul piano fiscale o giuridico esistono da tempo realtà dedicate al mondo dello sport, la consulenza patrimoniale - intesa come pianificazione integrata - è qualcosa di relativamente nuovo. In Italia, purtroppo, manca ancora una cultura della pianificazione tempestiva, sia nel mondo dello sport che in quello imprenditoriale. Per questo abbiamo deciso di creare Wealth Sport Management e mettere la nostra expertise al servizio di questa clientela e dei loro specifici bisogni.