



L'attrazione in Italia degli sportivi professionisti



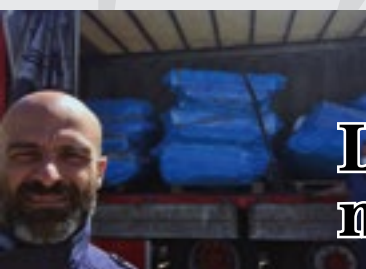
Il Wealth Management a PFEEXPO 2020



Silver Economy e Legislazione dei servizi



#Datecivoce



L'emergenza sanitaria nelle carceri

L'attrazione in Italia degli sportivi professionisti

a cura della Dottoressa Carlotta Marzorati - foto TornaghiPhoto

Il 18 febbraio 2020 si è tenuto il convegno organizzato da Mediobanca «*Il fenomeno dell'attrazione in Italia degli sportivi professionisti: normative di carattere fiscale, civilistico e sportivo*». Ospite d'onore perché tra i massimi esperti del settore, l'Avv. On. Cristina Rossello, patrimonialista, esperta consulente per la tutela dei patrimoni sportivi; dal 1997 al 2007 Responsabile dell'ufficio legale e Consulente del Presidente per le alte strategie della Lega Calcio; Vice-Commissario nomina CONI della Federazione Italiana Sport Invernali nel 2011. Con una prima disamina dell'interesse che si sta creando nell'ambito del mondo degli sportivi, si rileva che dall'inizio dell'anno con il "Decreto Crescita 2019" l'Italia è diventata un'«oasi fiscale» inserendo un regime ad hoc per gli sportivi professionisti, allenatori e altre categorie cd. "capitale umano" incentivati a trasferire la residenza fiscale, per non meno di due anni nel nostro Paese.

L'Avvocato Rossello afferma che i leggendari patrimoni dei *big* dello sport rappresentano una tematica complessa e riservata a chi gravita in quel mondo, pertanto la capacità di gestire la "transizione" durante ogni fase della carriera degli sportivi è presupposto di base che connota e distingue la qualità del professionista a cui gli sportivi si affidano. I professionisti che operano in questo ambito devono avere un ruolo di cura del patrimonio dell'atleta, non solo nell'immediato della carriera sportiva, ma devono operare con continuità in tutte le fasi della stessa al fine di evitare l'esaurimento e sperpero di tale patrimonio.

Quando gli esperti si approcciano al patrimonio dell'atleta devono analizzare vari aspetti ordinari tra cui: *Status quo*, evoluzione normativa, efficientamento, rapido adeguamento, obiettivi, caratteristiche, rendimento e monitoraggio dei rischi.

Normalmente l'imprevisto e la probabilità non sono considerati sotto il profilo patrimoniale, aspetti che invece hanno grande rilievo come il cambiamento di vita degli atleti. Il fattore crisi non viene mai considerato, se la squadra ha un momento di crisi si può riflettere a vario titolo sull'atleta, bisogna quindi calcolare che l'apporto e la massa devono avere diverse destinazioni di tutela per eventuali aspetti di questo tipo.

Si rileva la complessità nel gestire tutti questi aspetti insieme alla profilatura dell'inesperienza, della mancanza di competenza finanziaria, del fatto che l'atleta non ha tolleranza al rischio e che vuole avere subito un rendimento immediato.

La gestione del patrimonio individuale e familiare è sicuramente importante. La famiglia di origine dello sportivo è normalmente la prima "figura" a cui vengono destinati i primi guadagni e talvolta sono anche i soggetti che gestiscono il patrimonio insieme al procuratore.



In alto, il dottor Alberto Chiesa, Mediobanca, padrone di casa e organizzatore dell'evento. Qui sopra, l'Avv. Cristina Rossello al tavolo dei relatori, con il Dott. Alberto Chiesa e l'Avv. Ernesto Sellitto di Mediobanca, il Dott. Marco Bellinazzo de Il Sole 24 ORE e il Dott. Paolo Lucarini di PwC TLS.

L'atleta e le principali figure operanti nell'ambito sportivo generano sempre patrimonio nei loro rapporti con le società (l'attività ha come focus la prestazione sportiva e relativa contrattualistica) gli agenti, gli sponsor, gli organi delle federazioni e delle istituzioni sportive, organi di giustizia sportiva, Authorities che regolano le transazioni finanziarie e gli assetti patrimoniali, monitorando il rispetto della disciplina (ad esempio antiriciclaggio) ed infine i fornitori a vario titolo fuori dal mondo sportivo ma «satellitari» ad esso e alle attività messe in pratica dallo stesso.

Vi sono pertanto diritti e doveri che si intersecano e che producono o che determinano incrementi o decrementi del patrimonio, la soluzione che propongono i professionisti a cui lo sportivo si affida riguarda una gestione patrimoniale rappresentata tendenzialmente da una ruota della fortuna che deve essere sempre fatta e studiata per la persona di cui si occupano.



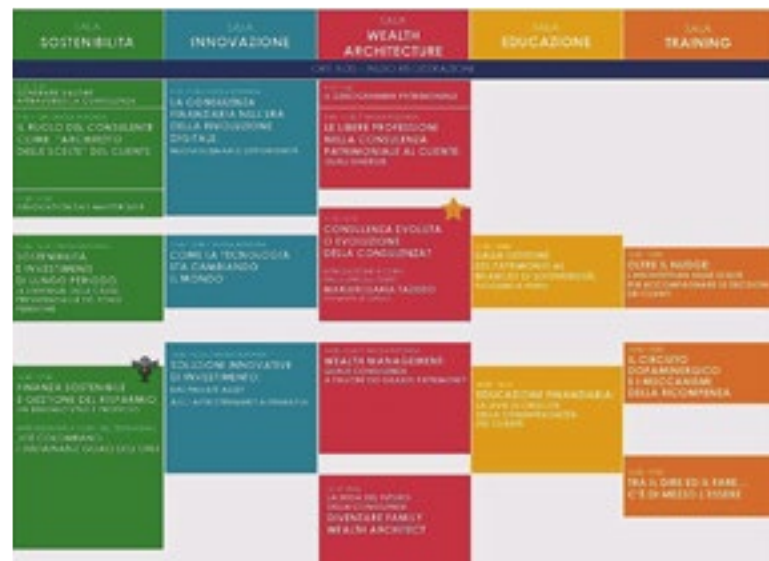
L'Avv. Rossello espone la relazione spiegando come la capacità di gestire la transizione durante ogni fase della carriera sportiva sia presupposto di base che connota la qualità del professionista a cui gli atleti si affidano. Qui i Relatori Dott. Alberto Chiesa, Dott. Marco Bellinazzo, Avv. Cristina Rossello, Dott. Paolo Lucarini, Avv. Luca Ferrari, Avv. Enrico Sellitto e il pubblico nella sala di Mediobanca in via Filodrammatici a Milano.

L'obiettivo è preservare la ricchezza nel tempo, individuare le modalità più efficienti per un'ideale pianificazione patrimoniale nonché per definire una strategia individuale/familiare di lungo periodo, fissando anche un "budget di rischio" finanziario massimo per l'atleta e le sue generazioni a venire, sempre in ottica di efficienza e di massimizzazione della *performance*, allora occorre un modello organizzativo e di gestione ottimale che non può nascere dall'improvvisazione ma sia sempre tracciabile e incrementabile, a patto che sia contestualizzato da esperienze tecniche e professionali di rara e consolidata eccellenza.

Il Wealth Management a PFEEXPO 2020

a cura della Dottorssa Carlotta Marzorati

Il 18 febbraio 2020, al Palazzo delle Stelline di Milano, a PFEEXPO 2020 - importante incontro di studio, di aggiornamento e di approfondimento dedicato per consulenti finanziari, articolato su tre temi principali: sostenibilità, innovazione tecnologia e *wealtharchitecture*. Più di 800 partecipanti e oltre 60 autorevoli speaker tra cui la Prof. Mariarosaria Taddeo, Joe Colombano, Luisella Giani e l'Avv. On. Cristina Rossello. Il panel più importante della giornata è stato dedicato al "*wealth management*" per capire l'evoluzione della consulenza nella gestione dei grandi patrimoni. L'Avv. Cristina Rossello, esperta Patrimonialista, ha messo a disposizione la sua grande esperienza fornendo gli strumenti per diventare consulenti a 360 gradi interpretando le esigenze dei clienti, sugli aspetti non solo patrimoniali, ma anche immobiliari e successori. I rapporti patrimoniali familiari costituiscono il primo pilastro della *wealtharchitecture*, da tali rapporti derivano fortune e disfatte dei protagonisti del capitalismo. Alcune famiglie hanno infatti avuto fortuna nel



Il Panel delle relazioni a PFEEXPO 2020.



La mediazione che deve apportare un professionista, quando si appropria al patrimonio, deve partire quindi dal concetto di rapporto patrimoniale e familiare.

mondo del capitalismo proprio grazie a politiche matrimoniali. La mediazione che deve apportare un professionista, quando si appropria al patrimonio, deve partire quindi dal concetto di rapporto patrimoniale e familiare.

Facendo riferimento all'exkursus dei principali interventi legislativi successivi all'adozione del codice civile, si può facilmente rilevare come l'istituzione familiare sia rimasta per un trentennio un istituto intoccabile, fino quando si è giunti alla prima Riforma del diritto di famiglia, avvenuta nel 1975. Poi, nell'ultimo quarantennio, si è assistito ad un «puzzle» di normative/risposte meramente «regolatorie» del sistema familiare.

Il grande mutamento legislativo del sistema «Famiglia» basato sul «matrimonio» è rappresentato dalla legge Cirinnà che introduce l'«Unione civile» e la «Convivenza di fatto» come istituti che non sono matrimonio.

Il sistema «Unioni civili» ha analogie con il sistema «Matrimonio», ma l'Unione civile nel sistema «Famiglia» non è matrimonio e questo lo si vede bene per le questioni patrimoniali.

Il regime legale dei rapporti patrimoniali fra coniugi è e resta la «comunione dei beni» dal 1975 in poi. L'interregno fra il 20 settembre 1975 e il 31 dicembre 1978 per i matrimoni contratti ante-riforma ha creato situazioni successorie che, per esempio, in caso di capitalismo familiare, ha causato nell'ambito delle acque e delle catene alberghiere grandi conciliazioni stragiudiziali derivanti da dissidi fra stirpi. Le uniche attuali forme alternative legali per regolare un rapporto familiare patrimoniale fra coniugi sono la separazione dei beni, la comunione convenzionale e il fondo patrimoniale. Questi istituti possono risultare talvolta trascurati pregiudicando facili risoluzioni nel caso in cui vi siano delle controversie. Quando vi sono situazioni coniugali critiche, i criteri legali di distribuzione della ricchezza acquisita dopo il matrimonio fra i coniugi sono regolati dall'istituto della separazione prima e del divorzio poi.

Dal 1990 al 2019 vi sono state diverse pronunce, sulla natura dell'assegno divorzile, che hanno cambiato tutta la disciplina patrimoniale con successivo allineamento della giurisprudenza e anche con previsione di correzioni normative da parte del legislatore. Un aspetto parallelo è rappresentato dall'impresa familiare dove si intrecciano vicendevolmente tre «sistemi sociali elementari», strettamente interdipendenti ma con logiche e funzioni differenti: la famiglia, la proprietà e l'impresa.

La separazione personale dei coniugi non rientra tra le cause di cessazione dell'impresa familiare, la normativa a riguardo non è chiara ed è pertanto importante che i coniugi si organizzino prima, altrimenti viene meno il presupposto familiare rappresentato dalla comunione di vita, di affetti, il vincolo di solidarietà e la contribuzione reciproca. Un ulteriore aspetto del quale è doveroso essere consapevoli è quello della continuazione di stirpe. La transizione generazionale rappresenta un momento critico nella vita dell'impresa. Nella maggior parte dei casi vi è in-

fatti un imprenditore/fondatore, unico responsabile dell'azienda, in capo al quale sono concentrate tutte le competenze e l'assunzione delle decisioni. Da ciò scaturisce il problema del passaggio di testimone dall'imprenditore/fondatore ad altri soggetti della famiglia. Non sempre è agevole per l'imprenditore individuare i continuatori dell'impresa con tranquillità. Le difficoltà sono a volte di carattere oggettivo, a volte di carattere morale.

È necessario avere un approccio volto alla pianificazione dei processi di transizione generazionale nelle imprese familiari per definire una vera e propria strategia successoria, con l'individuazione delle fasi che accompagneranno l'intero processo di trasferimento della proprietà e del potere decisionale.

Gli strumenti possono essere diversi. Ad esempio: la successione in vita, il patto di famiglia, le clausole societarie, la donazione che può avvenire già nell'interregno, prima del decesso, e quindi poi a mezzo testamento.

La conduzione e il controllo dei rapporti patrimoniali familiari presuppongono conoscenza della disciplina e pianificazione: fattori che spesso l'interessato non coltiva o sottovaluta.

Ci sono due componenti chiave per una pianificazione finanziaria di successo: che cosa facciamo

mo e come ci sentiamo in conseguenza delle nostre azioni. La pianificazione finanziaria non è un evento, è un processo, ed è importante collaborare con un professionista della materia che miri al raggiungimento degli obiettivi e delle aspirazioni dell'individuo.

È pertanto questo uno dei casi di maggiore necessità di «professionisti di risposta» adeguati, preparati e consapevoli di tutti gli aspetti della materia.



L'Avvocato Cristina Rossello e in basso la locandina dell'evento PFEXPO 2020 tenutosi a Milano, Palazzo delle Stelline.

