

THE SIGNAL

WEALTH MANAGEMENT BEYOND THE NOISE

LONGEVITY:
IL NUOVO BANCO
DI PROVA
PER BANKER
E GESTORI

WEALTH
TRANSFER:
LE STRATEGIE
DI 10 PLAYER

LA CONSULENZA
INDIPENDENTE
FA RETE: IN GIOCO
30 MILIARDI

SIMONE ROSTI
VANGUARD

LA LUNGA MARCIA DEI REPLICANTI

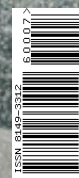


SUPER-SOVRANI,
LA GEOGRAFIA DEL
POTERE CHE MUOVE
I MERCATI

PORTAFOGLI:
LA SFIDA È LEGGERE
INSIEME PUBBLICO
E PRIVATO

BANCHE,
CHI ACCELERA
SUGLI ASSET
DIGITALI

PASSION ASSET:
QUANTO VALE LA
VENDEMMIA 2026



Un passaporto internazionale per gli asset delle celebrity

di Rita Annunziata

La notorietà diventa un fattore di vulnerabilità: ogni scelta personale può trasformarsi in un rischio reputazionale, ogni relazione in una potenziale criticità patrimoniale, ogni spostamento in una sfida fiscale e giuridica

Più cresce il patrimonio, più aumentano i rischi. Ma quando si parla di celebrità, la ricchezza non è l'unica - e neanche la principale - fonte di vulnerabilità. A fare la differenza rispetto a un cliente private “tradizionale” è la notorietà, una caratteristica che trascende la dimensione economica. Ogni scelta personale può trasformarsi in una questione reputazionale, ogni relazione può avere conseguenze patrimoniali, ogni spostamento apre nuovi scenari fiscali e giuridici. “Che sia uno sportivo, una persona dello spettacolo o un imprenditore diventato una celebrity - come Leonardo Maria del Vecchio o Flavio Briatore - il minimo comun denominatore è l'essere riconosciuti. Il che amplifica determinati rischi”, osserva Matteo Pettinari, fondatore di In Media Trust. Il fil rouge, in altre parole, è la visibilità. “Sono facilmente avvicinabili da chiunque abbia intenzioni non del tutto chiare o trasparenti”, racconta l'esperto. “Si sa che posti frequentano, dove vanno in vacanza o al ristorante. La celebrità comporta una quantità di frequentazioni che, proprio per la loro numerosità, non possono essere sempre vagliate nella loro totalità”. È qui che la notorietà introduce il primo elemento di vulnerabilità. Per una persona non esposta al pubblico, una relazione personale o professionale rimane generalmente confinata alla sfera privata. Per una celebrity, invece, ogni interazione può diventare pubblica e innescare effetti che vanno oltre la reputazione individuale. “Basta pensare a Fabrizio Corona o Lele Mora e, in generale, a tutte quelle situazioni in cui vicende di natura scandalistica hanno prodotto riflessi importanti sul patrimonio”, osserva Pettinari. “Una volta che una notizia esce, la differenza

rispetto a una persona comune è enorme. La notorietà amplifica il potenziale danno, rendendo questi soggetti - per caratteristiche diverse - paradossalmente più fragili”.

Gli sportivi e la vulnerabilità dell'età
A questa esposizione si aggiungono, soprattutto nel mondo dello sport, fattori strutturali di vulnerabilità. Il successo economico arriva spesso in una fase precoce della vita, quando il patrimonio cresce più rapidamente rispetto alla capacità di gestirne la complessità. “Per ragioni fisiologiche raggiungono l'apice del loro successo dai 20 ai 30 anni. In quella fascia d'età è difficile avere autocontrollo e disciplina”, sottolinea l'esperto. “Mancanza di esperienza e poco tempo da dedicare alla cura del patrimonio e delle relazioni sono elementi ricorrenti. Proprio per questo, spesso, tendono a delegare”. Una delega che può diventare essa stessa fonte di rischio. “Ci sono molti casi di sportivi che hanno affidato la gestione dei propri interessi a familiari, amici o conoscenti senza alcuna esperienza specifica”, osserva Pettinari. “Quando va bene, queste persone possono commettere errori in buona fede; quando va male, il rischio è che diventino loro stesse il veicolo attraverso cui il patrimonio viene danneggiato”.

L'internazionalizzazione della celebrità
Una fragilità che si amplifica ulteriormente quando la carriera assume una dimensione internazionale. Lo sport professionistico è infatti sempre più globale: la mobilità diventa parte integrante della carriera. “L'internazionalizzazione della celebrity sportiva è evidente, dal calcio alla pallacanestro”, spiega l'esperto. “Ci

si sposta perché cambiano i mercati e le opportunità professionali. È il caso per esempio degli Emirati Arabi Uniti. Fino a pochi anni fa, non avevano questo peso nel panorama sportivo internazionale. Oggi, invece, c'è il Dubai Basketball che gioca in Eurolega e attira atleti italiani ed europei. Ma, quando ci si sposta continuamente, si creano inevitabilmente nuove criticità”.

Il nomadismo sportivo e la tematica familiare La prima riguarda la fiscalità. “Lo sportivo pensa a giocare, non necessariamente a chiudere correttamente una posizione fiscale in un Paese prima di trasferirsi in un altro”, osserva Pettinari. “Una carriera costruita in più ordinamenti richiede una gestione attenta dei redditi prodotti. Devono sostanzialmente creare una sorta di passaporto internazionale del patrimonio, collocandolo attraverso alcuni strumenti - come le polizze assicurative e i trust - in modo da muoversi liberamente tra le diverse giurisdizioni”. Tra l'altro, il tema del “nomadismo sportivo” si intreccia con la tematica del diritto personale e familiare. Il rischio non è soltanto quello di non adempiere correttamente agli obblighi di una determinata giurisdizione, ma anche quello di non avere una struttura patrimoniale coerente con una vita che si sviluppa attraverso più Paesi. “Quando la notorietà diventa worldwide, tutto quello che si accumula rischia di venire disintegrato da un divorzio finito male”, avverte l'esperto.

L'evoluzione del wealth management
Le necessità delle celebrity rappresentano, in



realtà, un'anticipazione di una trasformazione più ampia del wealth management. “Sta evolvendo verso servizi sempre più integrati”, dichiara Pettinari. “La gestione del patrimonio in sé non è diversa perché il cliente è una celebrità, ma cambia il contesto in cui si inserisce: servono servizi alla persona, strumenti di asset protection, strutture capaci di garantire linearità e difendibilità fiscale”. Un cambiamento che, secondo l'esperto, avvicina il wealth manager al ruolo del family

office. “In più, anche la natura degli asset sta cambiando”, conclude Pettinari. “Il wealth management deve estendersi ai trophy asset, ma anche a strumenti non bancari come il private debt e le forme di private equity e club deal. Le celebrity devono essere coinvolte nelle iniziative giuste. Ci vuole la giusta dose di coraggio, soprattutto quando si è giovani, per investire anche nella parte azionaria e di sviluppo del Paese. Ma devono farlo con strutture professionali e istituzionalizzate”.