

Come noto, il trust rappresenta uno strumento molto utile nella gestione di un patrimonio vincolato al perseguimento di un qualsiasi obiettivo, purché meritevole di tutela. La prassi professionale insegna come in tempi recenti l'istituto abbia trovato terreno fertile anche tra gli atleti professionisti, i quali vedono nel trust un veicolo privilegiato con il quale pianificare "una gestione su misura" delle proprie sostanze, in un'ottica di protezione, conservazione ed ottimizzazione patrimoniale, con l'obiettivo finale di garantire per sé stesso ed i membri della propria famiglia una vita economicamente serena sia durante sia nella fase *post*-carriera.

L'attività di un atleta professionista comporta una condizione di benessere economico che non necessariamente è in grado di perdurare per tutta la propria esistenza. Numerosi sono, infatti, gli esempi di professionisti - anche tra i *top players* mondiali del calcio, del basket, della boxe o del tennis, solo per citare alcuni sport - che, pur avendo accumulato nel corso dell'attività agonistica stipendi a sei, sette o anche otto cifre e stipulato contratti di *sponsorship* altrettanto vantaggiosi, si sono ritrovati, nel giro di pochi anni dal ritiro delle competizioni, ad affrontare difficoltà economiche che sono sconfiniate, in alcuni casi, anche in condizioni di vera e propria indigenza. Quali sono le ragioni di tali *debacles* finanziarie? È presto detto: non aver saputo amministrare in modo consapevole ed oculato i profitti realizzati in carriera e, quindi, una inadeguata gestione del proprio patrimonio, personale e familiare, unita alla mancanza di una mirata e lungimirante pianificazione, a lungo termine, delle proprie finanze.

La pianificazione patrimoniale di uno sportivo professionista è una tematica delicata e complessa, in quanto caratterizzata da un'evoluzione patrimoniale-finanziaria del tutto peculiare rispetto a quella di qualsiasi altro professionista, avvocato, medico o commercialista che sia. Gli sportivi hanno, infatti, una carriera breve ma intensa, sia dal punto di vista atletico che finanziario. L'attività agonistica inizia in giovane età e non dura, nei migliori dei casi, più di 10-15 anni, un lasso di tempo molto limitato durante il quale gli sportivi accumulano guadagni elevatissimi e questo fa sì che essi siano portati ad un tenore di vita al massimo della loro possibilità e tendenzialmente votato allo sperpero, incarnazione perfetta che quello che conta è solo "qui ed ora", per poi ritrovarsi, tuttavia, a fine carriera, come novelle "cicale" di esopiana memoria, se non totalmente indigenti, con ben pochi risparmi da parte. Così, per la sola voglia di esemplificare, letteralmente "a mani vuote", nonostante una brillante carriera calcistica, si è ritrovato l'ex giocatore dell'Inter, Fabio Macellari il quale, durante una recente partecipazione ad un noto *podcast*, molto seguito in rete, ha candidamente dichiarato di aver speso tutti i suoi guadagni da professionista in dipendenze di vario tipo e di essere ora costretto a lavorare come panettiere, cameriere e boscaiolo solo per assicurarsi una vita almeno dignitosa; né sorte migliore è toccata al suo compagno di squadra, Andreas Brehme, terzino tedesco, finito a lavorare in un'azienda di pulizie per poter sopravvivere.

Altre volte ancora, accade che gli atleti, soprattutto calciatori, dopo aver cessato l'attività sportiva e al fine di procurarsi nuove fonti di reddito, compiano delle scelte imprenditoriali o investimenti finanziari azzardati o sbagliati, su consiglio di affaristi, sedicenti consulenti o esperti senza scrupoli che vedono negli atleti solo facili prede finanziarie. Roberto Mancini, Billy Costacurta, Roberto Baggio, Ruggiero Rizzitelli e molti altri - citati anche da una nota inchiesta del Sole24Ore - sono stati

truffati per aver dato fiducia in chi proponeva loro quote di una fantomatica miniera di marmo nero in Perù piuttosto che di società finanziarie romane.

Il *default* patrimoniale degli atleti professionisti è dunque il risultato di due fattori: la "mala-educazione finanziaria" e l'inesperienza. La prima si concretizza nel non aver consapevolezza e conoscenza neppure delle minime regole di base da seguire per una corretta gestione dei propri guadagni. Sembra quasi beffardo, ma crudamente veritiero e assolutamente attuale, il detto del XVI secolo, attribuito a Francesco Bacone, secondo cui " la conoscenza è potere".

L'inesperienza, invece, porta a non capire di chi ci si può fidare per gestire i propri guadagni. Spesso gli atleti, complice anche la giovane età, decidono, non a caso, di affidare la gestione del proprio patrimonio a familiari o ai manager che li rappresentano, oppure si fanno consigliare dagli "amici degli amici" proprio per la paura di imbattersi in qualcuno che voglia profittarne delle proprie finanze, senza tuttavia tener conto del fatto che quasi sempre, si tratta di soggetti che non hanno le competenze necessarie per amministrare patrimoni complessi o che, comunque, possono avere interessi in conflitto con quelli dello sportivo stesso¹.

Non destano quindi stupore, sulla base di quanto esposto, i risultati di uno studio condotto sul settore calcistico, sia italiano che europeo, dalla *Lombard International Assurance*, secondo il quale almeno quattro calciatori su dieci sono a rischio indigenza entro 5 anni dal ritiro.

I molteplici rischi ai quali l'esercizio della attività agonistica sottopone gli atleti professionisti, soprattutto se si tratta di sportivi che si trovano nella fase di vita di "accumulo di ricchezza", possono essere superati attraverso l'istituzione di un trust che accompagni, all'effetto segregativo ad esso connesso, finalità sia propriamente protettive che di effettiva programmazione economica ed ottimizzazione patrimoniale.

La struttura dell'istituto del trust è notoriamente molto snella e lineare: un soggetto, c.d. disponente, può disporre di tutti o di parte dei propri beni, mediante un atto dispositivo, affidandone temporaneamente la proprietà e la gestione unitaria ad un trustee, affinché detti cespiti siano amministrati secondo una specifica destinazione, impressa dallo stesso disponente, (c.d.vincolo di destinazione) in forza di un atto istitutivo, nell'interesse di un terzo beneficiario (vincolo di destinazione). Partendo, quindi, dal presupposto che il problema principale che affligge il professionismo sportivo è la "*mala gestio*" degli altissimi guadagni realizzati in un tempo altrettanto breve, l'atleta può istituire, sottoporre e vincolare il proprio patrimonio in trust per programmare nel tempo la gestione delle risorse patrimoniali, personali e familiari, così da assicurare, mediante regole precise, l'attribuzione di (solo) una parte dei (notevoli) redditi (conseguiti grazie alla attività sportiva), nel corso della durata del trust, ordinata e cadenzata secondo i bisogni, necessità ed interessi, sia personali che del proprio nucleo familiare, accantonando, invece, secondo un piano predefinito, quanto non distribuito per garantire all'atleta e ai propri familiari sufficienti disponibilità economiche per il *post* carriera. Così strutturato, il trust costituisce un veicolo privilegiato per assistere e supportare, in un'ottica di unitarietà gestionale ed integrità patrimoniale,

¹ Si pensi solo al caso di Peter Graff, padre padrone, allenatore e manager, della famosa tennista Steffi, condannato nel 1997 per evasione fiscale sul reddito della figlia (circa 7,4 milioni di dollari).

l'atleta e la sua famiglia, garantendo loro il mantenimento del tenore di vita a cui ormai sono abituati, senza soluzione di continuità, in ogni fase della sua carriera sportiva, *in itinere* ed al termine dell'attività agonistica. Un tale obiettivo programmatico è realizzabile perché il trust nasce per durare nel tempo ma, a differenza di altre strutture o soluzioni negoziali, è uno strumento dinamico, destinato ad evolversi parallelamente al mutare delle esigenze e della struttura della famiglia, che deve rispondere sia ai "desiderata" del disponente che all'interesse dei beneficiari, presenti e futuri. Individuando, quindi, nel trustee l'unico proprietario del patrimonio in trust al quale è affidata anche la gestione unitaria dello stesso, l'atleta può dunque contare su di una amministrazione ponderata, misurata ed oculata dei cespiti, condotta nel rispetto di una finalità prettamente conservativa, ed in un'ottica di confidenzialità e riservatezza, elementi da non sottovalutare se si considera l'esposizione e la pressione mediatica alla quale molti sportivi sono costantemente sottoposti.

È fondamentale dunque che l'atleta, prima di istituire un trust, scelga il trustee in base sia alla sua comprovata esperienza nella protezione, gestione e trasmissione di grandi patrimoni sia alle sue doti umane individuate nei termini della coscienziosità e sensibilità. Il compito di amministrare il fondo in trust deve infatti essere affidato a un soggetto che sia di fiducia e, al contempo, sia dotato di struttura adeguata e di comprovate competenze - legali e fiscali, tra le tante - atte a tutelare al meglio gli interessi dei beneficiari del trust.

Con l'affidamento al trustee quanto conferito in trust dal disponente/atleta - indifferentemente mobili, immobili, titoli di credito, diritti di ogni tipo e, in genere, tutto ciò che può formare oggetto di trasferimento - costituisce, per l'effetto, un patrimonio autonomo ed unitario, c.d. "fondo in trust", separato sia dal compendio personale del trustee, sia dai residui cespiti del disponente. Si dice, a tal proposito, che i beni in trust sono a tutti gli effetti "segregati" per evidenziare la loro "impermeabilità" ad eventuali vicende personali, professionali o imprenditoriali future dell'atleta che in qualche modo possano sviare o frustrare l'attuazione del programma delineato nel trust: garantire per il professionista ed i membri della propria famiglia una vita economicamente serena sia durante sia nella fase *post*-carriera. In questo senso l'effetto segregativo dispiega una generica funzione di protezione patrimoniale, rendendo il trust mezzo idoneo a proteggere le risorse economiche del professionista sportivo e a realizzarne la destinazione secondo gli obiettivi fissati dal disponente.

Ancora, "gestire" non significa, solo proteggere e conservare, ma anche investire al meglio le risorse economiche. E qui entra in gioco un'altra fondamentale funzione del trust: l'accrescimento e l'ottimizzazione del patrimonio dell'atleta, ove chiaramente ciò possibile. Sotto questo profilo, benché il trustee sia titolare di un generale potere di investimento, l'atto istitutivo può prevedere, in una prospettiva di efficientamento e di massimizzazione del capitale, il coinvolgimento nella vita del trust di "esperti finanziari" - intermediari autorizzati - scelti di regola dal trustee, eventualmente d'intesa con il guardiano o lo stesso atleta/disponente, la cui professionalità ed esperienza consente loro di individuare, adottare e attuare - a supporto e sempre sotto la supervisione del trustee - le strategie di investimento più opportune per ottimizzare e valorizzare il patrimonio vincolato in trust, di modo che il capitale possa facilmente trasformarsi, entro la fine della carriera dell'atleta, in un "motore che auto-produca redditi" in funzione delle esigenze e degli obiettivi da raggiungere.

Un ulteriore vantaggio legato all'utilizzo del trust è strumentale ad un passaggio generazionale senza complicazioni o conflitti. Il trust consente all'atleta di pianificare la sua successione mortis causa dettagliando specificamente i destinatari del (suo) patrimonio e stabilendo tempi, condizioni e modalità di assegnazione dello stesso, pur sempre nel rispetto delle norme successorie, anche in presenza di rapporti familiari complessi, molto frequenti nel caso di atleti e sportivi professionisti. Il trust può, in particolare, operare preventivamente evitando il sorgere di questioni e liti familiari legate all'eredità, frequenti in presenza di rapporti familiari complessi, come in caso di "*blended family*" (più figli avuti da diversi coniugi) o di "*cobabiting family*" (unioni non formalizzate dal vincolo matrimoniale), garantendo il soddisfacimento delle pretese economiche dei soggetti interessati.

Un ultimo cenno anche al profilo fiscale. Con il trust è possibile coniugare le esigenze di tutela e pianificazione del patrimonio con un regime tributario non solo attualmente più definito, ma per certi versi più "attraente" per il disponente/atleta. Invero, lo scorso 20 ottobre 2022 è stata pubblicata l'attesa circolare n.34/E/2022 sul regime fiscale del trust, che ha fatto seguito alla consultazione avviata lo scorso 11 agosto 2021. In estrema sintesi, l'Agenzia delle Entrate si è definitivamente conformata, quanto all'imposizione indiretta, all'orientamento, ormai più che consolidato, della giurisprudenza di legittimità, della tassazione dei trust al momento della c.d. "uscita dei beni", individuando cioè il momento impositivo ai fini dell'imposta sulle successioni e donazioni (ma anche dell'imposta ipotecaria e catastale ove siano segregati in trust beni immobili) non più nella dotazione al trust attraverso negozi dispositivi, bensì nell'atto dell'attribuzione dei beni e diritti facenti parte del patrimonio in trust in capo ai beneficiari finali: ai fini fiscali, infatti, la dotazione di beni in trust è tipicamente neutrale, in quanto atto a titolo gratuito. Ne discende, pertanto, correttamente che solo in sede di devoluzione dei beni in trust ai beneficiari, si manifesta quello stabile arricchimento suscettibile di essere sottoposto al tributo.

Con riferimento, invece, all'imposizione diretta, il trust è, lo ricordiamo, soggetto passivo ai fini delle imposte sui redditi. In caso di trust con beneficiari individuati, i redditi vengono attribuiti in capo ai beneficiari, viceversa vengono tassati direttamente in capo al trust. Si tratta questa di una differenza fondamentale rispetto a quanto accade, invece, ad esempio in caso di intestazione fiduciaria ove i redditi derivanti dai beni, pur intestati fiduciariamente continuano a essere imputati al fiduciante, che rimane il soggetto passivo d'imposta.

Per cui, anche a fronte di una maggior chiarezza sull'imposizione fiscali, l'istituzione di uno strumento trust connotato (anche) da esigenze di pianificazione successoria o, comunque, di razionalizzazione dei processi divisionali dell'eredità sembra porsi particolarmente vantaggiosa per l'atleta professionista.