

12,6 mln vinti da Alcaraz al Roland Garros possono ingannare, per il resto spese e affanni

Col tennis non si diventa ricchi

Solo i primi 100 al mondo guadagnano, gli altri fanno fatica

DI CLAUDIO PLAZZOTTA

Belluzzo international partners è una boutique professionale multidisciplinare, con sede a Londra e uffici sparsi in mezzo mondo, che «eroga consulenza negli ambiti wealth, law, tax e finance». In sostanza, avvocati e commercialisti che danno consigli su come amministrare al meglio il proprio patrimonio. E tra i vari clienti sportivi di **Alessandro Belluzzo** ci sono circa 45 tenniste e tennisti di varie nazionalità (e di altissimo livello), per i quali si occupa delle dichiarazioni fiscali e della pianificazione patrimoniale.

Patrizia Oggi, da alcuni anni, conduce una battaglia in solitario per provare a raccontare il mondo del tennis per quello che è realmente, tentando di vincere pure una certa omertà che regna tra addetti ai lavori e che punta spesso a nascondere la vera situazione economico-finanziaria dei tennisti.

Il mondo di racchette e palline, infatti, in superficie è addobbato di sponsor prestigiosi, di brand esclusivi, di una certa eleganza intrinseca nel gioco, di club meravigliosi, di nomi che evocano lusso ed heritage, da Monte-Carlo a Wimbledon, dal Queen's di Londra al Roland Garros. Ma grattando via la pellicola dorata e andando un po' più in profondità, ci si imbatte in una realtà molto diversa e poco nota. Realtà che Belluzzo, avvocato (nel sistema giuridico britannico è un barrister) veronese trapiantato a Londra, conosce molto bene: «Solo i tennisti che stanno nei primi 100 posti al mondo in classifica riescono a mettere via dei soldi, a risparmiarli. Sotto al numero 100 o vai in pari o, addirittura, ci rimetti dei soldi, perché comunque le spese di un tennista, che è un imprenditore, un lavoratore autonomo, si aggirano come minimo tra 150-200 mila euro all'anno tra viaggi, hotel, staff, ecc». Quindi, i rimedi che Atp (l'Associazione dei tennisti professionisti, guidata dall'italiano **Andrea Gaudenzi**) sta mettendo in campo sono interessanti ma non ancora sufficienti: «Il mondo del tennis è molto migliorato grazie al lavoro fatto da Atp, si vede una evoluzione. Ma non basta. Si tratta di fare una battaglia, di imporre una soluzione sociale per dare una mano ai ragazzi, coprire le spese, ridurre le soglie di povertà».

Parliamo di tennisti che, ad esempio, viaggiano di continuo, scomodi, su voli di linea (i voli privati se li possono permettere, di solito, solo quelli che stanno nella Top5 del ranking; quelli in business i tennisti nella Top25, ndr), con lun-

ghe ore di attesa, scali in vari aeroporti. E tutto ciò influenza molto le prestazioni sportive. Se questi ragazzi hanno problemi finanziari, è la loro famiglia che deve investire, anticipare. Ciò significa avere i genitori molto presenti nella gestione di tutto. E non è sempre un bene.

Magari ci facciamo ingolosire dall'assegno di 2,55 milioni di euro che **Carlos Alcaraz** ha appena incassato per la vittoria del Roland Garros a Parigi. O magari dai 50 milioni di euro all'anno che Sinner prende dagli sponsor.

O dai 100 milioni annui che si intascava **Roger Federer**. Ma la vita vera sul tour è fatta degli **Otto Virtanen**, numero 100 Atp (quindi il centesimo miglior tennista al mondo, una eccellenza), professionista dal 2020, che in carriera ha guadagnato in premi ap-

pena un milione di dollari. O dei **Kamil Majchrzan**, numero 97 al mondo, professionista dal 2013, con montepremi complessivi incassati di 2,3 milioni di dollari. Queste sono persone che perdono soldi per stare sul circuito, non guadagnano nulla.

«Si dovrebbe pensare a rendere lo sport, e quindi anche il tennis, parte del curriculum accademico, come in Uk o Usa: così si aiutano da subito i ragazzi con talento. Più in generale», prosegue Belluzzo, «per i tennisti è importante essere seguiti in campo e fuori dal cam-



po da professionisti seri e da agenti capaci. I primi tre consigli che do a tutti i miei clienti, tennisti compresi, sono questi: bisogna fare il testamento; è necessaria una assicurazione sulla vita e sugli infortuni; in caso di matrimonio, stipulare sempre un accordo pre-matrimoniale, poiché spesso ci si sposa con persone straniere e le varie leggi nazionali, in tema di divorzio, sono molto differenti. Possono sembrare consigli basilici», commenta Belluzzo, «ma invece sono necessari, perché tante volte questi ragazzi sono seguiti da persone davvero poco esperte del settore, che poi causano danni patrimoniali e di immagine molto gravi».

Quanto alle polemiche, spesso demagogiche, sulla residenza fiscale dei tennisti, Belluzzo entra a gamba tesa: «Tutti i tennisti pagano le tasse sui montepremi che vincono e sulle loro sponsorizzazioni tecniche volta per volta nei singoli paesi in cui giocano. La maggior parte dei tennisti vive nel Principato di Monaco, ma paga le tasse in tutto il mondo. Si risiede a Monaco soprattutto per altri motivi: lo stile di vita, la sicurezza, le strutture in cui allenarsi. Dal punto di vista fiscale, il Principato può dare dei vantaggi solo a pochi tennisti top, che hanno introiti altissimi da sponsor e da attività extra tennis. Ma, invece, la gran parte dei tennisti vive sostanzialmente dei montepremi, su cui paga le tasse nei singoli paesi in cui li vince: per esempio, una aliquota del 25% in Germania, o fino al 45% nel Regno Unito».

Da un punto di vista dei pagamenti dei premi, i tornei, peraltro, si sono organizzati bene: «Un tempo ti davano in mano un assegno ed era finito lì. Ora chiedono subito la residenza, il codice fiscale, c'è una struttura dedicata che si occupa di questi aspetti, e che fino a qualche anno fa non c'era», dice Belluzzo. Per questioni di etica professionale, Belluzzo preferisce mantenere riservati i nomi degli sportivi di alto livello che segue con il suo studio. Uno, però, lo possiamo fare: su LinkedIn, infatti, Belluzzo ha appena salutato **Jorginho**, il calciatore ex nazionale italiana che si è trasferito al club brasiliano del Flamengo: «Abbiamo avuto il privilegio di seguirlo in tutti gli aspetti fiscali, legali e pratici della sua vita professionale sin da quando si è trasferito dall'Italia al Chelsea e poi all'Arsenal, fino al più recente passaggio al Flamengo. Gli auguriamo il meglio per questo nuovo capitolo della sua carriera, fieri di averlo affiancato in questo suo percorso».

Warner Bros. Discovery si divide in due Streaming e studios da un lato, tv dall'altro

DI ANDREA SECCHI

Warner Bros. Discovery si divide in due. Si concretizza l'operazione di cui si parla da alcuni mesi: il gruppo Usa ha annunciato ieri che nasceranno due società indipendenti quotate in borsa: WBD Streaming & Studios e WBD Global Networks.

La prima conterrà quelli che sono stati definiti i gioielli della corona di WB Discovery: le attività di produzione cinematografica e televisiva (che comprendono Warner Bros. Pictures, DC Studios, Warner Bros. Television e Hbo) più il servizio streaming su cui il gruppo sta puntando molto, Hbo Max, al lancio in Italia il prossimo anno. Ancora, in questa società confluiranno lo studio di produzione di videogiochi e le attività internazionali di Tnt Sports.

WBD Global Networks, invece, avrà tutta la parte televisiva e le declinazioni streaming di quest'ultima. I canali italiani, quindi, da Nove a Real Time, confluiranno in Global Networks, insieme a tutti gli altri (Cnn, Tnt eccetera) e così accadrà anche per Eurosport e Discovery+. Non ci sarà quindi l'accorpamento in uno streaming come WBD aveva annunciato in passato: Discovery+ resterà come finestra sui canali tv (sicuramente come servizio avod, supportato dalla pubblicità), mentre Hbo Max prederà la propria strada come piattaforma premium in una società distinta.

A divisione avvenuta (metà del 2026) **David Zaav**, presidente e ceo di WBD, ricoprirà la carica di presidente e ceo di Streaming and Studios. **Gunnar Wiedenfeld**, cfo dell'attuale gruppo, sarà presidente e ceo di Global Networks. Entrambi manterranno i loro attuali ruoli presso WBD fino alla separazione.

Con la divisione delle attività, gli attuali so-

ci di WBD riceveranno in proporzione azioni delle due entità e inoltre WBD Streaming & Studios deterrà un 20% di Global Networks che monetizzerà successivamente nel tempo.

Al momento non sono stati diffusi dettagli finanziari sull'operazione, si sa solo che la società con i network televisivi avrà la maggior parte del debito attuale, mentre quella dedicata allo streaming avrà in dote un debito inferiore, seppure non insignificante. In entrambi i casi, comunque la chiamata è a ridurlo e già da ora WBD ha ottenuto un prestito ponte da 17,5 miliardi di dollari per ristrutturarlo.



Maslav

Proprio il debito (38 miliardi di dollari a marzo) è stato indicato negli scorsi mesi come una delle criticità che ha portato a questa operazione. Ma in realtà è solo conseguenza di un insieme di difficoltà: WBD con lo split ha semplicemente diviso le attività con prospettive di maggiore crescita da quelle in declino, e quindi lo streaming dai canali televisivi. Questi ultimi, per altro, sono in affanno soprattutto negli Stati Uniti e a livello internazionale, mentre l'Italia è un'eccezione perché con il suo business sta vivendo un momen-

to di crescita.

to di crescita.

«Operando in futuro come due aziende distinte e ottimizzate», ha dichiarato Zaslav, «stiamo dando a questi marchi iconici la maggiore focalizzazione e la flessibilità strategica di cui hanno bisogno per competere nel modo più efficace nell'attuale panorama mediatico in continua evoluzione». Quindi focalizzazione su un'attività più ristretta e flessibilità, con un percorso contrario rispetto a quanto fatto nel 2022 quando si fusero WarnerMedia (originariamente Time Warner, poi acquistata da AT&T) e Discovery dando vita a Warner Bros. Discovery.



David Zaslav

© Riproduzione riservata