

**24 Aprile 2026 - 19:19** di *Alberto Lattuada*

---

Il gioco pubblico italiano nel 2025 ha superato 165 miliardi di raccolta e 11,4 miliardi di gettito all'Erario. Eppure le federazioni sportive guardano al settore del betting come a un creditore silenzioso che non salda mai. Gianni Petrucci, presidente della Federazione Italiana Pallacanestro (FIP), porta quattro richieste sul tavolo: una quota della raccolta delle scommesse, l'abrogazione del Decreto Dignità sulle sponsorizzazioni, il Decreto Crescita e un Tax Credit sul modello del cinema. Tutte misure già invocate dal calcio. Tutte rimaste sulla carta. La domanda che conta non è "quanto vogliono le federazioni", ma "quale delle due leve genera davvero valore, e per chi".

### **Quando il basket entra nella partita delle scommesse**

Petrucci non è un outsider del sistema. Ha guidato il Comitato Olimpico Nazionale Italiano per sedici anni, è stato commissario della Federazione Italiana Giuoco Calcio (FIGC) nel 2001, conosce i meccanismi istituzionali. Quando parla di scommesse e di federazioni, parla da una posizione che ha peso specifico.

Le quattro richieste della FIP seguono una logica che il calcio ha già percorso: quota della raccolta delle scommesse sportive, fine del divieto di pubblicità introdotto dal Decreto Dignità (D.L. 87/2018), ripristino del Decreto Crescita per i contratti con atleti stranieri, Tax Credit sul modello del cinema. Nessuna novità nel catalogo. La novità è la fonte: per la prima volta è il presidente della pallacanestro italiana a portarle in modo esplicito, ricordando che il basket è sport professionistico di squadra, genera eventi su cui si scommette e produce gettito indiretto senza ricevere nulla in cambio.

Il riferimento ai vertici della Conferenza Episcopale Italiana (CEI), interpellati, racconta Petrucci, senza ricevere spiegazioni, dice molto: il presidente FIP interpreta la resistenza come un blocco culturale prima che tecnico. È una lettura plausibile. Ma il problema, a guardare i numeri, è anche strutturale.

### **Un mercato in compressione: i numeri che il dibattito politico ignora**

Il mercato contrae. Non è una percezione. Nel 2025 l'online scende a 13.905 milioni di euro (-3,1% rispetto al 2024). Il fisico cala a 5.285 milioni (-3,6%). Crescono solo gli eventi simulati, a 1.607 milioni (+11,7%): il prodotto costruito artificialmente

avanza, quello legato agli eventi reali arretra.

Il prelievo erariale non segue la raccolta. L'Imposta Unica dal canale online sale a 413 milioni di euro nel 2025 (da 389 nel 2024), quella dal canale fisico a 208 milioni: complessivamente 621 milioni, in crescita del 7% su base annua in un anno in cui la raccolta è calata. Il motivo è nell'aliquota: le nuove concessioni ADM prevedono un prelievo del 24,5% sul GGR (gross gaming revenue, la raccolta al netto delle vincite), un livello fiscale elevato per questo segmento.

Proporre un prelievo aggiuntivo in favore delle federazioni sportive senza compensazione sull'Imposta Unica significa comprimere un margine già ridotto. Prima di discutere la destinazione dei fondi, occorre chiedersi se lo spazio per un nuovo onere esista.

### **La risoluzione del Senato e il silenzio che è seguito**

Marzo 2025 sembrava una svolta. Il 5 di quel mese la Commissione Cultura e Istruzione del Senato approva una risoluzione che impegna il Governo a rivedere il divieto pubblicitario del Decreto Dignità. L'atto non ha forza di legge: chiede all'Esecutivo di presentare entro sei mesi una relazione sulle iniziative legislative adottate. Scadenza: settembre 2025.

Alla data del 18 aprile 2026, nei canali pubblici consultati non è stata reperita una relazione governativa che dia conto delle iniziative adottate in attuazione di quella risoluzione. Va precisato, inoltre, che la risoluzione del 5 marzo 2025 nasce come strumento pensato per il calcio italiano: l'estensione di eventuali misure a sport come la pallacanestro resta, allo stato, una lettura politica, non una previsione normativamente definita. Una quota obbligatoria della raccolta scommesse per le federazioni sportive non esiste oggi in Italia; la risoluzione impegna il Governo a valutare la questione, senza introdurre alcun meccanismo automatico di redistribuzione.

Sul fronte tecnico il riordino avanza. Sul fronte pubblicitario, invece, no: è qui che si apre lo scarto tra sistema concessorio e quadro commerciale. ADM ha pubblicato il 27 febbraio 2026 la versione definitiva del protocollo PSQF 5.0, entrato in produzione il 16 marzo 2026. Il mercato si è riorganizzato attorno a 52 concessioni online assegnate a 46 operatori; le concessioni sono transitoriamente estese fino al 31 dicembre 2026, secondo quanto riportato dalla stampa specializzata di settore. La struttura del riordino è definita. Il regime pubblicitario, no.

## **Il modello francese come viene citato e come funziona davvero**

La taxe Buffet torna sempre. Il meccanismo va letto da vicino. Introdotta nel 1999, la taxe Buffet non grava sulla raccolta delle scommesse sportive: riguarda i diritti di trasmissione degli eventi. È un meccanismo di redistribuzione legato al valore audiovisivo dello sport, finanziato tramite un fondo pubblico. Chi la cita per sostenere un prelievo sulla raccolta betting porta in campo uno strumento che risponde a una logica completamente diversa: non una quota del betting, ma una quota della televisione. Il benchmark è sbagliato alla radice.

I 621 milioni di Imposta Unica già versati nel 2025 sulle scommesse sportive fotografano operatori già sotto pressione fiscale. Un prelievo aggiuntivo sulla raccolta, anche modesto, porta a una conseguenza che nel dibattito pubblico non si nomina: la riduzione del palinsesto sulle discipline minori. Meno eventi di basket quotati, non più. Esattamente l'effetto opposto a quello che Petrucci vuole ottenere.

## **Seicento milioni contro una formula: dove si trova il valore reale**

Un numero chiude il ragionamento meglio di qualsiasi formula. Il Report Calcio 2025 della Federazione Italiana Giuoco Calcio stima in 600 milioni di euro le sponsorizzazioni di betting non incassate dalla Serie A tra il 2019 e il 2025, per effetto del Decreto Dignità: una stima costruita su contratti rescissi e partnership saltate che i club avevano in essere prima del luglio 2018.

Quei 600 milioni non passano per l'Erario, non richiedono un meccanismo pubblico di redistribuzione, non gravano sui margini degli operatori. Sono entrate dirette, generate da accordi bilaterali che la norma ha reso illegali.

Il confronto con la quota sulla raccolta è netto: un prelievo obbligatorio richiede norma primaria, decreto attuativo, criteri di distribuzione tra federazioni e sistema di verifica; un contratto di sponsorizzazione richiede due firme. Se il Decreto Dignità cadesse, il basket potrebbe negoziare direttamente con gli operatori, senza attendere redistribuzioni ministeriali. Qualunque revisione del divieto dovrà misurarsi con l'impianto di tutela dei soggetti vulnerabili richiamato dall'articolo 9 del D.L. 87/2018 e dalle linee guida AGCOM, ma la direzione è quella: la leva a minor attrito fiscale, con il maggior potenziale di valore per tutte le parti. Chiedere una quota sulla raccolta prima di togliere il blocco sui contratti diretti è come voler incassare gli interessi su un capitale che non si può ancora investire.

## **Cosa devono mettere in agenda gli operatori adesso**

Le 52 concessioni sono operative. Il PSQF 5.0 è in produzione. Nel primo trimestre del 2026 il canale fisico ha registrato circa 1,6 miliardi di raccolta, con una spesa netta di 266 milioni. Il mercato funziona. I margini si restringono.

Chi gestisce una concessione ha davanti due scenari distinti. Il primo: attendere una norma sulla quota obbligatoria della raccolta, se arrivasse, sarebbe un costo aggiuntivo da pianificare nel budget 2027, su un GGR già tassato al 24,5%. Il secondo: posizionarsi adesso sulle partnership con le federazioni degli sport minori, costruendo relazioni che potrebbero tradursi in contratti di sponsorizzazione nel momento in cui il Decreto Dignità venisse rimosso. Prima mossa, senza nuovo onere fiscale.

Il report governativo atteso dalla risoluzione parlamentare del marzo 2025 resta, a oggi, inevaso nei canali pubblici. La finestra tra il silenzio normativo e la scadenza delle concessioni a dicembre 2026 è stretta. Per chi costruisce il budget 2027, la domanda è semplice: quanto vale la differenza tra pianificare un costo regolatorio aggiuntivo e prepararsi a un'opportunità commerciale liberata?

---

**Fonte:** <https://www.jamma.it/?p=350979>