

OSSERVATORIO STUDIO PANAMA ITALIA

WORKING PAPER No. 10

# Quando il marketing precede il diritto

Social media, intermediazione non qualificata e trasferimento del rischio  
nella migrazione assistita verso Panama

Giugno 2026 · Panama City

Studio Panama Italia · Licenza professionale n. 14465 · [studiopanamaitalia.com](http://studiopanamaitalia.com)

## Sintesi

## In sintesi

La promozione di massa della residenza panamense sulle piattaforme di intrattenimento sociale, da Instagram a TikTok, da Facebook a Telegram e YouTube, ha prodotto negli ultimi anni un mercato di intermediazione a basso costo che disaccoppia il prezzo dal contenuto giuridico del servizio. Questo working paper analizza il fenomeno secondo tre prospettive convergenti.

Sul piano sociale, mostra come chi cerca davvero una residenza estera non si rivolga a un canale di intrattenimento, ma a fonti istituzionali. Sul piano giuridico, ricostruisce cio' che la legge panamense effettivamente richiede, cioe' un avvocato abilitato per la migrazione, un agente residente avvocato e una base legale per il trattamento dei dati, e dimostra che l'intermediario non residente non puo' soddisfare nessuno di questi tre requisiti. Sul piano economico, identifica il meccanismo per cui un prezzo molto sotto la media non e' un risparmio, ma un segnale: la misura di cio' che manca.

La tesi e' che il modello dell'intermediazione promozionale trasferisce sul cliente un rischio legale, fiscale e di protezione dei dati che il prezzo non sconta, e che la difesa piu' efficace per il cliente non e' la fiducia, ma la verifica.

### I punti chiave del documento

- Chi affronta con consapevolezza una decisione ad alto impatto parte da fonti istituzionali, non da un canale costruito per catturare attenzione.
- Le domande di residenza davanti al Servizio Nazionale di Migrazione devono essere depositate da un avvocato abilitato in Panama, iscritto al Colegio Nacional de Abogados.
- L'agente residente di societa' e fondazioni puo' essere soltanto un avvocato o uno studio abilitato in Panama (Decreto Ejecutivo 809 del 2014).
- Il trattamento dei dati e' regolato dalla Ley 81 del 2019, con l'ANTAI come autorita' di controllo e un dovere di segreto che permane nel tempo.
- Un avvocato o uno studio in Italia non rilascia la residenza panamense, e un fiscalista non ha i titoli per compiere atti riservati a Panama.
- Il prezzo molto sotto la media non e' efficienza: e' la misura del contenuto giuridico che e' stato tolto.

## Parte I

## Dove cerca davvero chi vuole emigrare

Negli ultimi anni la parola Panama e' diventata un contenuto virale. Account che promettono residenza, societa', conti e liberta' fiscale hanno trasformato una procedura legale complessa in un formato di intrattenimento: video brevi, promesse di costi ridotti, inviti a scrivere in chat privata. Questo paper non muove un'accusa a singoli operatori, ma osserva una dinamica di mercato e ne misura le conseguenze per chi vi si affida.

### 1.1 Un fenomeno osservabile e una premessa di onesta'

Il metodo e' quello dell'Osservatorio: descrivere il fenomeno, confrontarlo con la norma vigente e isolare il meccanismo che produce il danno. Una premessa apre l'analisi. Il problema non e' online contro offline: un professionista serio ha oggi una presenza digitale, e questo stesso studio opera attraverso un sito. Il problema e' la differenza di registro tra la presenza istituzionale di un professionista e il modello dell'intrattenitore che vende per viralita'. E' su questa differenza che si gioca tutto.

## 1.2 Canale di attenzione contro rapporto di fiducia

Trasferire la propria residenza, costituire una struttura societaria all'estero, gestire la fiscalità internazionale di una famiglia o di un'impresa sono decisioni che incidono sul patrimonio, sullo status giuridico e sulla vita per anni. Chi le affronta con criterio non parte da un canale costruito per catturare attenzione, ma da fonti che esistono per dare affidamento verificabile: i siti istituzionali delle autorità, i registri pubblici, gli ordini professionali, gli studi con sede e responsabilità accertabili.

La distinzione è strutturale, non snobistica. Una piattaforma di intrattenimento ha un modello fondato sull'attenzione: il suo obiettivo è massimizzare visione e interazione, non l'accuratezza giuridica. Un rapporto professionale, al contrario, si fonda sulla fiducia verificabile, cioè sull'identità del professionista, sulla sua abilitazione e sulla sua responsabilità disciplinare e patrimoniale. Quando una decisione ad alto impatto si prende nel primo contesto invece che nel secondo, il cliente non ha sbagliato fornitore: ha sbagliato ambiente decisionale. Ne discende un effetto più sottile: la promozione di massa attrae spesso il profilo meno adatto alla giurisdizione, cioè chi cerca una soluzione economica e rapida verso un Paese che è in realtà selettivo, esigente sulla documentazione e tutt'altro che a buon mercato.

### Parte II

## Cosa richiede davvero la legge panamense

Qui l'analisi smette di essere opinione e diventa verifica normativa. La legge panamense pone tre requisiti che l'intermediario non residente, per definizione, non può soddisfare.

### 2.1 La migrazione richiede un avvocato abilitato in Panama

Le domande di residenza si presentano davanti al Servizio Nazionale di Migrazione e, secondo il regime migratorio panamense (Decreto Ley 3 del 2008), devono essere depositate da un avvocato abilitato all'esercizio, iscritto al Colegio Nacional de Abogados, mediante procura conferita dal cliente. Senza la firma e la rappresentanza di tale avvocato, l'autorità migratoria non ammette la pratica. Nessun intermediario privo di abilitazione, in Italia o altrove, può rappresentare il richiedente o depositare in proprio nome la domanda. Chi promette di occuparsi di tutto senza essere quell'avvocato si appoggia in realtà a un nome altrui, con una conseguenza precisa: se la pratica si blocca o viene rigettata, il cliente non sa chi sia il responsabile professionale e disciplinare dell'atto.

### 2.2 L'agente residente deve essere un avvocato panamense

Ogni società anonima e ogni fondazione di interesse privato deve designare un agente residente. La figura nasce dalla Ley 32 del 1927 e, per effetto dell'articolo 5 del Decreto Ejecutivo 809 del 2014, può essere soltanto un avvocato o uno studio di avvocati abilitati a esercitare in Panama, dotato di un Codice Unico di Registro rilasciato dalla Superintendencia de Sujetos No Financieros. L'agente residente è inoltre il soggetto obbligato alla diligenza dovuta e alla conservazione dei dati sul titolare effettivo. Un promotore estero non è, e non può essere, agente residente: il cliente si ritrova con una struttura il cui unico anello di responsabilità formale risiede fuori dalla giurisdizione e fuori da qualunque ordine professionale che possa rispondere del suo operato.

### 2.3 Il trattamento dei dati ha una base legale e un'autorità di controllo

Una pratica di residenza o societaria comporta la raccolta di passaporto, certificato penale, documentazione patrimoniale e bancaria: dati personali, spesso sensibili. In Panama il trattamento è regolato dalla Ley 81 del 26 marzo 2019, in vigore dal 29 marzo 2021 e attuata dal Decreto Ejecutivo 285 del 2021, con l'ANTAI quale autorità di controllo. La legge impone principi di finalità, lealtà, riservatezza e sicurezza, una base di legittimità per il trattamento e un dovere di segreto che permane anche dopo la conclusione del rapporto; prevede sanzioni tra 1.000 e 10.000 dollari e il potere di ordinare la cessazione dell'attività. Un intermediario che raccoglie e conserva questi documenti fuori da Panama, senza incarico

professionale e senza essere vincolato ad alcun dovere di segreto, espone il cliente a un trattamento privo di base legale e privo di tutela. E', dei tre, il rischio piu' sottovalutato e il piu' difficile da riparare.

#### Base normativa

- Ley 32 del 26 febbraio 1927, sulle societa' anonime: istituzione dell'agente residente.
- Decreto Ejecutivo 809 del 3 ottobre 2014, articolo 5: l'agente residente deve essere un avvocato o uno studio abilitato in Panama.
- Decreto Ley 3 del 2008: regime migratorio e Servizio Nazionale di Migrazione; rappresentanza tramite avvocato abilitato.
- Ley 81 del 26 marzo 2019 e Decreto Ejecutivo 285 del 2021: protezione dei dati personali; autorita' di controllo ANTAI.

#### Parte III

## Il meccanismo del danno

Messi insieme, i tre requisiti spiegano il modello economico dell'intermediazione promozionale e il punto esatto in cui produce il danno. L'intermediario non residente non puo' svolgere nessuno dei tre atti riservati. Per erogare comunque il servizio deve appoggiarsi a un avvocato panamense terzo, spesso ignoto al cliente, ricavando il proprio margine dalla differenza. E' il modello del proxy: chi appare e incassa non e' chi esegue e risponde. Il cliente paga A, ma la sua pratica vive nelle mani di B, che non ha scelto, di cui non conosce nome ne' abilitazione, e con cui non ha alcun rapporto contrattuale diretto.

In questo schema il prezzo molto sotto la media non e' un'efficienza, e' una misura di cio' che manca. Una pratica conforme ha un costo che riflette il lavoro di un avvocato abilitato, la diligenza dovuta, la responsabilita' professionale e la copertura della protezione dei dati. Quando il prezzo scende molto al di sotto di quel livello, qualcosa di quel contenuto e' stato tolto: la qualita' della verifica documentale, la solidita' della struttura, la chiarezza sulla responsabilita' o la tutela dei dati. Il risparmio apparente e' un anticipo di rischio.

### 3.1 Un avvocato o uno studio in Italia non rilascia la residenza panamense

Puo' essere un interlocutore competente sul diritto italiano ed europeo, ma l'atto riservato in Panama, cioe' il deposito davanti alla Migrazione e l'agente residente, sara' comunque eseguito da un professionista panamense. La domanda che il cliente deve porre non e' vi occupate voi di tutto, ma chi materialmente esegue l'atto e chi se ne assume la responsabilita' professionale e disciplinare.

### 3.2 Il fiscalista non e' un avvocato

Un consulente fiscale ha competenza sulla fiscalita' del proprio ordinamento; non ha abilitazione a costituire entita' panamensi come professionista responsabile, a fungere da agente residente o a rappresentare un richiedente in migrazione. La competenza nella fiscalita' di una giurisdizione non conferisce l'autorita' a compiere atti legali riservati in un'altra. Vendere residenza, societa' e conti senza i titoli per eseguirli non e' consulenza: e' intermediazione che si appoggia, di nuovo, al nome di qualcun altro.

#### Parte IV

## Il muro di domande

La difesa del cliente non e' la diffidenza generica, ma una sequenza di domande verificabili. Se anche una sola resta senza risposta documentata, il rischio non e' ipotetico: e' strutturale. Prima di firmare e di pagare, il cliente dovrebbe ottenere risposta scritta a ciascuna di queste domande.

1. Chi sarà il mio agente residente? Nome, abilitazione e Codice Unico di Registro. È un avvocato o uno studio abilitato in Panama, verificabile nei registri?
2. Quale studio e quale avvocato prendono in carico la pratica? Conosco il nome e il cognome del professionista che firma, non solo il marchio che mi ha contattato?
3. A nome di quale avvocato sarà aperta la pratica in migrazione? A chi conferisco la procura, e posso verificarne l'iscrizione all'albo panamense?
4. Chi tratta i miei dati personali? Dove sono conservati passaporto, certificato penale e documenti patrimoniali, con quale base legale, e chi è vincolato al dovere di segreto?
5. Chi si assume la responsabilità? Se l'interlocutore è in Italia ma l'atto si compie a Panama, qual è la catena di responsabilità e a chi mi rivolgo se qualcosa va storto?
6. Esiste un contratto scritto? Prevede il rimborso se il servizio non viene reso o non corrisponde a quanto richiesto? Qual è il foro competente?
7. Il contratto è equilibrato o capestro? Contiene clausole che escludono ogni responsabilità del fornitore, impongono il pagamento integrale anticipato senza tutele o spostano il foro in una sede che rende impossibile far valere i propri diritti?
8. Chi mi vende il servizio ha i titoli per eseguirlo? È un avvocato abilitato in Panama, o un intermediario che rivende il lavoro altrui?
9. Perché il prezzo è così basso? Quale parte del contenuto giuridico, tra verifica, struttura, responsabilità e protezione dei dati, è stata tolta per arrivarci?
10. Cosa resta in mano mia, alla fine? Una residenza solida e verificabile, o una posizione fragile la cui validità dipende da un soggetto su cui non ho alcuna leva?

#### Parte V

## Presenza istituzionale e modello influencer

Resta da spiegare perché un professionista serio non comunichi come un intrattenitore. La risposta non è che i veri avvocati non stanno online, perché molti hanno siti e profili istituzionali e fanno bene. La risposta è deontologica. Le professioni regolamentate sono soggette a codici di condotta che pongono limiti precisi: dignità e decoro della comunicazione, divieto di accaparramento di clientela, divieto di promesse di risultato.

La presenza istituzionale di un professionista è perciò informativa e verificabile: spiega, documenta, espone la propria identità e responsabilità. Il modello dell'intrattenitore funziona all'opposto: vive di promesse, di urgenza, di prezzo civetta e di cattura del contatto in chat privata. Non è una questione di mezzo, ma di incentivo. Dove l'incentivo è la viralità, l'accuratezza giuridica è un costo da comprimere; dove l'incentivo è la responsabilità, l'accuratezza è il prodotto.

Dimensione	Presenza istituzionale	Modello promozionale
Incentivo	Responsabilita' verificabile	Viralita' e volume di contatti
Comunicazione	Informativa e documentata	Promesse, urgenza, prezzo civetta
Identita'	Nome, abilitazione, sede	Marchio e contatto in chat privata
Responsabilita'	Professionale e disciplinare	Scaricata su un terzo ignoto
Trattamento dati	Base legale e dovere di segreto	Fuori giurisdizione, senza tutela

Per questo il registro promozionale e quello professionale, anche quando condividono la stessa piattaforma, restano inconciliabili. Riconoscere la differenza e' gia' meta' della tutela.

### Conclusioni

## Conclusioni

Il fenomeno descritto non e' un eccesso di marketing: e' un'inversione dell'ordine corretto, in cui il marketing precede e sostituisce il diritto. Il danno per il cliente non nasce da un singolo cattivo operatore, ma dal modello stesso: un'intermediazione non qualificata che rivende atti che non puo' compiere, scarica la responsabilita' su un professionista che il cliente non conosce e tratta dati senza base legale ne' dovere di segreto, il tutto a un prezzo che e' basso proprio perche' incompleto.

La conclusione operativa si riassume in un principio: la fiducia non si concede, si verifica. Prima di affidare residenza, struttura e dati, il cliente ha diritto di sapere chi sara' il suo agente residente, quale avvocato firmera' la sua pratica, a nome di chi sara' aperta in migrazione, chi trattera' i suoi dati e con quale base legale, e quali tutele contrattuali avra' se qualcosa non funziona. Un fornitore che a queste domande risponde con chiarezza e per iscritto e' un fornitore con cui si puo' lavorare. Un fornitore che le elude e', esso stesso, la risposta.

## Citazione consigliata

Studio Panama Italia (2026), Quando il marketing precede il diritto. Social media, intermediazione non qualificata e trasferimento del rischio nella migrazione assistita verso Panama, Working Paper Osservatorio Studio Panama Italia, No. 10, Giugno 2026, Panama City. Distribuzione libera per fini informativi non commerciali con citazione della fonte.

## Nota metodologica e collana

Il presente documento si inserisce nella serie Osservatorio Studio Panama Italia e affronta sul piano sociale, economico e giuridico la disintermediazione promozionale nel mercato della migrazione assistita. La sintesi operativa del paper è pubblicata sulla pagina dedicata di [studiopanamaitalia.com](http://studiopanamaitalia.com).

## Avvertenza

Le informazioni contenute in questo working paper hanno finalità informativa e divulgativa e non costituiscono consulenza legale, fiscale o finanziaria personalizzata. L'analisi descrive una dinamica di mercato e non si riferisce ad alcun operatore specifico. I riferimenti normativi citati vanno verificati al momento dell'utilizzo. Studio Panama Italia opera con licenza professionale n. 14465 (2010) a Panama ed è una proposta di Expat Brokers LLC (USA).

### Nota dello Studio

- Studio Panama Italia non opera tramite intermediari che referenzino clienti: ogni pratica è gestita ad personam, con contratto diretto e relazione avvocato-cliente.
- Il deposito in migrazione e l'agente residente sono affidati ad avvocati abilitati e licenziati a operare nel territorio panamense, con cui il cliente ha contatto diretto.
- Lo Studio dispone di un dipartimento legale dedicato alla migrazione.
- I dati personali sono trattati secondo la Ley 81 del 2019 panamense e i principi del GDPR europeo.
- I termini e le condizioni e i contenuti informativi sono pubblicati e permanentemente consultabili su [studiopanamaitalia.com](http://studiopanamaitalia.com).