

MER 3 GIUGNO 2020

**bluerating**  
ADVISORY & ASSET MANAGEMENT

Q

PRIVATE    BANCHE E RETI    FONDI E POLIZZE    MERCATI    ETF E CERTIFICATI    QUOTAZIONI    VIDEO    PODCAST    MAGAZINE    PARTNERS

PRIVATE

# Private banking: investire nell'arte, cosa cambia dopo il Covid



DI REDAZIONE

3 GIUGNO 2020 | 15:27

Gli interlocutori intervistati dalle indagini di Deloitte fanno parte di tre settori: i collezionisti, gli operatori di settore (mercanti d'arte, case d'aste, galleristi, ma anche compagnie di logistica nonché tutto il mondo delle ArtTech) e infine i professionisti appartenenti al mondo della finanza, in particolare al Private Banking e al Family office.

**L'arte come asset class è sempre più legata alla gestione patrimoniale** è quanto emerge dall'ultimo report che Deloitte ha condotto con ArtTactic. L'86% dei gestori patrimoniali interpellati dichiara infatti di includere nei servizi offerti la gestione di beni artistici e da collezione; dato che risponde anche alla volontà espressa dagli stessi collezionisti (81%) sia di essere guidati in questa direzione che di avere report consolidati.

Dalla prospettiva del wealth manager, family officer o private banker l'intenzione è quella di avere sempre più un **approccio olistico nei confronti dell'arte intesa come asset class offrendo una molteplicità di servizi** - valutazione delle opere d'arte, art advisory, gestione delle collezioni, consulenza sugli aspetti regolamentari ed ereditari - in grado di differenziare l'offerta e generare e rafforzare relazioni con i propri clienti in un contesto di mercato estremamente competitivo.

Quello dell'arte e dei beni da collezione resta comunque un settore circoscritto che anzi vede con sospetto l'ampliamento dell'offerta che porta ad un aumento nelle valutazioni e nei prezzi.

Solo il 34% dei gestori nel corso dell'ultimo anno ha avuto più richieste di consulenza in materia di tassazione, pianificazioni finanziaria, etc mentre è tornato in auge (54%) il concetto di diversificazione del portfolio e l'arte filantropica resta un campo di attenzione anche per i prossimi 12 mesi (51%) a fronte di un panorama complessivo, che al tempo della indagine era già percepito più incerto rispetto agli anni passati.

Se parliamo di servizi, il 77% dei gestori patrimoniali ha introdotto formule di intrattenimento nella forma di visite private, ingressi a fiere d'arte, musei e mostre; **il 71% si è occupato anche di educazione e formazione in materia d'arte per la clientela**; più della metà degli interpellati offre la possibilità di diversificare fra investimenti in opere o art fund ma la gestione di collezioni d'arte resta la priorità.

Fra le principali preoccupazioni a minacciare la **reputazione** e il **funzionamento** del mercato dell'arte emergono la **poca trasparenza** (58%), la **regolamentazione del settore ancora frammentaria** (58%), la **carezza di expertise** (42%) e la **difficoltà di misurare i benefici derivanti dall'offerta di servizi di gestione di beni artistici e da collezione** (43%).

## IL MERCATO DELL'ARTE E DEI BENI DA COLLEZIONE, I TREND DEL 2019

Questa seconda sezione intende indagare le principali dinamiche e i principali trend che hanno connotato il settore dell'arte e dei beni da collezione nel corso del 2019, al fine di fornire una panoramica dell'andamento del settore che possa rappresentare un riferimento anche nel "new normal" post-COVID 19.

Nel corso del 2019 il mercato ha confermato **l'elevato l'interesse per i lotti top quality**, la cui disponibilità si è tuttavia ridotta rispetto al biennio 2017-2018, con un conseguente calo dei fatturati complessivi.

Con l'obiettivo di contribuire, per la parte di competenza, nel processo di informazione sul mercato dei **collectibles**, fornendo agli interessati **strumenti decisionali utili ad orientarsi nelle scelte d'acquisto**, sono state analizzate le aste di opere d'arte e di beni da collezione proposte nel 2019 e negli anni precedenti dalle principali case d'asta internazionali (Christie's, Sotheby's e Phillips), con un valore minimo di 1 milione di dollari.

Da tale analisi è emerso che la **scarsità, caratteristica tipica delle opere di grande qualità**, è stata uno dei fattori

**NEWSLETTER**

**ISCRIVITI**

**IN RETE**

Raccolta: Fineco è super, Mediolanum la tallona

Azimut: tra religione ed elicotteri, le domande impossibili a Giuliani

Reti, dopo il Covid-19: Bnl Bnp Paribas LB, quanto pesa la relazione

Raccolta: Fineco è super, Mediolanum la tallona

Creдем, un cornetto insieme alle start up

Raccolta: Fineco è super, Mediolanum la tallona

Deutsche Bank Fa, Ruggiu fa acquisti a Bari

Fineco, un nuovo fondo per l'asset management

Mossa (Banca Generali): "Così abbiamo vinto nel digitale"

Raccolta: Fineco è super, Mediolanum la tallona

IWBank, si festeggia la rete con la nuova convention online

Banche e reti, quali sveltano tra le stelle digitali d'Italia

**IN GESTIONE**

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DI SANPAOLO

che ha maggiormente **contribuito alla riduzione dei volumi d'affari** pari al -18,6% a/a per il settore della pittura e al -6,1% a/a per il comparto degli altri beni da collezione, i così detti **Passion Assets**. Non si sono tuttavia rilevate tendenze negative in relazione al **numero delle transazioni, che si mantiene sui livelli degli scorsi anni**, anche grazie al crescente numero di nuovi acquirenti attivi sulle piattaforme online.

**A tale scarsità ha contribuito il clima di cautela generato dalle guerre sui dazi e dalle turbolenze relative ai regimi fiscali** di alcune aree di grande importanza per il settore, che ha reso il mercato dei beni da collezione maggiormente **riflessivo, sia nell'acquisto, sia nella vendita**. Nonostante i trend al ribasso, **qualità, provenienza e voglia di novità hanno continuato ad orientare gli acquisti** sia per i collezionisti più esperti, sia per i nuovi acquirenti, a dimostrazione della **crescente maturità del settore**. Si è registrata, infatti, costante attenzione per le opere d'arte di qualità museale, per le collezioni private e per i beni più esclusivi. Questo vale sia per i collezionisti delle piazze occidentali, guidati dalla **ricerca del lotto esclusivo e dall'attenzione alla qualità** sia per i **collezionisti asiatici, sempre più interessati** alla pittura e ai beni antichi tipici della **tradizione europea**. Si è confermato inoltre il **forte interesse per le opere di artisti poco riconosciuti dalla critica ma di grande valore nel rispettivo contesto storico-culturale, tra cui anche molte artiste donne**

Indipendentemente dall'impatto che la pandemia COVID - 19 potrà avere sulle future aste in luoghi fisici e sulle nuove modalità di gestione del mercato nel "new normal", le conseguenze degli avvenimenti politici ed economici con cui si è chiuso il 2019, fanno ritenere **plausibile attendersi una crescita dell'importanza di Parigi per il mercato delle aste su scala internazionale**, a seguito dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea. Non sono poi da dimenticare gli aspetti connessi al più ampio mondo della cultura, sempre più percepita come elemento centrale per lo sviluppo sostenibile, sia dal punto di vista economico, sia dal punto di vista sociale e la **crescente attenzione nei confronti del social impact investing** potenziali driver dai risvolti positivi anche per il mercato dei beni da collezione.

Si rileva inoltre crescente **attenzione da parte dei legislatori alla necessità di regolamentare un mercato dell'arte da sempre caratterizzato da scarsa trasparenza e standard non uniformi** con l'adozione ad aprile 2019 del **Regolamento (UE) 2019/880 relativo all'introduzione e all'importazione di beni culturali** edela nuova **V Direttiva Antiriciclaggio**.

Infine, resta indiscusso il potere dei **nuovi strumenti tecnologici**, che stanno ampliando il bacino di interessati al settore e riducendo l'asimmetria informativa che da sempre lo caratterizza e che sono diventati una necessità nel "new normal" determinato dal COVID 19.

*"In uno scenario di ripartenza come quello attuale, vogliamo fotografare gli ultimi trend nel mercato dell'arte, dove continua a crescere, accanto all'aspetto passionale ed estetico, un'attenzione per il valore finanziario dell'acquisto di opere d'arte tale da rendere sempre più stretto il legame fra arte e gestione patrimoniale"* commenta **Ernesto Lanzillo, Deloitte Private Leader**.

*"Quello dell'Art & Finance è un settore in continua crescita e richiede ai player finanziari di stare al passo con lo scenario mutevole e le nuove richieste da parte dei propri clienti. La tecnologia è chiamata a svolgere un ruolo chiave in ottica di autenticità e provenienza, maggiore tracciabilità delle opere e facilità nell'accesso alle informazioni per far fronte alle sfide di un mercato che risulta ancora opaco"* aggiunge **Barbara Tagliaferri, Art & Finance Coordinator for Deloitte Italy**.

*"Anche il mercato dell'arte ha subito gli effetti dell'incertezza che ha caratterizzato il panorama politico e in parte economico a livello internazionale a fronte dell'emergenza Covid-19, dimostrando tuttavia la propria resilienza. Sarà perciò importante monitorarne l'evoluzione per capire quali mutamenti e quali opportunità possono nascere"* conclude **Pietro Ripa, Private Banker Fideuram**.

Vuoi ricevere le notizie di Bluerating direttamente nel tuo Inbox? [Iscriviti alla nostra newsletter!](#)

Condividi questo articolo



← [Rientro di peso in Banca Aletti](#)

[Deutsche Bank Fa, Ruggiu fa acquisti a Bari](#) →

**COMMENTA**

Il tuo indirizzo email non sarà pubblicato. I campi obbligatori sono contrassegnati \*

Do il mio

consenso affinché un cookie salvi i miei dati (nome, email, sito web) per il prossimo commento.



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DI SANPAOLO