



**PIETRO RIPA**  
PRIVATE BANKER, **FIDEURAM**

# Art advisory un settore in forte espansione

SEBBENE SIA ANCORA PRESTO PER CONSIDERARE L'ARTE COME UN MERO INVESTIMENTO DI CARATTERE FINANZIARIO, QUESTO MERCATO STA CRESCENDO IN MANIERA IMPORTANTE. A DIMOSTRARLO SONO ANCHE I NUMEROSI CORSI DI FORMAZIONE AD HOC.

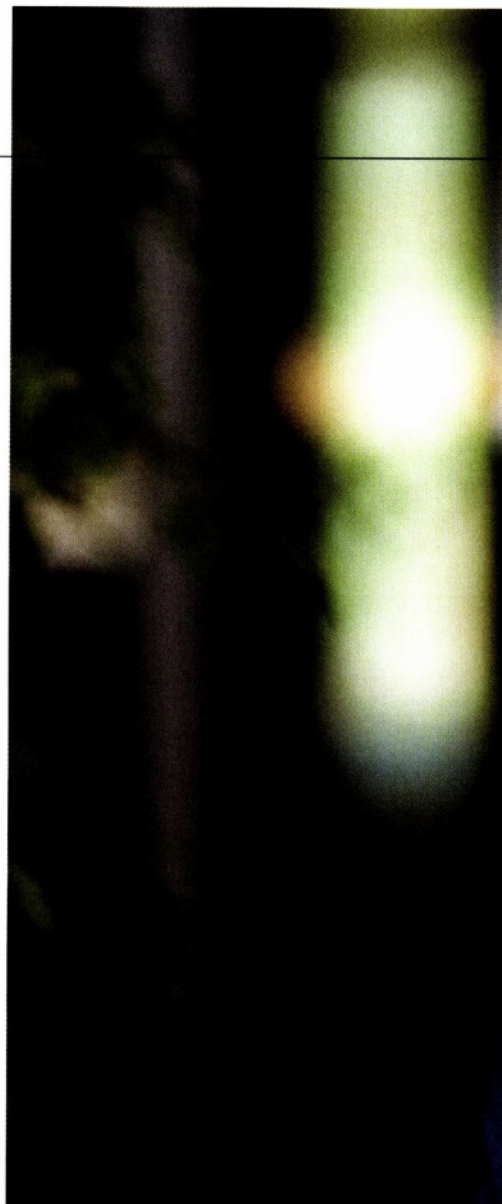
**L**a situazione di forte contrazione e volatilità sui mercati finanziari nel 2018 ha comportato, come normale conseguenza, una fisiologica richiesta di investimenti in beni alternativi. "L'investimento in arte viene spesso considerato in tale accezione", esordisce Pietro Ripa, private banker di **Fideuram**. "Ritengo, però, che sia ancora presto per considerare l'arte come un mero investimento di carattere finanziario: la scarsa trasparenza del mercato, la mancanza di standard nella quantificazione dei prezzi e una legislazione non ancora armonizzata a livello internazionale rappresentano ancora i maggiori ostacoli per la diffusione massiva di prodotti finanziari dedicati".

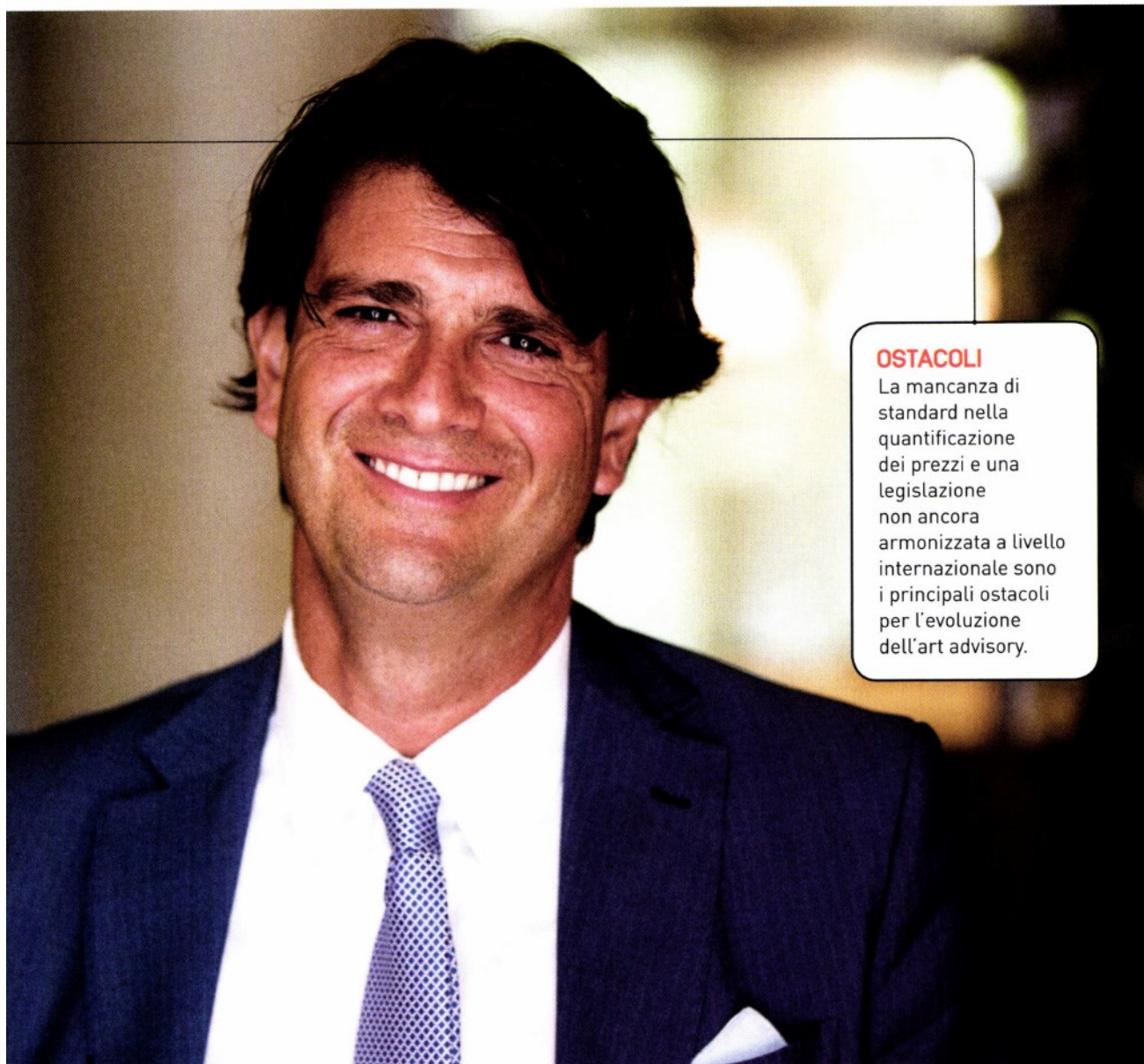
## Il ruolo del gestore

Al momento, tuttavia, il ruolo dell'art advisory nel settore bancario è in forte espansione, inteso non tanto come alternativa finanziaria di investimento, quanto come tutela e progressivo incremento del valore allocato in opere d'arte e di beni da collezione. "Sono tre, a mio avviso, i momenti cruciali in cui si sostanzia tale conoscenza necessaria da parte di un gestore patrimoniale con il proprio cliente: prima di tutto, la protezione del valore e la corretta gestione dei rischi, l'eventuale utilizzo dell'arte come collaterale (molto di prassi nelle esperienze internazionali, non ancora in Italia) e, per finire, la gestione

della successione ereditaria e la gestione di attività filantropiche e atti di donazione di opere d'arte. Il ruolo del gestore patrimoniale è garantire al cliente la corretta esecuzione di passaggi sostanziali che prevedono spesso il coinvolgimento di professionisti specifici, quali il legale, il notaio, il fiscalista, l'assicuratore, il restauratore, il trasportatore e coordinare la regia di questo processo spesso molto delicato, in tempistiche congrue con l'esigenza del cliente o dei suoi eredi", spiega Ripa.

Come in ogni settore di nicchia che sta crescendo, la formazione è essenziale e discriminante per il successo finale. "A livello generale, si assiste all'emergere in Italia di sempre più corsi specifici sia a livello istituzionale (università), sia a livello privato (scuole



**OSTACOLI**

La mancanza di standard nella quantificazione dei prezzi e una legislazione non ancora armonizzata a livello internazionale sono i principali ostacoli per l'evoluzione dell'art advisory.

di specializzazione, master) e ritengo che sia una cosa positiva", fa notare l'esperto. "Attualmente vedo la componente del diritto dell'arte molto più organizzata e sviluppata di quella della cosiddetta economia dell'arte, dove si sconta ancora una scarsa conoscenza del mercato dell'arte e dove ancora troppo spesso vedo applicate soluzioni 'fai da te', che rischiano di squalificare intere collezioni costruite meticolosamente nel tempo e non opportunamente valorizzate. In particolare, alle situazioni successorie, dove non è detto che chi eredita abbia la stessa passione di chi ha collezionato e spesso la fretta di voler monetizzare il valore spinge l'erede ad affidarsi a soggetti meno riconosciuti nel sistema, con il rischio di 'bruciare' la collezione stessa. Il mio consiglio è di farsi assistere

da professionisti, che dovranno a loro volta illustrare i pro e i contro che ogni opzione contemplata comporta", commenta il private banker.

**Le sfide future**

"Vedo due grandi opportunità: l'utilizzo di nuove tecnologie (penso ad esempio alle blockchain), che riescano ad accrescere il livello di trasparenza e ridurre l'asimmetria informativa del mercato, e riuscire ad integrare il valore delle collezioni all'interno degli strumenti informativi di gestione patrimoniale, al pari delle altre asset class già presenti. Questo favorirebbe lo sviluppo del mercato e la consapevolezza di valori ad oggi ancora latenti", conclude Ripa. ■