

Allo sportello si cerca anche l'esperto d'arte

Quasi 750 milioni di dollari di incassi in due serate da Sotheby's e oltre 1 miliardo in 3 giorni da Christie's: risultati mai raggiunti prima. Il segnale che arriva dalle aste di primavera a New York è chiaro: il mercato dell'arte sta attirando una platea di investitori sempre più ampia che, puntando sulla diversificazione, inizia a vedere i gioielli della pittura come un bene rifugio, al pari di immobili e oro.

L'incremento del fatturato delle aste a livello globale è una diretta conseguenza dell'aumento dei super-ricchi, gli HNWI, che nel 2014 sono cresciuti nel mondo del 14% (in Italia del 15,6%) con un patrimonio complessivo di 52,6 miliardi di dollari. In questo scenario, il mondo delle banche Private non sta certo a guardare. «La nostra clientela - spiega Pietro Ripa di Banca Carige - è sofisticata non solo da un punto di vista finanziario, ma anche dello stile e della scelta degli altri tipi di investimento».

PERIZIE E VALORIZZAZIONE

Secondo una ricerca dell'Aipb, metà dei clienti possiede opere d'arte e l'83% si dice interessato a ricevere dalla banca un servizio focalizzato proprio sugli investimenti artistici. Sottolinea Ripa: «Spesso si tratta di una clientela che ha patrimoni in casa, non sa quantificarne il valore e ci chiede aiuto in virtù del rapporto fiduciario che si è instaurato. Altre volte, invece, abbiamo a che fare con collezionisti ben preparati: in questo caso il nostro intervento è più tecnico». L'esigenza più diffusa, secondo l'Aipb, è la consulenza assicurativa per la copertura dei danni materiali e diretti. Cresce anche l'interesse verso il rilascio di perizie sulle opere per l'assistenza nel momento del-

l'acquisto e della vendita.

Il report di Banca Carige sul mercato artistico nel 2014 conferma che a trainare il settore è la pittura, forte soprattutto dei risultati nella vendita di opere di Pop Art ed espressionismo astratto. Soffre, invece, il comparto delle antichità, con un'a flessione che sfiora il 30%. Per l'arte italiana lo scorso anno è stato il migliore di sempre: le *italian sale* londinesi hanno raggiunto ricavi record per 109 milioni di dollari, con un'aggiudicazione media di 54 milioni. E se le aste principali sono a New York e Londra, ciò non significa che l'interesse degli italiani sia minore. «A differenza di altre culture, in particolare nel mercato orientale, dove l'investimento nell'arte è visto come uno status symbol - conclude Ripa - il collezionista italiano è solitamente colto e sceglie di investire nell'arte perché riflette un gusto estetico e soddisfa il bisogno di possedere il bello».

Alessandro Bontempi



Pietro Ripa (Banca Carige)

**LE OPERE DI PITTURA
SEMPRE PIU' SPESSO
SONO OBIETTIVI
PER DIFFERENZIARE
GLI INVESTIMENTI
ANCHE IN ITALIA**

