

## RAPPORTO PRIVATE BANKING

L'assistenza copre tutte le fasi, dalla due diligence su un'opera alla protezione e circolazione

# SE LA CONSULENZA È UN'ARTE

## Cresce la richiesta di «passion investment»

DI OSCAR BODINI

Sulla scia dei numerosi scudi fiscali e delle manovre di voluntary disclosure che si sono succedute in Italia a partire dal 2001 - iniziative attuate con l'obiettivo di fare emergere beni e ricchezze detenuti all'estero e sconosciuti al fisco italiano - tutte le banche che operano sul territorio nazionale hanno via via rafforzato le rispettive strutture di private banking. Contestualmente, gli istituti di credito più strutturati hanno iniziato a proporre anche servizi consulenziali di nicchia rispetto a quelli più tradizionali, esplorando nuovi possibili segmenti in cui estendere le attività. Uno di essi è senza dubbio quello legato all'arte, ambito che fino ad allora aveva rappresentato un terreno da gioco pressoché esclusivo per galleristi e case d'asta. Un'aspettativa più che comprensibile, tenuto conto dello sterminato patrimonio artistico di cui il Paese dispone. *MF/Milano Finanza* ha fatto il punto della situazione con gli esperti dei due principali istituti di credito del Paese. «La due diligence su un'opera prima del suo acquisto rappresenta il fulcro dell'assistenza che prestiamo», esordisce il responsabile dell'Art Advisory di Cordusio Fiduciaria (UniCredit), **Domenico Filipponi**, sottolineando come le richieste che giungono alla banca coprano in realtà «tutti gli aspetti cruciali della gestione del patrimonio artistico: dalla valutazione alla conservazione, dalla protezione alla circolazione e ovviamente alla compravendita». Perizie artistiche legate a passaggi generazionali o a più spinosi dossier successivi sono tra le casistiche più frequenti d'intervento indicate da **Pietro Ripa**, private banker di **Fideuram (Intesa Sanpaolo)** e contributor dello studio *Art&Finance Report* di Deloitte. «Il caso classico è quello di un'eredità che viene spartita tra più fratelli, uno dei

quali riceve in dote una collezione d'arte. Non essendo tuttavia semplice la valutazione della stessa, chi la riceve in dote può ritenere talvolta di essere stato penalizzato dalla spartizione e richiedere pertanto una perizia. Case d'aste, gallerie d'arte e antiquari vengono spesso coinvolti in questi processi, a seconda del valore della collezione stessa», spiega l'esperto.

Questo genere di tematiche ha finito per affacciarsi con una certa frequenza negli ultimi anni, in concomitanza con il progressivo passaggio del testimone tra la generazione dei baby boomers e quella dei millennials. Negli ultimi anni, arte e - più in generale - collezioni, vale a dire i cosiddetti «passion investment», sono diventati gioco forza un tema di crescente attualità, alternativi a matrone e azioni. A esclusione di poche piazze internazionali, il mercato immobiliare risente infatti di una progressiva erosione di valore, mentre i rendimenti ottenibili sul fronte finanziario costringono pur sempre a fare i conti con una volatilità spesso elevata che non tutti sono disposti ad affrontare. In questo senso, l'arte offre un invidiabile vantaggio. «I settori solitamente considerati sono molto regolamentati e soggetti a normative stringenti, mentre il mercato dell'arte non è ancora regolamentato e la scarsa liquidabilità del bene, l'unicità di un singolo pezzo trattato, comportano una formazione del prezzo in maniera non efficiente», chiarisce Ripa. Questo può tradursi in un vantaggio, per esempio, nel caso in cui una futura mostra in gallerie o musei prestigiosi di un determinato artista potrebbe accrescerne le valutazioni in maniera sensibile e varrebbe pertanto la pena di suggerire a un cliente di acquistare prima che i valori si impennino. C'è naturalmente

un rovescio della medaglia, rappresentato dal fatto che l'arte non è terreno

per il mordi e fuggi. «Occorre sempre ricordarsi della poca liquidabilità degli oggetti artistici. Ad esempio, se compro un'opera d'arte in asta, una regola non scritta suggerisce di aspettare almeno 7-10 anni prima di riproporre la stessa opera all'incanto», ricorda il banchiere. In merito alle ultime tendenze osservate sul mercato, Filipponi - tornato da pochi giorni dall'ultima edizione di Art Basel, la fiera d'arte contemporanea più importante al mondo, sottolinea «la sempre crescente presenza di opere dei nostri artisti del dopoguerra proposte da importanti gallerie internazionali». Un segnale, che il banchiere privato considera «molto positivo» sul fronte «dell'apprezzamento, anche economico, da parte dei mercati globali, di molti artisti di casa nostra: solidi dal punto di vista storico artistico, ma con ancora grandi potenzialità di crescita sul versante delle quotazioni. Un dato su cui riflettere - con il proprio advisor di fiducia - per mettere a segno buoni investimenti in ambito artistico e diversificare al meglio i propri beni reali», conclude l'esperto. (riproduzione riservata)





*Pietro Ripa, private banker  
Fideuram (Intesa Sanpaolo)*



*Domenico Filipponi, resp.  
Art Advisory di Cordusio  
Fiduciaria (UniCredit)*