



Con l'art advisor dal collezionismo verso l'asset class

L'arte come asset class. Di più: l'arte come parte di un portafoglio di wealth management. Il trend è già in atto da anni. Ma rispetto al passato è aumentata la consapevolezza della necessità di una consulenza patrimoniale complessiva, che si sta concretamente trasformando in una reale offerta, da parte dei private banker e dei family office, di servizi legati al settore dell'arte.

I PASSION ASSET

Deloitte ha riservato al tema un Rapporto – già il quinto della serie – che riporta i dati 2017. Da cui emerge, a esempio, che l'87% dei gestori di patrimoni oggi offre servizi di valutazione

delle opere d'arte (+18% rispetto al 2016); i servizi di art advisor sono offerti dall'83% (+4% rispetto al 2016); la gestione delle collezioni d'arte è offerta dal 78% (+19% rispetto al 2016).

Il collezionismo d'arte gioca un ruolo non marginale, ma ormai l'arte si propone come un valore ulteriore, non solo legato al piacere e alla cultura del collezionista, ma come opportunità di investimento, pur sempre inserita in una asset class più larga, che molti indicano come "passion asset", che comprende oltre alle opere d'arte anche le auto d'epoca o i vini pregiati, o gli orologi. Il 55% dei gestori afferma che i clienti chiederanno sempre più servizi relativi agli

investimenti in arte in futuro, mentre il 69% di essi si aspetta che i clienti includano arte e oggetti da collezione nei loro asset sebbene l'arte, da parte dei collezionisti, in particolare quelli italiani, non sia intesa come mero investimento finanziario (solo il 3% lo ritiene tale).

Il 65% dei collezionisti dichiara

L'88% DEI WEALTH MANAGER RITIENE DI DOVER INTRODURRE L'ARTE TRA I SERVIZI PER GESTIRE MEGLIO IL PATRIMONIO

di acquistare ancora per passione, seppur sia in crescita l'attenzione all'investimento. Il 46% dei collezionisti ha dichiarato di essere interessato a utilizzare la propria collezione come forma di garanzia per un prestito e 67% dei wealth manager è certa che ciò costituirà una priorità strategica nei prossimi 12 mesi.

Quando nel 2011 fu lanciata la prima edizione dell'Art & Finance Report, appena il 30% degli wealth manager intervistati dichiarò di star valutando con attenzione la creazione di servizi legati all'arte come asset. Oggi siamo al 60 per cento. Ma non solo: il 64% li sta già offrendo. E, solo nell'ultimo anno, so-

no arrivati all'88% (più 10% rispetto all'anno precedente) i manager convinti che tali servizi debbano essere assolutamente offerti come parte integrante nella gestione dei capitali.

UN NUOVO TREND

Un cambiamento, quello descritto da Deloitte, che parte dalla consapevolezza che gli investimenti in arte non sono un fenomeno passeggero, ma un trend di lungo termine che non può essere trascurato da chi oggi, a vario titolo, si occupa della gestione dei grandi patrimoni.

L'arte va oltre al collezionismo e diventa un nuovo asset per diversificare investimenti.

Luisa Russo



C'è sempre più arte nei portafogli dei clienti "private". A sinistra una galleria d'arte: alcuni dei quadri esposti potrebbero essere parte di un portafoglio "private".