

AIPB: si parla di Noi

L'arte nei portafogli dei grandi investitori il servizio è su misura

SIVA DA TEAM DEDICATI ALL'ADVISORY ALL'INTERNO DI NUMEROSE PRIVATE BANK SINO ALLA CONSULENZA DI NATURA LEGALE E FISCALE. IL SETTORE STA VIVENDO UN MOMENTO FELICE DESTINATO A DURARE

Milano
La creazione di team dedicati all'art advisory all'interno di numerose private bank. L'ingresso di esperti nel diritto dell'arte negli studi legali d'affari. Un fiorire di convegni e momenti di approfondimento sulla valorizzazione e la trasmissione di quadri, sculture e auto d'epoca. Tre indizi chiari dell'interesse crescente verso il settore da parte dei detentori di grandi portafogli.

Del resto, il report di Boston Consulting Group e Aipb, presentato in occasione dell'ultimo Private Banking Forum, indica la rotta: con i tassi destinati a restare bassi ancora a lungo e l'equity che viaggia su multipli elevati a fronte di numerose incognite sui mercati, le famiglie facoltose tenderanno sempre più a esplorare asset class alternative, pur nella consapevolezza della minore liquidità che le caratterizza.

Il Deloitte Art&Finance Report 2017 segnala che il mercato globale dell'arte sta attraversando una fase positiva: nel primo semestre dell'anno vi è stata una crescita dei flussi d'investimento e un incremento delle vendite alle aste del 18% medio.

Detto del passato, ci sono ragioni per guardare con ottimismo anche al futuro: il 62% degli intervistati ritiene che nei prossimi dodici mesi il mercato sarà brillante soprattutto negli Stati Uniti, mentre vi è maggiore prudenza verso l'area europea, che deve fare i conti con l'incertezza che aleggia su Londra — tradizionalmente la piazza più importante del Vecchio Continente — per l'approssimarsi della Brexit.

Secondo lo studio di Deloitte, nove gestori patrimoniali su dieci ritengono che i beni artistici e gli oggetti da collezione debbano essere inclusi nell'of-

ferta di servizi offerti dai gestori patrimoniali. Il 55% afferma che i clienti chiedono sempre più servizi relativi agli investimenti in arte e il 69% si aspetta che i clienti includano arte e oggetti da collezione tra i loro asset.

Il 44% dei gestori ritiene che nei prossimi dodici mesi aumenteranno il focus e le risorse dedicate alla gestione patrimoniale dei beni artistici (rispetto al 38% rilevato nell'analoga ricerca del 2016). Si tratta del dato più elevato dalla prima survey, realizzata nel 2011. L'evoluzione in atto non è solo di tipo quantitativo: gli autori della ricerca segnalano che l'offerta di mercato passa da un approccio classico da wealth management (gestione a tutto tondo del patrimonio aziendale e familiare dei paperoni) a uno più orientato ai servizi accessori, quelli cioè che servono a supportare i clienti facoltosi nella tutela e gestione finanziaria della propria collezione d'arte. Ricordando che si tratta di un'asset class molto diversa

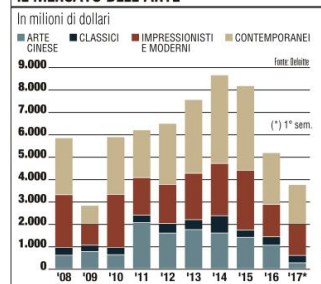


rispetto a quelle finanziarie perché non si tratta solo di acquistare un bene nell'ottica di rivenderlo presto o tardi a un prezzo maggiorato.

Chi acquista un quadro o una scultura, può godere del bene, ammirarlo ogni giorno, dividerne la visione con i conoscenti. Quindi il gusto personale è decisivo e potrebbe portare a scelte non propria-

mente giustificate dal potenziale di rivalutazione futura del bene. Va poi ricordato che si tratta di un mercato in buona parte opaco (nonostante i progressi compiuti negli ultimi anni), per cui è necessario conoscere a fondo la materia per evitare fregature. Da qui gli spazi crescenti per un advisory professionale. Tornando alla survey di Deloitte, l'87% dei gesto-

IL MERCATO DELL'ARTE



Nel primo semestre dell'anno si è registrato un incremento delle vendite alle aste del 18% medio

ri di patrimoni oggi offre servizi di valutazione delle opere d'arte (+18% rispetto al 2016) e l'83% ha una practice di art advisor sono offerti dall'83% (+4% in un anno), mentre la gestione delle collezioni è nel bouquet di servizi nel 78% dei casi (+19%). Il tradizionale supporto relativo al passaggio successorio resta il servizio più offerto in assoluto, ed è quello che i gestori di patrimoni ritengono sarà maggiormente offerto nel corso dei prossimi dodici mesi.

Lo studio dedica infine un approfondimento al ruolo della tecnologia nell'evoluzione del mercato, segnalando che numerose startup di settore stanno sviluppando nuovi modelli di business a supporto dei servizi tradizionali per incrementare la trasparenza e migliorare la metodologia di valutazione dei dati. (I.d.o.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA