

FAQ | Chi è e cosa fa l'art advisor?

artuu.it/2018/04/10/faaq-chi-e-e-cosa-fa-lart-advisor/education

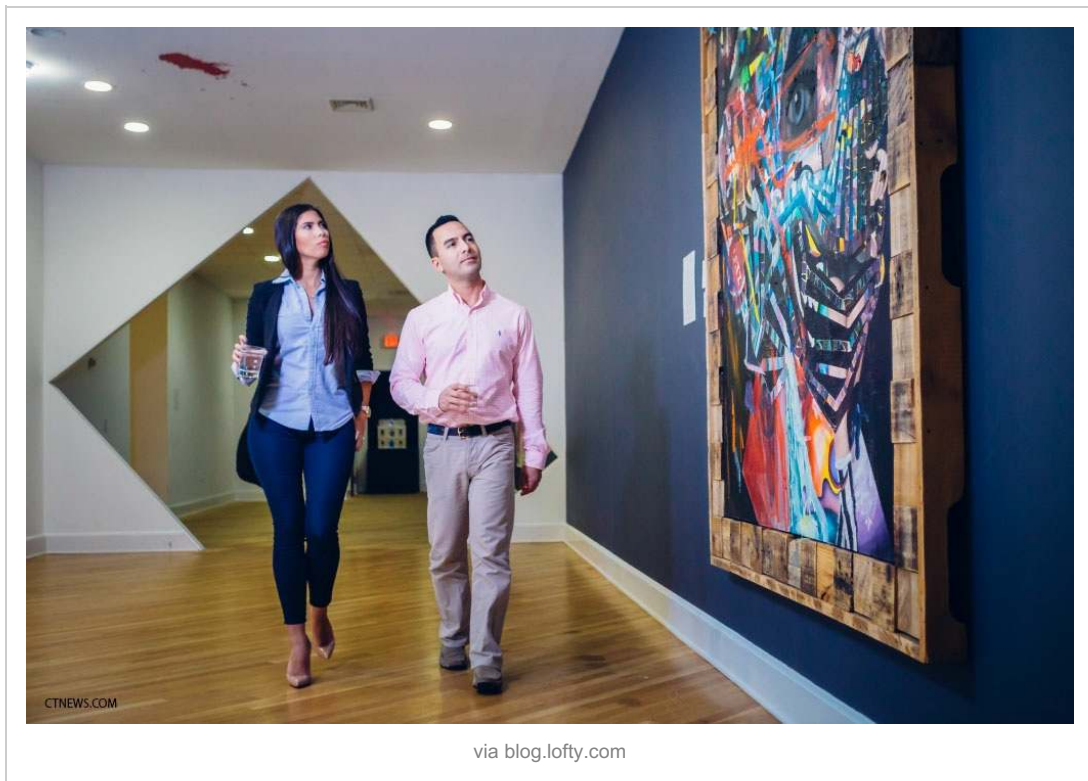
April 10, 2018

Chi è questo fantomatico art advisor? Quali sono i suoi compiti, la sua formazione, i suoi clienti? Scopriamolo insieme!

CHI E' E COSA FA

L'art advisor è una nuova figura professionale, il cui compito è orientare la compravendita di opere d'arte e fornire un servizio di consulenza sugli investimenti del mercato artistico. Dagli anni '70 ad oggi, l'evoluzione dei servizi offerti dalla consulenza finanziaria si è incentrata sempre più nel mercato dell'arte (contemporanea specialmente), offrendo molteplici offerte per poter investire in arte o per la gestione del patrimonio artistico. L'irregolarità e l'opacità di questo tipo di mercato hanno richiesto la formazione di nuove professionalità di mediazione che, oltre ad avere una conoscenza accademica storico-artistica, abbiano anche competenze in campo economico-finanziario. Questa figura ibrida, a metà tra conoscitore d'arte e analista finanziario, prende il nome di **art advisor**, il cui **compito principale è fornire un servizio di consulenza sugli acquisti e sugli investimenti nel mercato dell'arte**. Ma le sue competenze non terminano qui: l'art advisor fornisce consigli anche di carattere legale, assicurativo ed è in grado di fornire indicazioni circa le modalità di conservazione e trasporto dei dipinti. Nel 2006 è nata in Italia ***l'Associazione Italiana per l'Art Advisory*** anche se spesso sono le grandi banche o gli istituti di credito di dimensione medio-grande che dispongono di un ufficio di art advisory presso i loro dipartimenti. La popolarità di questa nuova figura professionale coincide infatti con il tentativo delle banche di fidelizzare la propria clientela, sempre più orientata a fare investimenti in beni rifugio come le opere d'arte piuttosto che in azioni e obbligazioni. In Italia questo servizio è ancora poco diffuso, a differenza dell' America, Inghilterra e Svizzera.

L'art advisor deve instaurare con il cliente un rapporto di profonda fiducia, basato su discrezione e professionalità, ponendosi come arbitro all'interno del mercato dell'arte, e deve essere in grado di valutare in maniera imparziale la relazione tra la domanda e l'offerta. Quindi la prima cosa che un buon art advisor deve fare è l'analisi dei bisogni e del gusto del cliente, operazione indispensabile per fornire soluzioni personalizzate e mirate. L'art advisor segue un collezionista nella continuità, agendo su suo mandato (e con una percentuale di guadagno stabilita dal suo mandatario, che solitamente varia dall'1 al 5% a secondo degli importi)», dice Michele Casamonti uno dei maggiori *player* nell'arte moderna italiana con la sua galleria Tornabuoni Art. Grazie al suo approccio anche curatoriale un art advisor è in grado anche di orientare il cliente in un sofisticato percorso di educazione all'arte attraverso la partecipazione ad eventi e fiere internazionali.



I SERVIZI OFFERTI

Tra i principali servizi offerti da una società di Art Advisory dobbiamo distinguere quelli relativi alla consulenza e quelli rivolti alla gestione del personale patrimonio artistico. I primi comprendono diversi servizi connessi all'acquisto o alla dismissione dei beni, quali la valutazione, la guida all'acquisto e alla vendita di opere, i vari tipi di consulenza e la *due diligence* dell'opera, come ad esempio l'analisi storico artistica o l'accertamento delle varie autentiche. Nel secondo caso, invece, per individuare e offrire al cliente un sistema affidabile per calcolare il plusvalore dell'opera, vengono analizzati diversi servizi di gestione del patrimonio, quali il restauro, la manutenzione e il trasporto. Da uno studio dell'*Associazione Italiana Private Banking* risulta che, tra i servizi di consulenza più richiesti agli art advisor, ai primi posti ci siano il rilascio sulle perizie di opere d'arte, la stima e la valutazione economica dell'opera e la consulenza assicurativa per la copertura dai danni materiali e diretti, a seguito di eventuali danneggiamenti dell'opera.

FREELANCE O SOCIETY?

Nella maggior parte dei casi l'art advisor è una figura che opera individualmente, come freelance. In Italia sono rare le vere e proprie agenzie di art advisory, come *Art Find* – società online specializzata nel mercato dell'arte – o *The Association of Professional Art Advisors*, organizzazione no profit che raggruppa advisor indipendenti. D'altro canto sempre più spesso stanno emergendo nuove forme di gestione di questa professione, come *N-C Art Advisory* una società di Milano che offre ai propri clienti, principalmente imprese, banche e compagnie assicurative, servizi di consulenza e di assistenza specialistica nel settore dell'arte antica, moderna e contemporanea.

COME SI DIVENTA ART ADVISOR: LA FORMAZIONE

Per quanto riguarda la formazione, non esiste un percorso accademico *ad hoc*. Ad una preparazione teorica storico-artistica è necessario affiancare esperienze pratiche, quali workshops e corsi professionali post laurea. Inoltre bisogna essere sempre aggiornati sulle dinamiche e i trend di mercato. E' fondamentale inoltre viaggiare, visitare mostre e seguire le fiere e le aste internazionali.



art advisor art advisory education
