

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

# Art advisory per clienti private: sempre più banche lo offrono

Alcune hanno il servizio all'interno, altre all'esterno  
Cresce la domanda

**Maria Adelaide Marchesoni**  
e **Marilena Pirrelli**

■ Com'è cambiata negli ultimi anni in Italia la richiesta di servizi di consulenza legati all'arte e al collezionismo da parte della clientela *private* delle principali realtà bancarie e finanziarie? Secondo un'inchiesta condotta da *ArtEconomy24* su 25 tra i principali istituti italiani e internazionali, la richiesta di consulenza per l'arte e il collezionismo, benché non del tutto sviluppata, è in aumento e conferma il crescente riconoscimento dell'arte come asset class alternativa nella diversificazione dei portafogli, in linea con le tendenze internazionali. «La clientela *private*, nel segmento che chiamiamo UHNWI – spiega Gianluca Rondini, a capo del Private Banking Credem – richiede sempre più spesso di poter accedere a forme d'investimento alternative, che offrano un apporto di diversificazione del portafoglio, rispetto alle tradizionali dimensioni di rischio finanziario».

## ALTERNATIVE AL RISCHIO

In questo senso, l'investimento in beni di valore artistico a volte risulta essere una soluzione di particolare interesse. «Dalla prospettiva del wealth manager – riflette Saverio Perissinotto, dg Intesa Sanpaolo Private Banking – è sempre più necessario adottare un approccio che includa non soltanto i beni liquidi, ma anche i beni illiquidi nelle pianificazioni finanziarie e successorie e anche l'arte intesa come asset class». Negli ultimi anni l'investimento in arte e, in generale, nei collezionabili è cresciuto: secondo Aipb il 19% del portafoglio dei clienti *private* è investito in asset reali. Caroline Vetry di CA Indosuez Wealth (Europe) spiega che: «Il patrimonio artistico di chi è già collezionista vale in media il 10/20% del loro patrimonio globale o addirittura supera la metà». Le altre banche intervistate non rivelano il peso dell'arte nei portafogli della clientela italiana, ma spiegano che spesso è parte integrante della cultura di famiglia e oggi nella trasmissione generazionale richiede una valutazione all'interno del

patrimonio. Nella maggior parte dei casi la politica dell'istituto: «è assistere nelle scelte quei clienti che sono interessati a questo investimento, attraverso il confronto con operatori professionali specializzati» spiega Gianluca Rondini del Credem. Sono ormai una ventina le banche del panel che offrono servizi nell'arte a 360 gradi e quelli più comuni sono offerti, su richiesta crescente della clientela, come parte integrante dei servizi di private banking.

## FORMAZIONE AD HOC

E non sono poche le banche che fanno formazione ad hoc ai loro banker come Banca Patrimoni Sella & C. che ha anche un direttore artistico che affianca i colleghi. In generale il servizio di art advisory è gratuito e la banca si affida a specialisti selezionati (Bim, Cassa Lombarda, Credem) o a società dedicate (Intesa Sanpaolo Private Banking ad Eikons Arte, Banca Generali ad Open Care, Cassa Lombarda allo Withers Studio legale, Allianz Bank allo Studio Legale Negri-Clementi). Nel caso sia necessaria un'attività particolare (compravendita, restauro, protezione, ecc.) la banca si rivolge ad esperti e il servizio si paga. In pochi casi come Cordusio Fiduciaria del Gruppo UniCredit, Ubi Banca, Banca Aletti (Banco Bpm) e Banca Patrimoni Sella & C. il servizio è interno. Le banche italiane si confrontano poi con la consulenza che Ubs offre ai clienti UHNWI globali, circa un migliaio, attraverso The Art Competence Center che comprende servizi esclusivi per l'arte e indirizzi strategici sulla creazione e gestione delle collezioni, sua pianificazione e trasmissione, e costituzione di musei e lasciti privati.

## I SERVIZI DI ART ADVISORY

Tra i servizi più richiesti vi è la valutazione o la perizia dell'opera o di una collezione ereditata: nella maggior parte dei casi, chi eredita non è un esperto, non conosce il valore dell'arte o vuole vendere le opere poiché: «Le preferenze di chi ha collezionato non coincidono con quelle di chi ha ereditato». Ubi Banca offre Ubi Top Private per la consulenza per la costituzione di strutture e veicoli societari per la gestione delle collezioni, altre banche si affidano a studi legali. Le richieste di valutazione sono le più varie, dall'oggettistica a opere di maggiore qualità. «Negli ultimi anni non sono mancate le domande di assistenza per la partecipazione ad aste estere su piatta-

forme più evolute – spiega Alessandro Varaldo, ad di Banca Aletti, – per incrementare la propria collezione con informazioni specializzate». Paolo Giorsino di Banca Patrimoni Sella & C. riferisce che la clientela chiede consulenza sulle procedure di compravendita in asta o in trattativa privata o necessità di conferire opere a garanzia di prestiti.

## LA DUE DILIGENCE È IL FULCRO

Per UniCredit la *due diligence* sull'opera precedente l'acquisto è il fulcro della consulenza, ma le richieste spaziano: dalla valutazione alla conservazione, dalla protezione alla circolazione e alla compravendita. In questi anni poi, come trend generale, l'istituto ha assistito all'aumento d'interesse per gli acquisti: «Dove le istanze collezionistiche si coniugano con il desiderio di diversificare i propri investimenti» conferma Domenico Filippini, art advisor di Cordusio Fiduciaria. «I clienti già collezionisti esperti – spiega Franco Dentella, responsabile wealth management Banca Generali – chiedono servizi approfonditi come la certificazione delle opere presso l'archivio dell'artista, il trasporto e la logistica per esposizioni o la verifica della provenienza e del corretto stato di conservazione».

## LAVORI IN CORSO

C'è chi pensa poi ai fondi d'investimento in arte: «C'è un progetto in cantiere che porterà a ulteriori sviluppi» anticipa Dentella di Banca Generali. Per la maggior parte degli operatori i fondi non sono previsti poiché adatti a pochi clienti con profilo di rischio e orizzonte temporale ben chiaro. Infine in Italia vi sono alcuni istituti come Südtiroler Sparkasse AG/CR Bolzano, Deutsche Bank che stanno valutando d'implementare il servizio. Il nuovo piano industriale di Banca Carige lo sta disegnando ex novo nella divisione wealth di Banca Cesare Ponti. E poi c'è chi non ha il servizio come Banca Profilo, Creval, Finnat, Gruppo Ersel e Credit Suisse, mentre non hanno fornito risposte Banca Mediolanum, Edmond de Rothschild e Bnl.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## SU INTERNET

Le interviste integrali ai responsabili del servizio di art advisor saranno pubblicate su [www.ilsolo24ore.com/arteconomy](http://www.ilsolo24ore.com/arteconomy)

