



# Aipb. L'arte come asset integrante del patrimonio Necessario l'art advisory

il 19% degli operatori di **Private Banking** lo offre, richiesto dal 30% dei clienti

Marilena Pirrelli

«L'arte è emozione, identità, memoria e passion ma è anche investimento, valore e preservazione.

Favorire il dialogo tra queste due dimensioni significa interpretare il patrimonio in modo più integrato, più completo e più virtuoso: questo è il ruolo del **Private Banking**» spiega **Andrea Ragaini**, presidente **Aipb** nell'evento introdotto da Michele Coppola, direttore generale Gallerie d'Italia, «L'arte come asset class: approcci e modelli nel **Private Banking**», tenutosi proprio alle Gallerie d'Italia a Milano.

«In un Paese come l'Italia, che detiene uno dei patrimoni culturali più rilevanti al mondo e dove oltre la metà della ricchezza delle famiglie è composta da asset non finanziari, le opere d'arte possedute spesso non sono gestite in una logica di pianificazione patrimoniale complessiva - spiega il presidente **Aipb** -. Il ruolo del **Private Banking** è quello di accompagnare le famiglie nella gestione consapevole del patrimonio artistico già posseduto e, allo stesso tempo, di considerare l'arte anche come componente fondante dell'asset allocation complessiva, in un dialogo naturale che crea valore nel tempo».

Per tale ragione Matis, società in Europa autorizzata dall'Amf, propone co-investimenti su artisti blue chip del XX secolo tramite club deal al fianco di **Aipb**. Ma come si colloca l'offerta di art advisory sul territorio italiano da parte delle associate **Aipb**?

«Su 12mila miliardi di euro di ricchezza posseduta dalle famiglie il 30% è composta da ricchezza finanziaria investibile (depositi, titoli, risparmio gestito ecc.), il 17% da ricchezza finanziaria non investibile (azioni proprie, riserve ramo vita e altre) e il 53% da ricchezza immobiliare e altre attività non finanziarie (abitazioni e immobili non residenziali, terreni, impianti e macchinari, prodotti di proprietà intellettuali, altri).

Di contro l'Italia oltre ad essere il Paese con il maggior numero di siti Unesco possiede catalogati oltre 3 milioni di beni culturali, di cui 2,2 milioni artistici e storici, 412mila archeologici, 226mila fotografici e 102mila architettonici.

A livello internazionale - secondo le stime del Survey of Global collecting 2025, Ubs Art Basel - tra gli investitori attivi il 20% alloca il proprio patrimonio in arte - il 28% degli Uhnwi -, il 40% intende investirvi ancora nei prossimi 12

mesi (in calo dal 54% del 2023) e per otto investitori su 10 le collezioni sono ereditate.

Gli investimenti in arte dei collezionisti Hnwi sono diversificate: principalmente su pittura (27%), scultura e digital art (entrambe con il 14%) e l'intenzioni di acquisto futuro per il 48% ricade sui dipinti, per il 37% sulla scultura e per il 23% sull'arte digitale.

E in Italia?

Alla domanda su quali attività materiali si è investiti in questo momento, gli investitori dell'indagine sulla clientela Private di **Aipb** rispondono per il 33% in metalli preziosi, per il 20% in opere d'arte, per il 17% in private equity/private capital, per il 15% in criptovalute/criptoattività, per il 14% in progetti, club deal/cordate con soci, per il 12% in crowdfunding e per il 7% in digital assets, con la previsione d'investire per il 23% in arte.

«Per questo è importante per noi operatori riconoscere l'arte come parte integrante del patrimonio dei nostri clienti, considerare l'arte come un'asset class e integrare l'arte nel wealth management - prosegue Ragaini - del resto solo il 18% della clientela Private ha utilizzato servizi volti alla valorizzazione delle proprie opere a fronte di un numero significativo di

servizi offerti dai nostri associati: il 19% offre servizi completi di art advisory, più nel dettaglio il 63% offre stime e perizie, il 75% gestione e valorizzazione del patrimonio artistico, il 56% assistenza attività di compravendita, il 6% studio e catalogazione di opere d'arte.

«Il potenziale esiste perché 30% della clientela Private si aspetta che la consulenza preveda anche servizi legati al patrimonio artistico» conclude Ragaini.

Certo ci sono luci ed ombre: «elementi facilitatori sono rappresentati da digitalizzazione/tokenizzazione, piattaforme specializzate e strutturazione di fondi e club deal, ma gli ostacoli sono ancora molti, come l'illiquidità strutturale del mercato, l'elevata dispersione dei rendimenti e l'asimmetria informativa.

Tuttavia l'arte potrebbe essere un asset alternativo, a bassa correlazione con i mercati finanziari».

Ricordiamo che solo poco meno della metà del mercato nel 2024, pari a 23,4 miliardi di dollari su 57,5 miliardi di dollari stimati (-12% sul 2023), è tracciato da aste pubbliche e private sale, il resto degli scambi avviene in gallerie e in vendite private, di cui non si fa disclosure dei prezzi.

RIPRODUZIONE RISERVATA.