

**INVESTIMENTI** I grandi patrimoni puntano sempre più a diversificare nei beni artistici. Le collezioni di famiglia, anche grazie alle fondazioni, fanno concorrenza ai musei. Adesso per le private bank e i family office la sfida è valorizzare questi passion asset

# Arte? Non metterla da parte

di Paola Valentini

**P**er gli investimenti in arte è arrivato il momento di fare il salto di qualità. Se da una parte private bank e family office assistono a una tendenza sempre maggiore alla diversificazione dei portafogli verso i beni artistici da parte delle grandi famiglie, spesso anche grazie ai contributi delle nuove generazioni, dall'altra parte, le collezioni private oggi sono sempre più in concorrenza con quelle dei musei e condizionano l'andamento del mercato. In questo contesto, fondazioni e musei privati d'arte stanno avendo un notevole impulso. A Milano, ad esempio, lo scorso anno ha inaugurato i propri spazi la Fondazione Luigi Rovati che si è aggiunta alla Fondazione Prada (ha aperto il quartier generale nel 2015), prima ancora la Fondazione Pirelli Hangar Biccocca (2004).

«Ciò ha creato un complesso insieme di bisogni legati alla valorizzazione dei patrimoni artistici familiari», spiega Silvia Stabile, avvocato specializzato in diritto dell'arte che opera nel Focus Team Arte e Beni Culturali di BonelliErede. «Tale funzione, che non rientra nei compiti tipici dei family office, ha aperto nuove opportunità per i wealth advisors nel settore della gestione e della valorizzazione di tali patrimoni». Dal recente Global Family Office Report di Ubs emerge che se l'1% dei patrimoni dei grandi family office in tutto il mondo è investito in arte, nei prossimi cinque anni il 13% delle strutture intervistate a livello globale da Ubs (221 per un patrimonio complessivo di 493 miliardi di dollari) prevede di aumentarne l'esposizione nei portafogli e soltanto il 3% di diminuirli. Se l'arte quindi è considerata sempre più come asset class «è altrettanto vero che la componente passion asset del collezionismo e una qualche inefficienza strutturale del mercato hanno determinato una crescente prudenza verso gli investimenti in arte», aggiunge Stabile.

L'ultima indagine di Magstat sul private banking in Italia (giunta alla diciannovesima edizione) rileva che soltanto il 32,8% delle private bank analizzate (121) offre un servizio di art advisory, quindi due terzi non ha alcuna

proposta su questo fronte. «Una collezione d'arte richiede maggiore attenzione e preparazione rispetto alla tradizionale gestione di un patrimonio finanziario o di altri investimenti, per esempio, nel campo del real estate» sottolinea Stabile. Tuttavia, non ci sono regole su come una private bank o un family office debba offrire servizi di gestione dei patrimoni artistici di famiglia. «Possono invece essere messi a fuoco i diversi bisogni che una famiglia con un importante patrimonio artistico possiede», osserva Stabile, «per poi andare a costruire il servizio prestato» dal banker di fiducia.

**Aumentano inoltre** le iniziative volte alla circolazione delle collezioni attraverso i prestiti di opere d'arte a musei pubblici e privati. «In questo senso, i servizi di art advisory forniti dai wealth manager devono essere accostati dai servizi prestati da esperti indipendenti del settore, capaci di gestire in modo professionale la domanda dei propri clienti», aggiunge l'avvocato. Non a caso, sempre secondo lo studio di Magstat, la maggioranza delle private bank che offre l'art advisory si avvale di consulenti esterni (85%), soltanto il 15% è attrezzata con una struttura interna.

«Le banche offrono alla propria clientela private una serie di servizi di art advisory, tramite network di esperti, che vanno dalla valutazione delle opere d'arte, all'assistenza nella vendita o nell'acquisto di opere d'arte o, più in generale, alla gestione delle collezioni. La tendenza è quella di guidare le scelte e di assecondare le esigenze di una clientela sempre più sofisticata senza per questo sostituirsi nella gestione dei patrimoni artistici personali e familiari», osserva Stabile.

E' quindi necessario che anche l'investimento in arte si strutturi tramite una serie di accorgimenti tra cui governance per le collezioni d'arte di famiglia, piani di successione dettagliati, strutture ad hoc per gli investimenti in arte (fondi, club deal e trust), iniziative di filantropia strategica, prestiti di opere d'arte a musei o istituzioni aperte al pubblico e a beneficio della intera collettività. Nell'ambito delle attività di gestione delle collezioni d'arte di famiglie che possiedono importanti patrimoni artistici è essenziale il coinvolgimento dei giovani anche per assicurare la continuità generazionale. «Poiché

una collezione di opere d'arte richiede un'alta capacità di coinvolgimento della famiglia, la vera sfida è quella di assegnare un ruolo significativo alle future generazioni», spiega Stabile.

In questo senso sono importanti gli aspetti educativi e formativi. «Occorre in primo luogo che vi sia un dialogo costante con i membri senior della famiglia capaci di raccontare la storia della collezione; altro importante aspetto è accompagnare i giovani in un percorso culturale appropriato. E sempre auspicabile un impegno educativo per portare i giovani membri della famiglia ad amare l'arte così come è stato in passato per gli altri membri della famiglia», avverte Stabile.

**Ma bisogna anche** «dare la possibilità ai giovani di esprimere pareri sulla collezione e affidare loro funzioni di primo piano, da esercitare nelle specifiche occasioni e sedi dedicate alla gestione della collezione di famiglia, come di riferire agli altri membri i propri gusti verso ciò che è più vicino ai loro desideri di nuova generazione di collezionisti», prosegue Stabile. Dal punto di vista operativo, si potrebbe pensare di creare un «family art club per sensibilizzare i membri della famiglia sui temi artistici, pianificare giornate dedicate alla cultura, includere l'arte nei piani di vacanza, organizzare incontri con artisti contemporanei, progettare attività filantropiche a sostegno di artisti emergenti», dice l'avvocato. Ci sono poi soluzioni più formali per interessare i giovani alle collezioni d'arte di famiglia. A partire dal family art charter, di matrice anglosassone, che consiste in un documento-guida che raccoglie principi condivisi sulla gestione di una collezione, pur non costituendo un atto giuridico vincolante tra i membri della famiglia. Questo documento, ad esempio, oltre a delineare gli assetti proprietari, i piani di trasferimento della proprietà, le donazioni e i prestiti ai musei, potrebbe identificare le istituzioni e gli enti con i quali la famiglia intende stringere alleanze, fare donazioni o prestiti e i limiti che la famiglia desidera assegnare a tali attività. Il family art charter può anche fornire all'occorrenza un meccanismo di composizione dei conflitti. In Italia, ad esempio, è operativo da gennaio 2016, il servizio di mediazione ADR Arte della Camera Arbitrale di Milano.

I family art charter prendono spunto dai più diffusi family charter o family constitution adottati per disciplinare la governance delle imprese di famiglia e poi declinati anche nel mondo dell'arte. «I family art charter sono carte di valori con le quali i membri della famiglia condividono lo scopo comune di preservare e di valorizzare le collezioni nel tempo», sottolinea il legale. In questo contesto, i giovani giocano un ruolo fondamentale perché sono chiamati a unirsi alla famiglia nelle decisioni da assumere in ordine alle acquisizioni, ad esempio, di arte antica, arte contemporanea fino alla nuova frontiera dell'arte digitale. «Nelle ultime aste online gli acquisti sono stati fatti proprio dalle generazioni dei Millennials e Gen Z più inclini all'uso delle nuove tecnologie», dice Stabile. E sul fronte di crypto arte, Nft, blockchain e metaverso, concetti che durante la pandemia hanno avuto un boom di diffusione, è nato nel 2019, quindi prima del Covid, a Londra il MoCDA, Museum of Contemporary Digital Art, fondato da Tom van Avermaet, Dominic Perini e dall'italiana Serena Tabacchi, con una precedente esperienza alla Tate Modern, che lo dirige ed è tra le prime studiose in Italia dell'arte digitale (in pagina due immagini di opere digitali del MoCDA).

**Ci sono poi questioni** importanti su cui si confrontano oggi le istituzioni finanziarie. La prima riguarda il pegno di opere d'arte o art lending. «In Italia il pegno di opere d'arte non è generalmente utilizzato come invece avviene all'estero. Le banche non sono inclini a dare finanziamenti a fronte di opere d'arte date quali garanzie dei finanziamenti perché la loro gestione non è semplice. Infatti devono essere rispettate le norme del codice civile che prevedono lo spopolamento del bene o comunque la non disponibilità del bene da parte del costituente. La strada fino ad oggi percorribile è stata quella della consegna del bene a un terzo designato dalle parti in base all'articolo 2786 del Codice Civile, ovvero a strutture indipendenti che custodiscano l'opera. Ma potrebbero mettersi in campo anche nuove soluzioni», afferma Stabile. In sostanza si potrebbe prendere come riferimento il pegno mobiliare non possessorio: si tratta di una garanzia del creditore in cui il debitore non si spopola del bene mobile

che ne è oggetto sulla base del Decreto Legge 59 del 3 maggio 2016 (convertito dalla legge 119/2016). «Si potrebbe riflettere sulla situazione di compossesso o meglio di con-custodia per le opere d'arte. La custodia, per prassi affidata al terzo, potrebbe essere esercitata in comune dal collezionista e dalla banca. Più complicato sarebbe il caso in cui l'opera non sia collocata in un luogo neutro, come nel caso in cui si intendesse non spostare l'opera dalla casa del collezionista. A tale ostacolo si potrebbe ovviare rispettando il requisito essenziale della indisponibilità dell'opera da parte del collezionista, senza la cooperazione della banca, e quello della conoscibilità dei terzi della con-custodia dell'opera banca-collezionista a titolo di pegno», nota Stabile. Altro tema molto importante riguarda le fondazioni che stanno nascendo per la protezione delle collezioni di famiglia. In questi casi, le collezioni sono trasferite alle fondazioni a titolo di donazione o per atto costitutivo al fondo di dotazione. «Per ovviare alla indisponibilità del patrimonio artistico, sovente sono messi in campo anche altri tipi di strumenti che consentono alla famiglia di non spogliarsi della proprietà delle collezioni in modo irreversibile, ad esempio concedendo alla fondazione il mero prestito di lunga durata delle opere d'arte oppure attraverso il trust di opere d'arte, adottato per tutelare la collezione d'arte, anche con finalità di successione, in vista dei passaggi generazionali», conclude Stabile. (riproduzione riservata)



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Fonte: Aifo Academy

### L'ASSET ALLOCATION DEI GRANDI PATRIMONI

La composizione dei portafogli dei family office in tutto il mondo

	2021
Fixed income (Obbligazioni Paesi sviluppati)	11%
Fixed income (Obbligazioni Paesi emergenti)	4%
Equities (Azioni Paesi sviluppati)	24%
Equities (Azioni Paesi emergenti)	8%
Private equity (Investimenti diretti in private equity)	13%
Private equity (Fondi)	8%
Private debt	2%
Hedge funds	4%
Immobili	12%
Infrastrutture	0%
Oro/metalli preziosi	1%
Commodities	1%
Cash (Liquidità)	10%
Arte	1%

Fonte: Ubs Global Family Office Report 2022

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

### LE ATTESE DI CAMBIAMENTO

Previsioni di variazione dell'asset allocation dei family office nei prossimi cinque anni

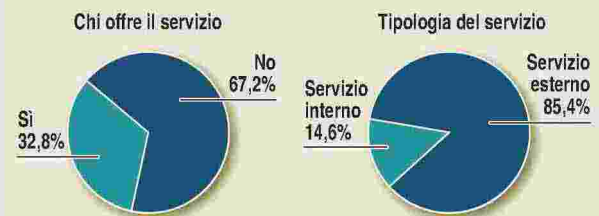
	Aumento	Diminuzione
Fixed income (Obbligazioni Paesi sviluppati)	25%	29%
Fixed income (Obbligazioni Paesi emergenti)	24%	16%
Equities (Azioni Paesi sviluppati)	42%	13%
Equities (Azioni Paesi emergenti)	38%	10%
Private equity (Investimenti diretti in private equity)	51%	9%
Private equity (Fondi)	44%	6%
Private debt	30%	3%
Hedge funds	22%	11%
Immobili	45%	8%
Infrastrutture	27%	2%
Oro/metalli preziosi	11%	8%
Commodities	14%	4%
Cash (Liquidità)	18%	32%
Arte	13%	3%

Fonte: Ubs Global Family Office Report 2022

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

### L'ART ADVISORY OFFERTO DALLE PRIVATE BANK

Mercato italiano



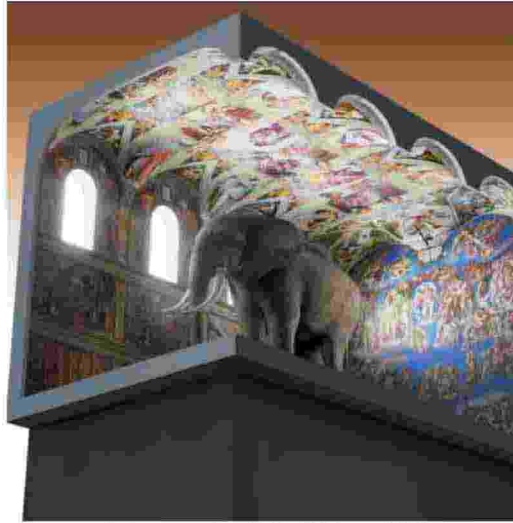
Fonte: Magstat - Il private banking in Italia - Ed. 2022

GRAFICA MF-MILANO FINANZA





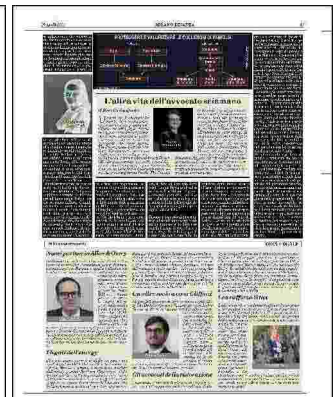
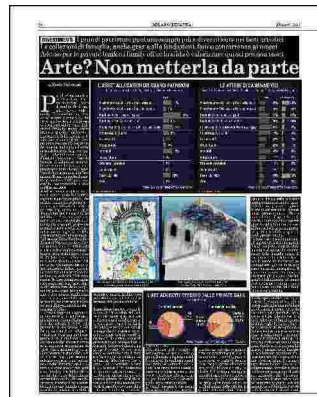
The Beloved Chief, Federico Solmi, 2021  
Courtesy the Artist. MoCDA



Antropogenica, G. Lo Schiavo, 2022  
Courtesy the Artist. MoCDA



Silvia Stabile  
Bonelli Erede



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.