

Private Banking. I servizi ad hoc per la clientela affluente interessata ad acquistare opere di pregio

IL BELLO DELL'INVESTIMENTO

Soltanto l'85% finora ne ha usufruito. Ma l'83% della clientela si è dichiarata interessata al servizio di art banking. È uno dei dati più rilevanti emersi dall'indagine 2010 dell'**Associazione italiana private banking** (Aipb) sulla clientela con patrimonio finanziario superiore ai 500 mila euro, nella quale è stato evidenziato come il 47% dichiara di possedere opere d'arte. «Il mercato viene percepito ancora come una comunità per addetti ai lavori, a cui è opportuno avvicinarsi attraverso consulenti di provata esperienza e possibilmente conosciuti personalmente», tiene a precisare Luca Caramaschi, responsabile Private wealth management di **Deutsche Bank** in Italia. «L'opera d'arte non è considerata come un investimento alternativo a quello finanziario tradizionale: viene acquistata prevalentemente se esiste un interesse estetico nel possesso, e non per guadagnarci dei soldi». Questo spiegherebbe perché meno della metà delle famiglie che ricorrono al private banking detiene un'opera d'arte. A comprare sono prevalentemente collezionisti o appassionati, che decidono l'acquisto sulla base della propria sensibilità personale e non di un mero calcolo economico. Il fatto poi che solo l'8% si rivolga all'art advisor del proprio istituto è un fatto tipicamente italiano. Il consulente della banca è un esperto stipendiato dallo stesso istituto di credito, almeno in prima battuta (finché non intervengono accordi specifici tra lui e il privato per singole operazioni), e in quanto tale è garante di trasparenza e indipendenza di giudizio. Il gallerista ha invece di solito i propri artisti di riferimento e potrebbe essere propenso ad agevolarli in seguito a una richiesta

generica dell'investitore. Capita però molte volte che il commerciante d'arte sia già introdotto nella cerchia di conoscenze del potenziale acquirente e questo aspetto fa spesso la differenza nel nostro Paese, dove il rapporto diretto tende a prevalere su curricula e attestati formali. Ma quali sono attualmente i servizi distintivi nel perimetro dell'art banking? Saverio Perissinotto, codirettore generale vicario di **Intesa Sanpaolo private banking**, spiega che, in un'ottica di gestione complessiva

Otto su cento scelgono l'advisor del proprio istituto. Il resto si rivolge ad altri esperti conosciuti grazie al passaparola.

del patrimonio del cliente, viene fornito un servizio di consulenza e valutazione delle opere d'arte tramite esperti esterni indipendenti. Caramaschi di Deutsche Bank (gruppo che, tra l'altro, possiede la più grande collezione corporate di arte contemporanea a livello globale) elenca diverse opzioni: dalla valutazione e perizia scritta sulle opere d'arte presentate all'intermediazione nell'attività di compravendita, dalle ricerche storiche e artistiche al supporto nello sviluppo della collezione. Che passa anche attraverso la possibilità di rappresentare il cliente in aste pubbliche nazionali e non e la tenuta dei contatti con gli operatori che si occupano del trasporto, della custodia, dell'assicurazione e del restauro dell'opera. La società di art advisory

Opera Art Solutions propone invece soluzione basate su esperienza finanziaria e strumenti proprietari. «Il vero advisor è colui che fa i conti con l'arte da tutti i punti di vista, che ha sem-



Da sinistra Luca Caramaschi, Saverio Perissinotto e Guido Galimberti

