

Art Banking: Investimenti ad Alto Rischio?

Considerazioni sul Mercato dell'Arte in Italia.

Parlare di mercato dell'arte significa parlare di una realtà a sé stante, altamente specifica. Certo, come ogni mercato, è un luogo di incontro di domanda e offerta, ma, a differenza di ogni altro mercato, qui si scambiano a livello internazionale: dipinti, grafiche e sculture di ogni epoca, dall'età medievale a quella contemporanea, archeologia, arte tribale, gioielli e orologi da collezione, sia antichi sia moderni, mobili antichi, moderni e di design contemporaneo, tappeti e arredi d'epoca (bronzetti, ceramiche, argenti, vetri). Il concentrarsi di oltre la metà degli scambi su una o più di tali categorie dipende proprio dal mercato, il quale, a seconda dei periodi, esalta determinati stili o determinati artisti. Emblematico è il "caso Van Gogh": in vita non vendette nemmeno un'opera, sebbene suo fratello Theo fosse un mercante d'arte, ma oggi è tra gli artisti più costosi di tutti i tempi.

Un altro aspetto del mercato dell'arte da non sottovalutare è la frequenza degli scambi. In Italia, in particolare, le ricerche condotte dal "Laboratorio sul commercio dei beni artistici" di Nomisma evidenziano un rallentamento degli scambi nel primo semestre di quest'anno rispetto al 2004. Tuttavia non si può prescindere dal fatto che il 2004 fu un periodo particolarmente dinamico per il mercato dell'arte: rispetto al 2003, ci fu un incremento degli scambi del 10% e i prezzi di vendita salirono del 9%. Percentuali fortemente evocative per il potenziale investitore, ma in realtà il valore complessivo del mercato delle compravendite italiane di beni artistici si aggira attorno ai 350 milioni di euro: un valore certamente esiguo se paragonato a quello dei Paesi anglosassoni e della Francia o alle cifre sviluppate dai settori tradizionali dell'economia. Nondimeno, il valore simbolico del mercato dell'arte non ha paragoni, e il record stabilito da un'opera di Picasso o di Canaletto fa il giro del mondo alla stessa velocità degli annunci di fusioni di grandi aziende o di operazioni finanziarie che investono l'interesse di decine di migliaia di risparmiatori. Il mercato dell'arte si muove dunque secondo parametri propri e la sua stessa struttura nasce dalla convergenza di più fattori strettamente intercorrelati che incidono sulla quotazione finale dell'opera stessa: il ruolo dell'artista nell'ambito della storia dell'arte, la diffusione internazionale dell'artista, la sicurezza dell'autenticità, la presenza dell'opera su pubblicazioni specializzate o sui cataloghi generali, il "curriculum" espositivo, la qualità dell'opera all'interno della produzione dell'artista, il periodo di esecuzione, la dimensione dell'opera, la tecnica, lo stato di conservazione, la piacevolezza del soggetto, le acquisizioni pubbliche, i media, l'influenza delle mode e il contesto culturale. Non si può prescindere da un ulteriore elemento di dinamicità del mercato, soprattutto italiano: la numerosità degli attori coinvolti. Infatti, accanto ai tradizionali protagonisti assoluti – privati e collezionisti – non mancano mercanti in proprio (*dealer*) o per conto terzi (*broker*), galleristi e case d'asta (che pare siano addirittura 600 sparse sul territorio nazionale) e, da ultime, le istituzioni (Musei e Fondazioni). Dalle

considerazioni sin qui svolte emerge con chiarezza che il mercato dell'arte non è omologabile a nessuna altra realtà, va analizzato nella sua specificità, consci del fatto che non si tratta di un mercato perfetto e non sempre trasparente.

L'investimento in arte come investimento alternativo

Solo in tempi recenti sta crescendo l'interesse per l'arte come investimento alternativo a quello tradizionale nei mercati finanziari. Da un lato, infatti, l'opera d'arte non dà luogo a rendite. Il rendimento complessivo dell'investimento in arte dipende solo dal prezzo di mercato al momento della vendita: questa è la causa "tecnica" della maggiore rischiosità dell'investimento in arte rispetto a quello di attività patrimoniali che fruttano redditi periodici. Inoltre, gli investimenti in arte sono poco liquidi, presentano costi di transazione molto elevati e non pagano flussi di cassa nella forma di dividendi o di cedole.

Perciò, convengono in un'ottica di investimento di lungo termine (come di fatto accade nel caso dei fondi pensione o delle compagnie di assicurazione), circa 30 anni, tale da tener in debito conto la frequenza dei passaggi in asta e i relativi costi di transazione e gestione (trasporto, assicurazione, conservazione e restauro).

Dall'altro lato, le opere d'arte sono per loro natura uniche, diversamente dai cespiti mobiliari e dall'oro. I loro scambi, contrariamente a quanto avviene alla Borsa valori, non hanno una precisa collocazione geografica e si aprono per brevi periodi. In pratica, l'investimento in arte richiede non solo elevata disponibilità finanziaria ma anche una passione vera (l'investimento in arte si caratterizza innanzi tutto per il plusvalore estetico) e competenze specifiche che tengano conto della natura unica dell'opera d'arte e del contesto storico-culturale di appartenenza, del prezzo medio di opere a essa equivalenti, dell'ampiezza e della liquidità del mercato del singolo artista. La conoscenza di questi e altri elementi permette un'analisi simile a quella che riguarda la bontà o meno di un titolo azionario. Infatti, anche l'investimento in arte, pur essendo definito dagli economisti rischioso, ha dimostrato in alcuni casi di essere fortemente remunerativo. Solo fortuna nella scelta dell'autore, dell'opera e del "timing" d'acquisto? Talvolta è soprattutto merito di un'attenta gestione dell'investimento. Basti pensare ai guadagni derivanti dai diritti espositivi che i proprietari ottengono quando noleggiavano le proprie opere per mostre itineranti, dai diritti di pubblicazione e riproduzione a fini editoriali o dalla concessione di licenze d'uso per *merchandising* correlati a mostre. Ecco allora spiegato il motivo della crescita esponenziale degli acquisti di opere d'arte come investimento alternativo.

Il concretizzarsi del legame "arte-finanza": il private banking & l'art advisory

Le potenzialità economiche dell'investimento in arte sono ormai conosciute anche dagli istituti di credito. Qui la gestione dei patrimoni dei clienti "private" vede, accanto alla consulenza su "hedge-funds", "fondi di private equity" e "polizze assicurative", anche quella sui "beni artistici". In gergo tecnico si parla di "art advisory" ed è un servizio svolto da un dipartimento interno alla divisione "private" di una banca (si parla di *art banking*) o da una società di consulenza esterna – solitamente una casa d'asta – ed è gestito *dall'art advisor*. Non dovendo né vendere né comprare, egli è *super partes* rispetto agli altri operatori del mercato dell'arte: coniuga la competenza specifica in materia di storia e di critica d'arte, con la conoscenza delle regole del mercato internazionale e dei prezzi dei beni artistici. È una sorta

di analista degli scambi d'arte in grado di consigliare al meglio il cliente, sia in caso di valutazioni di patrimoni d'arte, sia in caso di compravendita di opere d'arte o di tutte le problematiche annesse alla buona gestione di una collezione.

Se in Italia *l'art banking* è una novità recente, in realtà distiamo anni luce dalla sua nascita oltreoceano, precisamente in Citibank, a New York, all'inizio degli anni Ottanta. All'epoca, infatti, il mercato internazionale dell'arte entrava in una strepitosa fase toro e investire in questo settore era percepito come una forma intellettuale ed elitaria per diversificare il proprio portafoglio.

L'euforia, però, durò poco e portò alla bolla speculativa del 1989-1990 e al conseguente crollo delle quotazioni artistiche. Nel corso degli anni Novanta i valori si sono stabilizzati, riflettendo spesso, con un anno di ritardo, l'andamento degli indici delle Borse mondiali. Oggi, il giro d'affari annuo del mercato globale dell'arte equivale, in cifre, a una sessione di scambi al nyse. Intanto, i principali istituti di credito internazionali e nazionali dotati di una divisione di private banking strutturano al loro interno un dipartimento di *art advisory* per il cliente vip, con un portafoglio di oltre 500mila euro. D'altro canto, dal punto di vista della banca, offrire servizi di art banking significa non solo ampliare le possibilità di diversificazione del proprio portafoglio di investimenti, ma anche intraprendere attività di sponsorizzazione o mecenatismo a favore di iniziative artistiche che, nel medio periodo, rafforzeranno la *corporate image* e creeranno una rete di comunicazione tra clienti, generando vera e propria *customer-loyalty*.

Elena Dimichino