

06 settembre 2017

Private banking: l'arte di investire in arte

È ormai riconosciuto da molti studi di settore che gli investimenti in arte rappresentano un panorama in evoluzione in grado di fornire opportunità di business uniche. Secondo il *Deloitte Luxembourg & Art ArtTactic Art & Finance Report 2016*, nel mondo, il 73% dei wealth manager afferma che i clienti erano interessati a includere i pezzi da collezione nella propria asset allocation, così da avere una visione consolidata della propria ricchezza.

In Italia, apparentemente, la strada verso la sensibilizzazione della clientela all'Art Advisory sarebbe ancora in salita: sia perché il 65% dei clienti Private dichiara di non possedere oggetti d'arte, sia perché solamente il 2% di loro ha un forte interesse in questa tipologia di investimenti. Tra i clienti che investono in opere d'arte, solo il 7% di affida alla consulenza offerta dalle banche, quasi la metà di loro invece ha come interlocutore le gallerie e gli antiquari.

In questo senso, l'Art Advisory potrebbe essere per gli operatori un'ottima modalità per ampliare la propria gamma d'offerta e, soprattutto, per differenziarsi da quei player che ancora non hanno predisposto un servizio di questo tipo.

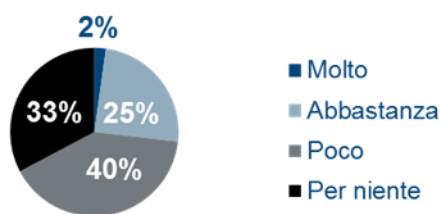
I clienti Private che possiedono oggetti d'arte

Domanda: Lei/la sua famiglia possiede oggetti d'arte?



L'interesse dei clienti Private a investire in opere d'arte

Domanda: Nei prossimi due anni, quanto sarebbe interessato a fare un investimento in opere d'arte?



Fonte: GFK per AIPB, Indagine sulla clientela Private in Italia 2016

