

[Link alla pagina web](#)

Art advisory, mercato tutto da sviluppare

di Stefania Pescarmona HIGHLIGHTS

Secondo **Aipb**, solo il 35% dei clienti private possiede oggetti d'arte. Inoltre, solo il 7% si affida alla consulenza offerta dalle banche. Questo mercato, però, potrebbe rappresentare per i private banker un'opportunità di crescita. L'art advisory potrebbe essere per gli operatori un'ottima modalità per ampliare la propria gamma d'offerta.

LA NEWS 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 Tactic Art & Finance Report 2016, nel mondo, il 73% dei wealth manager afferma che i clienti sono interessati a includere i pezzi da collezione nella propria asset allocation, così da avere una visione consolidata della propria ricchezza. In Italia, però, la strada verso la sensibilizzazione della clientela all'art advisory sembra essere ancora in salita. Stando ai numeri, manca infatti una cultura affermata verso la concezione dell'arte come vera asset class alternativa di investimento, anche se il suo mercato presenta ricche opportunità da esplorare per chi voglia diversificare i propri investimenti. Secondo i dati forniti da **Aipb**, solo il 35% dei clienti private possiede oggetti d'arte e solamente il 2% di loro ha un forte interesse per questa tipologia di investimenti. Detto in altri termini, il 65% dei clienti private non possiede oggetti d'arte e il 33% degli intervistati non è "per niente" interessato verso questo tipo di investimento. Questo mercato, però, potrebbe rappresentare per i private banker un'opportunità di crescita. Tra i clienti che investono in opere d'arte, solo il 7% si affida alla consulenza offerta dalle banche, mentre quasi la metà di loro 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.



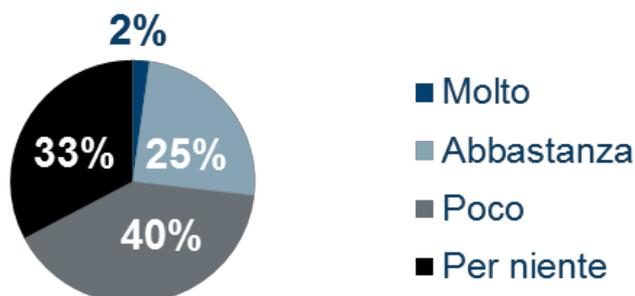
I clienti Private che possiedono oggetti d'arte

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