



LE GUIDE
WE | WEALTH

ARTE
COLLEZIONE INVESTIMENTO
QUALI LOGICHE APPROCCIO
QUALI QUALITÀ





**Dal 2008
ci prendiamo
cura delle
vostre passioni**

**Conservazione
Consulenza
Assicurazione
Logistica**



LE GUIDE DI WE WEALTH.

La collana "Le Guide di We Wealth" ha l'obiettivo di rispondere ai dubbi, alle domande e alle esigenze dell'investitore finale sulle principali tendenze, problematiche e opportunità che possono emergere dalla gestione del patrimonio, privato, familiare e/o imprenditoriale.

Grazie alla profonda conoscenza del mondo del Wealth Management in tutte le sue sfaccettature – tra cui risparmio gestito, investimento in economia reale tramite start-up, venture capital o private equity, gestione del patrimonio immobiliare e artistico, ottimizzazione fiscale e passaggio generazionale – e forte di un team di giornalisti specializzati, contributors, esperti e analisti con assodate esperienze nel settore, We Wealth si propone di pubblicare una guida al mese sulle tematiche più rilevanti rivolte a tutti i potenziali investitori – neofiti, manager, imprenditori o appassionati – che cercano pareri professionali, aggiornamenti di mercato e analisi legate a rischi e opportunità del comparto in analisi. Obiettivo delle guide è offrire uno strumento sintetico a sostegno dell'investitore consapevole e informato, che gli permetta non solo di ottimizzare la propria operatività, ma anche di interagire in maniera più preparata con i diversi professionisti del settore.



L'ARTE: UN COSTO O UN INVESTIMENTO?

L'arte è prima di tutto un bene comune da tutelare e valorizzare.

Il valore dell'arte non lo fa il prezzo, ma il suo posto nella società e nell'affermazione di un'identità culturale. È dunque complicato assegnare un valore all'arte tradotto in prezzo, visto che per natura è incommensurabile.

D'altro canto valore e prezzo sono elementi fondamentali dell'economia, che sono indispensabili anche per questo settore, consentendo l'esistenza e lo sviluppo dell'arte stessa. Arte ed economia sono due universi relazionati tra di loro perché il sistema culturale ha una valenza economica. L'arte è sempre stata oggetto di commercializzazione, sottostando a tutti quegli aspetti tipici dello scambio economico.

L'economia dell'arte analizza i riflessi economici che l'arte ha nel mondo dell'economia e viceversa.

Oggi si può parlare di "economicizzazione" dell'arte a cui corrisponde una progressiva "culturizzazione" dell'economia: così come l'economia ha un ruolo fondamentale nel mercato artistico, anche il capitale culturale sta assumendo sempre più importanza per gli individui e le imprese.

Il mercato dell'arte è dunque dimora di due logiche opposte: quella capitalistica e quella artistica. La prima si basa sui principi quantitativi e monetari. La seconda segue una logica qualitativa, dominata spesso da caratteristiche immateriali e concettuali, che giustificano gli acquisti determinati dall'impulso emozionale. E tale conflitto intrinseco aumenta la complessità e il fascino di questo mercato. Che sia passione, che sia un asset da avere in portafoglio per diversificare o che esprima un'identità familiare da tramandare.

L'acquisto d'arte necessita di conoscenza perché non è mai solo ciò che appare.

E la conoscenza va coltivata attraverso l'individuazione delle fonti d'informazione più affidabili, il ricorso alle competenze più qualificate e alla tecnologia quando possibile.

L'obiettivo della guida di We Wealth è offrire al lettore un valido strumento per comprendere le relazioni esistenti tra arte, economia e finanza e indirizzarlo verso una visione olistica del suo patrimonio che può includere dunque anche opere d'arte e beni da collezione.

La guida affronta le tematiche relative alla corretta pianificazione, gestione e trasmissione di un patrimonio artistico, oggi imprescindibili per il Wealth Management.

Claudia Tani

Senior advisor We Wealth



LE GUIDE
WE|WEALTH

SOMMARIO

	PREFAZIONE - a cura di Italo Carli	pag. 13
1	IL MERCATO DELL'ARTE Il valore di ciò che non ha prezzo - cura di Teresa Scarale	pag. 20
2	L'ARTE DI COLLEZIONARE ARTE Per passione - a cura di Giulia Bacelle Investire per diversificare Arte, un asset class - a cura di Alessandro Guerrini Arte e finanza - a cura di Alessandro Guerrini Art lending - a cura di Annapaola Negri-Clementi	pag. 27 pag. 33
3	ACQUISIRE MINIMIZZANDO IL RISCHIO La due diligence storico artistica - a cura di Domenico Sedini La due diligence storico artistica. Un altro approccio - a cura di Sharon Hecker La due diligence legale - a cura del focus team arte e beni culturali BonelliErede Art advisory - a cura di Silvia Stabile	pag. 49 pag. 56 pag. 62 pag. 70
4	GESTIRE PER VALORIZZARE Proteggersi per non perdere - a cura di Simone Strummiello La congiuntura 2020: l'oasi del digitale - a cura di Alessandro Montinari Arte high tech - a cura di Italo Carli	pag. 79 pag. 84 pag. 88
5	ASPETTI FISCALI La fiscalità del collezionista - a cura di Stefano Grilli, Silvia Barba, Andrea Batani L'acquisto e la cessione delle opere d'arte, il loro trattamento ai fini Iva - a cura di Stefano Grilli, Silvia Barba, Andrea Batani Problematiche connesse alla circolazione delle opere - a cura di Stefano Grilli, Silvia Barba, Andrea Batani Problematiche connesse alla circolazione delle opere - a cura di Stefano Grilli, Silvia Barba, Andrea Batani	pag. 96 pag. 99 pag. 96 pag. 104

6	TRASMETTERE PER IL FUTURO	
	Arte, un investimento oltre l'investimento - a cura di Gloria Grigolon	pag. 109
	La trasmissione delle opere: imposta di successione e donazione - a cura di Stefano Grilli, Silvia Barba, Andrea Batani	pag. 113
	Veicoli per la trasmissione	pag. 116
	Trust e passaggio generazionale di opere d'arte - a cura di Raffaella Sarro	
	La fondazione come veicolo di trasmissione di patrimoni artistici - a cura di Umberto Giordano	
	La holding di famiglia, strumento di trasmissione di patrimoni artistici - a cura di Donatella Preziosi	
	Il mandato fiduciario - a cura di Viviana Rosito	
7	LE CORPORATE ART COLLECTION	
	Corporate collection e due diligence: il lavoro di ricerca storico-artistica e la valorizzazione strategica delle collezioni di impresa - a cura di Sharon Hecker e Chiara Paolino	pag. 134
	Le ragioni del collezionismo corporate: il caso Branca - a cura di Giorgia Ligasacchi	pag. 139
8	LA NUOVA FILANTROPIA	
	La filantropia è cultura. E la cultura è rigenerazione economica e sociale - a cura di Claudia Tani	pag. 149



a cura di Italo Carli
head of Arte Generali Italy

“Quando i banchieri si ritrovano a cena, parlano di arte. Quando gli artisti si ritrovano a cena, parlano di soldi”, diceva Oscar Wilde. Arte e denaro sono due universi distanti tra loro, eppure hanno bisogno l’uno dell’altro.

Il passaggio da risparmiatore a collezionista include molti aspetti legati da un fil rouge: la passione per l’arte. La guide book parte proprio da qui, dal moto istintivo che spinge un collezionista a diventare tale. L’arte però non è un bene qualunque: è un asset vero e proprio, una riserva di valore che bisogna saper acquisire, conservare, proteggere, trasmettere. Poche attività, infatti, richiedono un approccio davvero olistico come i beni d’arte. Essi, come tutti i beni di lusso, non soddisfano solo un bisogno, ma un desiderio che può essere appagato solo da quella particolare opera che rac-

chiude in sé caratteristiche che la rendono unica agli occhi del collezionista.

Esiste un'ampia letteratura che cerca di identificare le caratteristiche del collezionista. Tutte queste ricerche concordano sul fatto che le ragioni che spingono a investire in oggetti d'arte e di passione sono una combinazione di predisposizione personale, voglia di trasmettere valori e sensibilità, attenzione all'investimento e cura del mantenimento e incremento del valore economico ad esso collegato.

Affrontando il tema dell'investimento in oggetti d'arte e di passione, va tenuto conto che sono da considerarsi come "beni illiquidi", con caratteristiche specifiche che rendono estremamente complesso considerarli alla stregua di altri beni o valutarli normalmente con strumenti e metodologie economico-finanziarie.

Ogni opera d'arte è intrinsecamente unica

e di conseguenza la potenziale transazione è caratterizzata da uno scarso equilibrio dovuto ad un'elasticità dell'offerta pari a 0, che dipende da una serie di fattori che influenzano la singola transazione (artista, collezione, dimensioni, colori, momento storico e personale...).

Una buona parte delle transazioni avviene tra privati o tra gallerie e privati, quindi non viene registrata, mentre solo una parte avviene in asta. Si stima infatti che i prezzi d'asta rappresentino meno del 20% delle transazioni. Quando una specifica opera passa in asta, è possibile seguirne l'evoluzione del valore, ma questo è evento relativamente raro. Il tempo medio per immettere correttamente un'opera sul mercato si aggira tra i 6 e i 18 mesi, mentre le cosiddette "repeat sales" ricorrono ogni 10 anni circa.

Altro parametro che occorre prendere in considerazione in

una valutazione “finanziaria” dell’opera o della collezione è la grande differenza tra prezzo di acquisto e prezzo di vendita dovuta sia al margine degli intermediari che all’imposizione fiscale.

Ultima e sicuramente non meno importante, la considerazione che il valore dell’opera è fortemente influenzato dal cosiddetto dividendo «emotivo» e non economico che rende ancor più soggettiva l’attribuzione di valore ad ogni singola opera!

I valori che negli ultimi anni hanno raggiunto le opere d’arte contemporanea fanno sì che sia necessario affrontare il tema della gestione dell’investimento con un approccio strutturato, possibilmente affidandosi a dei professionisti esperti nelle diverse aree.

Competenze e figure altamente professionali hanno dato il loro contributo affinché chi abbia preso in considerazione l’arte come forma di investimento alternativa possa applicare le corrette logiche e approcciare il collezionismo con consapevolezza. Un insieme di voci orchestrate per avere un quadro esaustivo dei punti di forza, criticità e opportunità che il collezionista deve conoscere.

**L’arte stimola le nostre emozioni:
per noi, esse hanno un valore quantificabile.**

Esiste poi il valore di mercato, non trascurabile se l’ottica è quella di collezionare per incrementare anche il valore oggettivo dei propri investimenti.

Nonostante ci siano ancora ostacoli evidenti che vanno tenuti in considerazione, dalla trasparenza e regolamentazione del mercato, all’eventuale provenienza e autenticità, fino alla conservazione e movimentazione delle opere, oggi ci si può

avvalere anche di figure professionali e di strumenti tecnologici che facilitano l'ingresso del risparmiatore nel mondo del collezionismo.

E che ruolo stanno avendo e avranno le nuove tecnologie, dall'intelligenza artificiale alla Blockchain? Che senso ha "tokenizzare" un'opera per possederla?

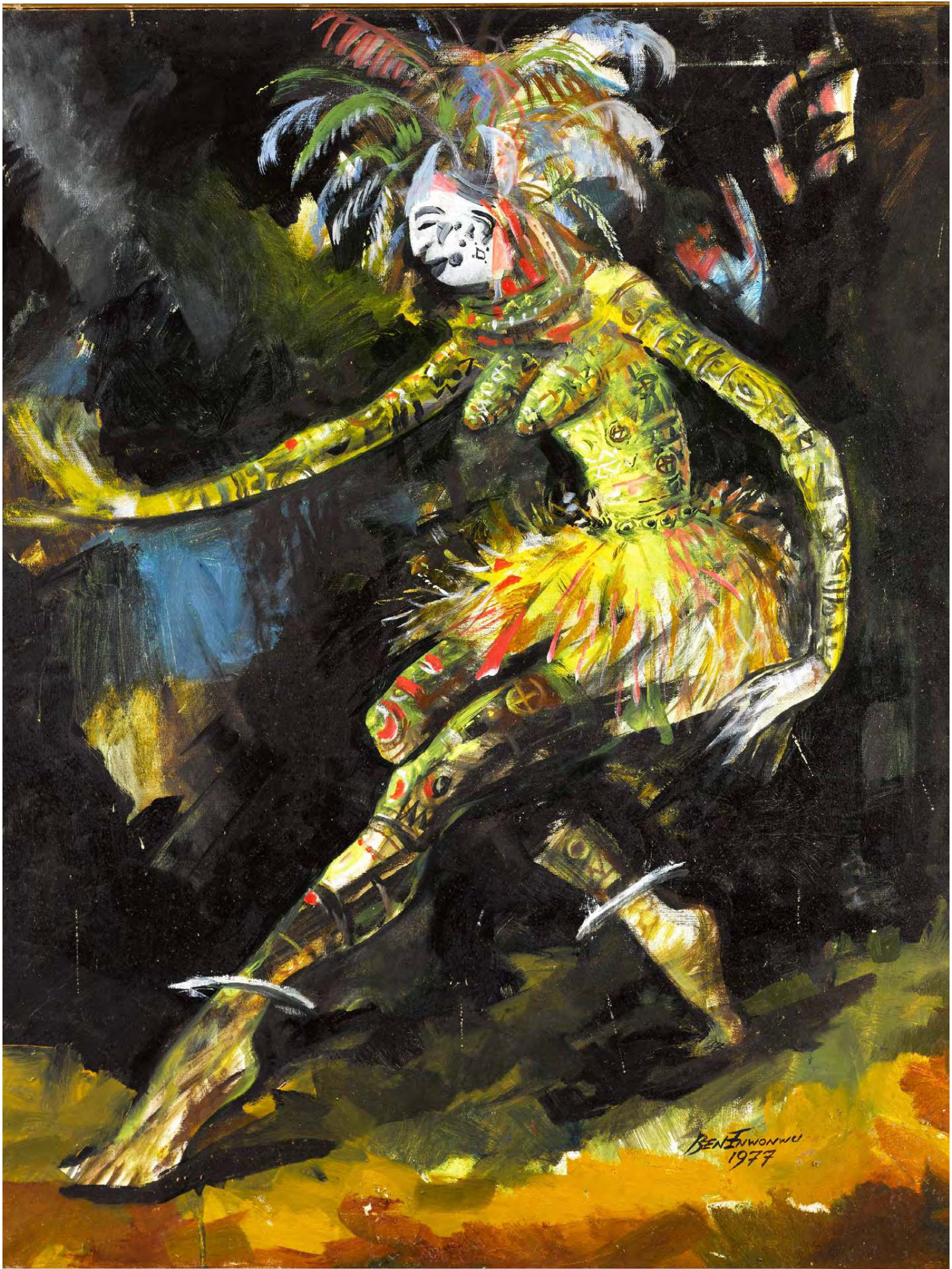
Non trascurabili infine, i cambiamenti sociali in corso, legati al momento storico che stiamo vivendo: un'epidemia globale che ostacola il contatto fisico, ma ci tiene tutti connessi virtualmente.

Tuttavia la maggior parte delle opere, anche contemporanee, sono fisiche e non virtuali, a differenza del denaro e degli asset finanziari. Corollario di questa affermazione potrebbe essere la constatazione che sta aumentando la complessità dell'investimento in beni non liquidi.

Viviamo in un'epoca di repentino cambiamento, a cui non sempre è facile adeguarsi e che è ancor meno facile anticipare. Ma il cambiamento genera sempre opportunità anche per l'arte.



Vincent Van Gogh - Il buon samaritano



Ben Enwonwu - Agbogho Mmuo

IL MERCATO DELL'ARTE 1



IL VALORE DI CIÒ CHE NON HA PREZZO

a cura di Teresa Scarale
caporedattore pleasure asset We Wealth

**Domanda e offerta, prezzo.
Sono gli elementi bruti che definiscono
un mercato. Richiamano alla mente
prodotti, servizi, serialità industriale,
efficienza.**

L'arte, qualunque cosa si intenda per arte, non è un prodotto, non è un servizio, non è seriale in senso industriale, non è efficiente. Parlare di mercato quando si tratta di arte fa istintivamente alzare il sopracciglio. Eppure niente come l'opera d'arte incorpora in sé valore, spesso talmente elevato da essere definito "inestimabile" (cos'altro è inestimabile? La vita, la natura?). È allora che entra in gioco il prezzo come rappresentazione approssimativa del valore. Avendo in mente che non sempre ciò che costa, vale. Accettata questa approssimazione, sarebbe più corretto parlare di sistema dell'arte che di semplice mercato. Il sistema dell'arte è un'architettura complessa, che ne mescola gli aspetti culturali e quelli commerciali. Esso supera la tradizionale contrapposizione fra accademia e avanguardia, e l'artista con il suo lavoro è solo uno dei suoi elementi. Compiuta la produzione dell'opera (se parliamo di artisti viventi), è il turno di critici, mercanti, gallerie,

curatori, intermediari, consulenti, case d'asta, fiere, musei, collezionisti, editoria, porti franchi, caveaux. Il sistema dell'arte risulta complesso agli occhi di chi osserva anche perché molto spesso le sue parti non agiscono in sinergia fra loro ma in antagonismo. Le gallerie stesse, per esempio, non sono un insieme omogeneo, ma attori che si collocano ai più diversi livelli di potenza e nei segmenti più disparati. Ci sono gallerie piccole, medie, grandi, più o meno note sulla scena internazionale, che si occupano solo di un certo tipo di artisti, e così via. I consulenti hanno approcci diversi; è la loro stessa denominazione a indicarlo: art collection manager, art advisor, art expert, art scientist, art consultant ecc. Ognuno ha una competenza diversa, ma tutti inevitabilmente si trovano a occupare il campo dell'altro.

Considerando i soli scambi commerciali delle opere, è fondamentale distinguere fra mercato primario e secondario.

È il mercato secondario a essere teatro dei record di vendita. Si parla di mercato primario quando le opere vengono vendute per la prima volta: è l'artista stesso a cederle al primo acquirente, spesso un gallerista. Tutti i passaggi di proprietà successivi costituiscono invece il mercato secondario. Come nel caso delle obbligazioni. Per dirla con Peter Doig (quotatissimo pittore scozzese contemporaneo): "il mercato secondario vive di vita propria. Non riguarda direttamente la produzione dell'artista. Potrei essere anche morto e in realtà è come se lo fossi: tutto questo riguarda persone che non conosco". Non è un caso che la terminologia finanziaria entri in modo così perfetto nel mondo dell'arte. Se infatti nel corso della seconda metà del XX secolo l'arte si è rivelata in modo occasionale un bene rifugio, con gli anni '90 e i roboanti risultati delle aste internazionali è stato chiaro che si era di fronte a un vero e proprio asset, con andamento e trend indipendenti da quelli degli asset finanziari. Un esempio, il classico. Era il biennio 2007-2008, quello dell'ultima grande crisi finanziaria pre-covid. Il settore dell'arte fu l'ultimo a risentire del crack dei mutui subprime e il primo a riaversi, nel giro di un paio d'anni circa. In un mondo di tassi negativi come quello

presente, l'arte come classe di attivo rende ancora cifre che le borse si sognano. Secondo le proiezioni di rendimento delle opere d'arte (anno 2019, l'ultimo disponibile), l'arte come asset class frutta il 5% in un anno, il 141% a dieci anni (Knight Frank Luxury Investment Index; per il 2018 le percentuali erano del 9% e del 158% rispettivamente; per il 2017, del 21% e 78%). Come si leggerà più avanti in questa guida, il mercato dell'arte è fortemente polarizzato. Nelle aste, i lotti che valgono più di un milione di euro rappresentano solo l'1% dell'intero mercato, ma fanno il 65% del fatturato. Il primo mercato al mondo per importanza è ancora quello degli Usa (40%). Seguono poi Regno Unito (21%), Cina (19%), Francia (6%). E l'Italia? Le statistiche la mettono nel "resto del mondo", dato che occupa meno dell'1%. Il Belpaese è comunque una calamita per i grandi nomi internazionali, fin dai tempi di Mark Rothko e Cy Twombly. Milano è la capitale dell'arte contemporanea italiana, ma Roma si difende benissimo (è a Roma che Gagosian ha aperto la sua galleria italiana, per dire). A livello geografico, queste le dinamiche di crescita in atto nelle ultime due decadi (grafico Art Price):

Turnover growth in the market's principal countries since 2000

 USA: +1,023%	
 China (including Taiwan and Hong Kong): +64,170%	
 United Kingdom: +2,870%	
 France : +1,107%	
 Germany: +1,300%	
 Australia: +537%	
 Italy: +488%	
 Belgium: +3,400%	
 Austria: +2,540%	 Netherlands : +1,635%
 Japan: absent in 2000. 6th in 2019 (\$22.9 million annually)	

Tratto distintivo del mercato dell'arte nel terzo millennio è l'imporsi del contemporaneo inteso come opere degli artisti viventi (o dei morti da poco, magari giovani). In particolare, l'arte contemporanea è cresciuta del 2100% nei primi vent'anni del duemila (dati Art Price): nel 2000 valeva 100 milioni, adesso due miliardi di dollari. Alcuni dicono che il covid ha sparigliato le carte, ma si tratta di un giudizio affrettato, per

certi versi. Nei primi sei mesi del 2020, sembra (i dati sono parziali e molto variabili fra i report, anche quelli più autorevoli) che gli scambi si siano contratti in media del 40% (-30% case d'asta, -50% gallerie, all'incirca), se non dimezzati. Le tre maggiori case d'asta (Sotheby's, Christie's, Phillips) hanno incassato in sei mesi quanto avevano fatturato in una sola settimana nel novembre 2019 (novembre è con maggio il mese in cui tradizionalmente si concentrano aste molto importanti). Ma una contrazione degli scambi era in atto già da qualche tempo, ed è possibile che il quadro completo e definitivo di questo assestamento sia chiaro solo fra qualche anno; nel 2023, dicono alcuni insider a chi scrive. Due trend ventennali confermano però la loro robustezza anche nel drammatico primo semestre 2020: l'arte femminile (grafico Art Price) e quella afroamericana.

TOP 15 FEMALE CONTEMPORARY ARTISTS (2000-2019)

	Artist	Auction turnover	Lots sold	Record
1	Cindy SHERMAN (b. 1954)	\$143.2m	1.284	\$6.8m
2	Cecily BROWN (b. 1969)	\$112.8m	229	\$6.8m
3	Marlene DUMAS (b. 1953)	\$100.1m	708	\$6.3m
4	Jenny SAVILLE (b. 1970)	\$60.6m	69	\$12.5m
5	Julie MEHRETU (b. 1970)	\$57.8m	150	\$5.6m
6	Elizabeth PEYTON (b. 1965)	\$42.3m	357	\$1.7m
7	Rosemarie TROCKEL (b. 1952)	\$33.1m	469	\$5m
8	Beatriz MILHAZES (b. 1960)	\$32.9m	116	\$2.1m
9	Cady NOLAND (b. 1956)	\$28m	38	\$9.8m
10	Tracey EMIN (b. 1963)	\$26.6m	767	\$4.3m
11	Tauba AUERBACH (b. 1981)	\$25.6m	118	\$2.3m
12	Barbara KRUGER (b. 1945)	\$22.1m	261	\$902,500
13	Sherrie LEVINE (b. 1947)	\$21.4m	190	\$962,500
14	Adriana VAREJAO (b. 1964)	\$19.6m	51	\$1.8m
15	Dana SCHUTZ (b. 1976)	\$18.7m	85	\$2.4m

Il 2020 da solo ha invece sancito il boom degli acquisti online, seppur nel contesto di debolezza generale. Rispetto all'intero 2019, le aste digitali sono aumentate del 255% fra gennaio e agosto. Le vendite globali virtuali delle tre maggiori case d'asta hanno chiuso i primi otto mesi dell'anno a 596,7 milioni di dollari, mettendo a segno un rialzo di 168,2 milioni sull'intero 2019. C'è però da segnalare che il prezzo medio dei lotti venduti in asta è diminuito del 43%, attestandosi poco sotto i 26.000 euro. La ragione è che sono stati offerti meno "lotti-trofeo". Le prospettive lasciano intendere che ci sarà un grosso mercato per le opere che costano poco. E allora più che mai varrà il saper discernere "ciò che vale" dal resto. Al di là del prezzo.



Georg Baselitz - Adler



Raffaello - Madonna Colonna

L'ARTE DI COLLEZIONARE ARTE 2



PER PASSIONE

a cura di Giulia Bacelle
content editor We|Wealth

**Fino a che punto la passione condiziona le scelte degli individui?
E fino a che punto spinge nel far prevalere le emozioni a discapito della razionalità? Se si parla di passione per l'arte, la risposta è semplice: un punto non esiste.**

Breve evoluzione del collezionismo

La storia ne è testimone. Fin dall'antichità, la pratica di raccogliere oggetti dal valore artistico è uso comune, a prescindere dalla cultura di appartenenza. Nel Rinascimento, in Italia, collezionismo rima con mecenatismo. E così le più importanti signorie e famiglie utilizzano l'arte per dimostrare di "meritare" il proprio potere, proteggendo artisti e intellettuali che con il loro genio rivoluzioneranno per sempre l'arte e le sue innumerevoli forme.

Dallo studiolo rinascimentale, luogo di ritiro per il principe intellettuale, la pratica del collezionismo si disciplina maggiormente, fino

alle Wunderkammer diffuse nel Nord Europa, piccoli cabinet contenenti le più varie rarità del mondo, preziosità raccolte con estrema passione e assoluta dedizione dai curiosi proprietari: pietre preziose, minerali, strumenti, invenzioni meccaniche, reperti archeologici, monete e altre mirabilia.

A partire dalla rivoluzione industriale, al collezionismo si affaccia un'intera nuova categoria sociale: la borghesia. Nello stesso periodo, gli artisti si ribellano alle ormai desuete dinamiche della committenza per dedicarsi a nuovi temi e soggetti nati da riflessioni personali, pieni di significato, che reclamano una voce, un punto di vista unico sulle vicende del tempo. È quindi nel tardo Ottocento che si incrociano un eccesso di offerta - l'artista crea "in anticipo", senza aspettare la singola commessa - e un eccesso di domanda.

E collezionare oggetti dal valore artistico diventa quasi “di moda”.

Passione e (ir)razionalità

Appare quindi chiaro come la pratica del collezionare evolva insieme al collezionista stesso, man mano che l'arte va a perdere il suo carattere elitario (sia per ragioni culturali che economiche) per trasformarsi in un'attività democratica e accessibile a molti.

Ciò che però non viene meno, nel corso dei secoli, è la passione del collezionista. Passione che, secondo lo storico dell'arte Francesco Poli, può a volte sfociare nell'irrazionale, diventando “un'attrazione quasi patologica per il collezionare, in quanto attività soddisfacente di per se stessa”, o che coinvolge quei “collezionisti privi di preparazione culturale e di esperienza pratica del mercato, i quali infiammati dall'entusiasmo e dalla vanità, si illudono di potersi basare solo sul proprio gusto intuitivo”.

Diverso è, invece, il collezionista “razionale [...]”, che considera coscientemente l'attività collezionistica non tanto come un fine quanto piuttosto come un mezzo per acquisire prestigio sociale, come una fonte di possibili guadagni o come uno strumento per contribuire allo sviluppo della cultura artistica”.

Comportamento e collezionismo

Passione quindi, che influenza e modella un comportamento umano.

Qual è la tassonomia del collezionista d'arte? Innanzitutto, si distinguono il collezionista "puro" (affascinato dall'esperienza estetica a meno sensibile al rischio) e lo "speculatore" che compra e vende arte seguendo le dinamiche di mercato). Vi sono poi altre motivazioni (estetiche, sociali, di investimento) che creano diverse figure di collezionista. Così, per esempio, si hanno il super-collezionista che è reticente alla vendita, anche in momenti di necessità, il "flipper", mal disposto a sborsare somme da capogiro, il quale rivende in fretta indipendentemente dallo stato del mercato, oppure l'investitore opportunist, dal gusto estetico nella norma, disposto a spendere più del flipper ma meno del super-collezionista, attento a rivendere l'opera solamente in momenti favorevoli se non in casi di assoluta necessità.

Motivazioni per collezionare

Ma quali sono le ragioni che spingono il collezionista? Giunto alla sua sesta edizione, l'Art & Finance Report 2019 di Deloitte & ArtTactic delinea le principali motivazioni alla pratica del collezionismo, coinvolgendo un campione composto da circa 100 collezionisti.

In testa la componente emozionale (importante per l'85% degli intervistati), seguita dalla capacità dell'opera d'arte di diversificare il portafoglio d'investimento (52%) e di generare un ritorno economico (51%), passando per il valore sociale/status che l'arte e la cultura trasferiscono al proprietario (49%), il prestigio acquisito grazie al possesso di un bene di lusso (35%), la possibilità per l'arte di essere un bene rifugio (34%) e di proteggere contro il rischio d'inflazione (28%). Quello che emerge dai dati raccolti nel corso delle diverse edizioni del Report è una chiara tendenza verso la crescente importanza della componente finanziaria e di investimento nella pratica del collezionismo, fattore che contribuisce allo sviluppo del settore finanziario legato all'arte. Ma, anche, verso una perdita della componente elitaria del collezionare, testimoniata dalla preferenza per

valori personali (piacere estetico, felicità individuale, ecc.) a discapito di valori sociali (come si è percepiti dall'esterno).

Identikit del collezionista nel mondo

Chi è il collezionista? È possibile individuarne l'identità incrociando le diverse aree geografiche, età, genere, preferenze artistiche, disponibilità finanziaria e altre caratteristiche.

Una delle ricerche che si occupa di fotografare l'identikit dei collezionisti è l'annuale Art Collectors Survey di Arts Economics e UBS, parte del più ampio The Art Market Report. Nell'edizione 2020 si scopre che il tipico collezionista è per lo più uomo (63% rispetto al 37% delle donne), millennial (circa metà del campione composto da più di 1.300 collezionisti hnw), e con una disponibilità finanziaria superiore ai 10 milioni in dollari (il 50% degli intervistati).

Vi sono poi picchi del 26% della popolazione hnwi con patrimoni personali maggiori di 50 milioni di dollari tra i collezionisti di Taiwan). Anche le caratteristiche psicologiche dei collezionisti contano. In particolare il collezionista risulta aperto mentalmente e scarsamente amichevole. Una persona finanziariamente di successo, "indipendente e curiosa, che dà importanza all'aspetto estetico ed esperienziale del collezionare così come al potenziale ritorno economico".

Il collezionista in Italia

Il collezionista italiano è maschio (2/3 dei casi) con un'età media poco al di sopra dei 58 anni, residente per lo più nel nord Italia (Piemonte, Liguria, Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna, Trentino-Alto Adige, Friuli-Venezia Giulia), con un livello di istruzione elevato e ritrovabile tra imprenditori, liberi professionisti o dirigenti d'azienda. I dati sono della ricerca "Collezionisti e valore dell'arte in Italia" di Intesa Sanpaolo Private Banking e Miart (ottobre 2020), su un campione di quasi 180 partecipanti. A spingere il collezionista del Belpaese sono principalmente ragioni emotive e personali, la volontà di condividere la propria passione con

una comunità e il desiderio di supportare il sistema dell'arte unitamente al desiderio di raccogliere per poi donare a un museo. Un terzo del campione esprime poi almeno una giustificazione economico-finanziaria,

con potenziale di rivalutazione del lavoro in primis, ma anche opportunità di conservazione del capitale e liquidabilità dell'opera.



Fausto Melotti - Senza titolo

INVESTIRE PER DIVERSIFICARE

ARTE, UN ASSET CLASS?

a cura di Alessandro Guerrini
amministratore delegato Art Defender

“Le opere d’arte, che rappresentano il più alto livello di produzione spirituale, incontreranno il favore della borghesia solo se verranno presentate come qualcosa in grado di generare direttamente ricchezza materiale”.

La previsione di Karl Marx, se da un lato non esprime una fiducia incondizionata nelle capacità della classe borghese di apprezzare (e acquisire) l’arte per i soli valori di cui è portatrice, dall’altro appare particolarmente calzante e attuale se posta in relazione al tema dell’investimento in arte e ai benefici che da esso possono - direttamente o indirettamente - derivare.

Tuttavia, ancor prima di affrontare questo tema, è opportuno porsi una domanda che renderà più chiare e comprensibili alcune tesi di seguito sostenute: l’arte si può davvero considerare un asset class? I principali manuali di finanza definiscono le asset class come “ca-

tegorie di investimento" o - declinandone più specificamente il significato - come "insiemi di strumenti finanziari con caratteristiche di categorie di investimento" o - declinandone più specificamente il significato - come "insiemi di strumenti finanziari con caratteristiche simili e comportamento analogo sui mercati".

Siamo certi, dunque, che le opere d'arte rispondano a tale definizione? Tre sono gli aspetti che, nell'opinione di chi scrive, appaiono degni di riflessione.

Innanzitutto - senza per questo voler assumere posizioni di chiusura aprioristica e di assoluta intransigenza -

**l'opera d'arte, di per sé, non è uno
"strumento finanziario".**

**È un bene, frutto della creatività
e dell'ingegno del suo autore,**

certamente sottoposto alle leggi del mercato, certamente dotato di un valore economico (molto spesso significativo!) e che certamente - in presenza di determinati presupposti - può rivalutarsi nel tempo, garantendo a chi lo possiede anche ingenti soddisfazioni. Tali caratteristiche non sono sufficienti, tuttavia, per renderlo uno "strumento finanziario". L'unicità dell'opera d'arte - tratto peculiare che spesso rende non confrontabili anche opere del tutto simili fra di loro - avvalorata la tesi e pone su piani assolutamente differenti il bene d'arte da qualunque altro genere di beni - ancorché reali - quali gli immobili, le pietre preziose o altri collectible (beni da collezione, ndr), quali gli orologi e le auto d'epoca. Considerazioni diverse valgono, evidentemente, per i fondi d'investimento in arte o per i prodotti finanziari - più o meno di successo - che usano l'arte come collaterale. Ma su questo torneremo più avanti.

Il secondo aspetto degno di riflessione è rappresentato dalla omogeneità "di caratteristiche e comportamento sul mercato" che definisce il principio stesso di asset class. Non corrisponde a verità che l'arte, tout court, appartenga ad un'unica classe così come non corrisponde

a verità che specifici comparti - come, ad esempio, quello dell'arte contemporanea o degli old master - raggruppino al proprio interno opere ed autori con comportamenti di mercato analoghi. Tale affermazione appare quanto mai vera se si considerano come metriche di valutazione proprio i parametri mutuati dal mondo finanziario, quali la liquidità, la volatilità o il livello delle quotazioni.

Il terzo punto meritevole di approfondimento riguarda l'ampiezza del mercato: The Art Basel and UBS Global Art Market Report del 2017 spiega come poco meno della metà delle vendite concluse tramite aste, a livello internazionale, riguardi solamente l'1% circa degli artisti, così come solo il 15% e l'1% degli artisti abbia quotazioni medie superiori, rispettivamente, a 50.000 dollari e a 1.000.000 di dollari. Cosa significa? Che quello dell'arte è un mercato dalle dimensioni estremamente ridotte e polarizzato su un numero ristrettissimo di artisti che "tutti" desiderano e per cui "tutti" sono disposti a sborsare cifre da capogiro. Paradossalmente, se la domanda crescesse in modo esponenziale, il mercato non sarebbe in grado di rispondere, se non costruendo ad hoc nuovi artisti-brand con operazioni di marketing studiate a tavolino, sulla cui tenuta delle quotazioni nel tempo è lecito nutrire qualche riserva.

Tali affermazioni non vogliono apparire come sterili questioni lessicali bensì introdurre una modalità di lettura del mercato dell'arte e di approccio all'acquisto del "bene opera d'arte" non allineati a

**una diffusa prassi che considera l'arte
alla stregua di qualsiasi altro asset
o di qualsiasi altra forma di investimento,**

mutuando dal mondo finanziario terminologie, criteri di valutazione e comportamenti d'acquisto assolutamente forzati e che, nella maggior parte dei casi, non possono e non riescono a trovare sponda e conforto in chi quel mercato davvero lo conosce e "lo fa".

Tornando alla domanda da cui si è partiti, nella vasta ed eterogenea categoria dell'arte va detto che rientrano senz'altro beni con valori patrimoniali rilevanti che, per questa ragione, devono essere

considerati non solo come passioni (che in quanto tali sono spesso coltivate come divertissement e con una certa - e quasi voluta - leggerezza), bensì come componenti non trascurabili della ricchezza degli individui. Numerosi studi condotti da altrettanto autorevoli osservatori a livello internazionale, sulla ricchezza dei cosiddetti high net worth individuals stimano infatti che l'arte - soprattutto in paesi con una forte tradizione collezionistica - rappresenti una delle quote maggioritarie del patrimonio reale di questi soggetti e che tale quota, anche in ragione dell'attuale congiuntura economica mondiale, sia destinata addirittura ad incrementare nei prossimi anni.

Quanto emerge dagli studi sopra indicati conferma come l'arte sia sempre stata legittimamente considerata dai soggetti più solidi dal punto di vista patrimoniale una vibrante passione, per le emozioni che è in grado di trasmettere, e un valido strumento per diversificare le proprie ricchezze, acquisendo beni capaci di mantenere - e talvolta accrescere - il proprio valore nel tempo, oltre che di soddisfare esigenze più effimere ed immateriali quali il perseguimento di un progetto collezionistico o di un riconoscimento sociale.

Tale approccio all'acquisto di opere d'arte - scevro di ambizioni meramente speculative - appare essere dunque il più auspicabile, oltre a trovare ulteriore conforto nella possibilità, da parte del collezionista, di beneficiare di altri vantaggi - afferenti, ad esempio, alla sfera fiscale e a quella successoria - che decadono, al contrario, laddove a prevalere è l'intento speculativo.

ARTE E FINANZA

a cura di Alessandro Guerrini

**Il dialogo fra il mondo dell'arte
e il mondo della finanza, dopo timide
manovre di avvicinamento,
oggi può dirsi più solido che mai.**

Ad essere mutato nel corso degli anni, tuttavia, è il focus di tale

confronto: se nei primi anni Duemila, l'attenzione degli operatori e della stampa di settore era rivolta alla nascita dei primi servizi di art advisory in seno alle grandi banche private internazionali e alla costruzione dei primi, pionieristici, art market index, alla metà dello stesso decennio ad assumere centralità nel dibattito diventa il concetto di art as investment e la conseguente nascita, a livello internazionale, dei fondi d'investimento in arte, trainati dall'esperienza del Fine Art Group, guidato dall'ex manager di Christie's Philip Hoffman. Dopo una battuta di arresto del fenomeno - conseguente alla crisi globale del 2008 - questi strumenti finanziari conoscono una "seconda giovinezza" fra il 2012 e il 2013 quando - secondo l'Art & Finance Report di Deloitte - gli asset under management dei fondi specializzati raggiungono la soglia dei 2,3 miliardi di dollari. Ma anche questa fase di rinascita e rilancio è destinata ad avere vita breve: solo tre anni dopo, nel 2015, i capitali investiti risultano dimezzati senza più riuscire a recuperare, anche negli anni successivi, il favore e la fiducia degli investitori.

A cosa è dovuto il tramonto di tali fenomeni e la perdita di appeal dell'arte, intesa come forma di investimento meramente speculativo?

Il primo elemento di debolezza dei fondi d'investimento è rappresentato dalla sostanziale assenza di validi benchmark di riferimento: al di là dell'assai noto British Rail Pension Fund, che fra gli anni Settanta e Ottanta del Novecento investì una quota del proprio patrimonio in opere d'arte, ottenendo una performance soddisfacente, numerosi fondi sono stati invece travolti da scandali e fallimenti che hanno minato irreparabilmente la reputazione del settore.

La mancanza di trasparenza di molti strumenti d'investimento, in relazione ai risultati conseguiti e alle scelte di gestione, costituisce il secondo grande limite alla diffusione e al consolidamento dei fondi: la loro natura prevalente - veicoli non armonizzati, basati non di rado in paesi offshore - ha posto infatti pesanti incertezze sugli standard

di trasparenza che questi strumenti riescono a garantire ai propri investitori, riducendo sensibilmente la platea di potenziali interessati. In terza battuta, le scarse performance ottenute dalla maggior parte di tali strumenti sono le principali cause che hanno determinato il declino di queste forme d'investimento: aspettative di capital gain troppo ottimistiche, unitamente a elevati costi di gestione delle strutture finanziarie e oneri di gestione delle opere d'arte troppo gravosi sono alla base del sostanziale insuccesso di quasi tutte le iniziative nel settore. Infine, gli strumenti quantitativi e predittivi utilizzati per lo studio del mercato dell'arte e per determinare le scelte di investimento hanno mostrato i propri limiti, non derivanti dall'inadeguatezza di chi li ha costruiti, bensì dalla natura assolutamente peculiare del mercato e dei beni - ovvero le opere - che su di esso vengono scambiati. Al declino di questi fenomeni, è corrisposta tuttavia la nascita di nuovi ambiti di contaminazione fra arte e finanza, che rappresentano le vere sfide a cui i player di entrambi i settori sono chiamati a confrontarsi e su cui si basa lo sviluppo futuro dei due mercati.

Un ambito centrale di confronto è rappresentato dal wealth management e dai nuovi servizi di art advisory

che le banche hanno incominciato a sviluppare: come emerge dall'ultima edizione dell'Art & Finance Report di Deloitte, i gestori delle grandi ricchezze - dalle strutture di private banking alle fiduciarie, dai family office ai wealth advisor - hanno preso coscienza dell'entità dei patrimoni dei propri clienti investiti in arte e in beni da collezione e considerano imprescindibile, oggi più che in passato, presidiare tale ambito con nuove e competitive value proposition. Sul fronte della domanda, collezionisti e detentori di collezioni - dopo una lenta attività di sensibilizzazione - hanno raggiunto la consapevolezza che per gestire e valorizzare adeguatamente un patrimonio artistico - ancorché costruito con passione e dedizione - è necessario avvalersi di competenze e professionalità specialistiche: è nato così uno scambio fruttuoso fra il mondo del wealth management e

il mondo del collezionismo che ha come hot topics il tema della pianificazione successoria - per far sì che tali patrimoni rappresentino davvero, per chi li riceve in eredità, un'opportunità e non un onere di difficile gestione - così come i temi della due diligence storico-artistica e della pianificazione fiscale.

Un altro tema di dialogo fra il mondo dell'arte e quello della finanza nasce dall'esigenza di rendere liquidi patrimoni

anche significativi, immobilizzati in opere d'arte: da tale istanza scaturisce il confronto - sempre più vivace - fra operatori del settore, collezionisti e intermediari finanziari su progetti e iniziative commerciali aventi per oggetto operazioni di art lending (ad oggi ancora inutilizzate nel nostro paese) e garanzie di diversa natura (che già trovano, invece, ampia diffusione nelle vendite all'asta delle grandi major internazionali).

Un ultimo ambito, in grande fermento, in cui devono trovare un punto di sintesi competenze e professionalità storico-artistiche ed esigenze e approcci finanziari è rappresentato dalle corporate collection, soprattutto di natura bancaria, la cui valutazione economica e patrimoniale acquisisce una rilevanza particolare in sede di bilancio. La determinazione di un valore aggiornato dei più grandi patrimoni aziendali italiani, secondo il principio del cosiddetto fair value, rappresenta un passo dovuto di molti istituti - da realizzare nei prossimi anni - per una piena legittimazione dell'arte da parte del mondo della finanza e per una definitiva presa di coscienza degli straordinari valori, anche economici, che queste componenti del patrimonio rappresentano.

ART LENDING

a cura di Annapaola Negri-Clementi
managing partner studio legale Negri-Clementi

Il mercato dell'art lending

Che cos'è l'art lending?

E perchè se ne parla?

L'art lending è un'operazione finanziaria (di apertura di credito o di finanziamento) a fronte della costituzione in garanzia (o collateralizzazione) di una o più opere d'arte o di un'intera collezione.

Ci muoviamo nel terreno della valorizzazione dell'opera d'arte, dove il collezionista consapevole ed evoluto cerca gli strumenti per estrarre e conservare valore dal suo patrimonio artistico. Ci muoviamo però, anche, in un mercato finanziario e del wealth management che è in continua ricerca di nuovi e flessibili strumenti di investimento (pensiamo, ad esempio, ai club deal) e a nuovi servizi e prodotti (pensiamo appunto all'art advisory e ora all'art lending) per fornire la cd. consulenza evoluta o olistica al proprio cliente. Anche i dati raccolti dal Report Art & Finance 2019 di Deloitte, confermano che nell'ultimo anno si sia registrato un aumento sensibile della domanda di servizi di art lending, sottolineando che quasi il 70% dei collezionisti intervistati sia interessato a usare la propria collezione d'arte o parte di essa come strumento di garanzia (57% nel 2017). Di contro, solo il 26% dei wealth managers e private bankers coinvolti dichiara che questa sarà un'area d'interesse destinata a svilupparsi nei prossimi dodici mesi. Tuttavia, il mercato della consulenza si è ormai definitivamente accorto che il cliente oltre a possedere denaro, aziende e immobili gode, anche, di un patrimonio artistico (il cd. art estate). Il miglior cliente per un istituto di credito che intenda svolgere attività di art lending sarà il cliente art rich-cash rich (e cioè persone ricche di beni e di liquidità che intendono monetizzare il proprio patrimonio per investire in altri ambiti).

Gli interessi sottesi all'art lending

Gli interessi in gioco sono quelli del cliente, dell'istituto bancario e, naturalmente, quelli di tutti gli operatori interessati al mercato dell'arte,

quali case d'aste, compagnie assicurative, società di deposito, custodia e logistica delle opere d'arte, art expert. Un progetto di art lending è incentrato sulla valorizzazione dell'attività di credito su singole opere d'arte o su intere collezioni. L'attività è volta a soddisfare gli interessi di soggetti (non solo collezionisti privati ma, anche, gallerie, persone fisiche o persone giuridiche) che desiderino ottenere una linea di credito attraverso il proprio art estate. Si tratta dell'offerta di un prodotto in grado di soddisfare le esigenze del cliente e valorizzare ingenti patrimoni oggi inespressi e non valorizzati. Un tale prodotto può consentire al cliente di ottenere finanza dal proprio patrimonio artistico (per natura, illiquido), traendone liquidità, senza procedere necessariamente ad una cessione definitiva dell'opera d'arte o della collezione. Senza dubbio una opportunità innovativa per il mercato italiano.

In particolare, i vantaggi che il cliente può perseguire mediante un'operazione di art lending sono (almeno) tre:

(1) ottenimento di liquidità per l'acquisto di nuove opere (cd. additional capital); (2) o, anche, per scopi diversi, quale monetizzazione delle opere d'arte nel proprio portafoglio e investimento in altre operazioni finanziarie (cd. liquidity); (3) può anche ottenere una anticipazione (una sorta di finanziamento ponte, così detto bridge to sale) dei benefici della vendita dell'opera d'arte per il tramite di casa d'aste, lasciando alla professionalità dell'operatore il compito di individuare il momento di mercato, l'asta e l'attività di marketing migliore possibile per l'offerta di quella specifica opera.

Il cliente può, quindi, monetizzare il capitale in arte già posseduto,

conservando il suo patrimonio artistico immutato e mantenere l'unità (anche geografica) della proprietà della collezione. In definitiva il cliente fa consapevolmente leva sul proprio capitale investito in arte e può differire gli effetti fiscali sul capital gain derivanti dalla vendita dell'opera d'arte al momento in cui il liquidity event avrà effettivamente luogo (nel caso del bridge to sale).

La struttura dell'art lending

Se diverse sono le motivazioni dell'operazione di art lending, differenti saranno i termini con i quali l'istituto di credito affiderà il cliente e strutturerà l'art lending. Ci riferiamo in particolare a: leva, durata e tassi di interessi del finanziamento. Consideriamo, anzitutto, la leva finanziaria. Per esperienza, osservando quanto accade nel mercato US e UK, la leva (LTV, Loan To Value) del finanziamento è nella forbice tra 30% – 50% sul valore dell'opera, con preferenza per valori di opere d'arte tali da giustificare l'operazione (escludendo, quindi, il finanziamento su opere il cui valore sia al di sotto di una certa soglia di rilevanza).

Affrontiamo ora uno dei punti più delicati di un'operazione di art lending: la due diligence sull'opera e la valutazione della stessa. Il tema è evidentemente comune a una qualsiasi operazione di acquisto, dal momento che l'oggetto sottostante (alla vendita o al finanziamento) è il medesimo: l'opera d'arte con tutte quelle cautele che devono essere adottate per trattare un bene così particolare quale esso è. Sì, perché se è vero che l'istituto di credito procederà, sotto il profilo soggettivo, alla ordinaria attività di istruttoria legata alla cd. profilatura del cliente, alle attività di KYC (Know Your Client) e antiriciclaggio, dovrà anche svolgere una adeguata istruttoria sul bene che costituisce la garanzia del finanziamento o dell'apertura di credito. La due diligence avrà, quindi, per oggetto l'autenticità e la provenienza dell'opera d'arte, il titolo d'acquisto (traslativo della proprietà in capo al cliente) e la verifica del regime di circolazione (e, quindi, l'assenza di un vincolo alla libera circolazione internazionale o l'eventuale sussistenza di una tale limitazione per dichiarazione di eccezionale interesse culturale da parte del MiBACT). Oltre alla due diligence, sarà importante che l'opera sia accompagnata da un condition report (effettuato da uno studio di restauro professionale), che attesti lo stato di conservazione dell'opera al momento in cui è autorizzato il finanziamento.

**Punto cruciale, come già anticipato,
è la determinazione del valore del bene
che funge da collateral, ossia l'opera d'arte.**

Chi effettua la determinazione del valore (che poi è alla base della determinazione dell'importo erogato a prestito)? E sulla base di quali criteri è effettuata la quotazione? Sappiamo, infatti, che la valutazione di un'opera d'arte è uno dei temi sui quali sussiste una certa alea di incertezza e che le tipologie di valutazioni possono essere diverse a seconda dello scopo per il quale sono richieste. Emerge, quindi, in modo immediato che l'istituto bancario che vorrà offrire il prodotto di art lending dovrà avvalersi, con l'organizzazione di risorse al proprio interno o in outsourcing, di competenze e professionalità adeguate a svolgere la necessaria due diligence.

Veniamo ora alla durata del finanziamento. Il trend di mercato (estero) si attesta su un periodo di 12-24 mesi, che, di nuovo, sarà in concreto fissato sulla base della tipologia di opera oggetto di garanzia (opere storicizzate con un trend di mercato più o meno affidabile e solido od opere di periodi diversi) e in ragione delle motivazioni del cliente sottostanti all'operazione (additional capital, liquidity o bridge to sale). Per quanto, infine, riguarda il tasso di interesse, le considerazioni vanno al framework normativo di riferimento, e nella fattispecie, per il mercato italiano, si dovrà considerare che un'attività di art lending sarà comunque sotto riserva di attività (i soggetti che possono operare in tal senso sono gli istituti bancari e gli intermediari finanziari autorizzati dalla Banca d'Italia, ex art. 106 Testo Unico Bancario). Parimenti, non si potranno proporre tassi di interessi che (complessivamente considerati) superino le soglie di usura fissate da Banca d'Italia, pena la nullità della clausola e la non debenza degli interessi (art. 1815 c.c.). Dal punto di vista strettamente operativo, in via di estrema sintesi, l'istituto bancario dovrà strutturare un contratto di finanziamento/apertura di credito collegato con un contratto di pegno. L'introduzione del contratto di pegno pone il problema dello spossessamento del bene, da un lato (in particolare dal punto di vista del collezionista spossessato), e il problema della adeguata custodia e conservazione del bene medesimo, dall'altro lato (qui gli interessi in gioco di cliente e istituto bancario sono totalmente allineati). Le questioni e le opportunità (per gli operatori del mercato dell'arte specializzati in deposito, custodia, logistica) che emergono sono varie: dove si custodisce il

bene? Quali condizioni di sicurezza sono garantite? Quali condizioni ambientali (temperatura, umidità) devono essere rispettate? Chi si accolla il costo di tali attività?

Anche la compagnia assicurativa evidentemente trova spazio di intervento. Sarà verosimile, infatti, che l'istituto di credito chieda una adeguata copertura assicurativa sul bene che costituisce la garanzia del proprio finanziamento.

Si potrebbe poi persino ipotizzare che, in pendenza di finanziamento, il cliente e l'istituto bancario si accordino per il compimento delle attività di preservazione del valore del bene (la cd. valorizzazione), quali attività di prestito d'opera a istituzioni museali.

In conclusione

Il sistema US e UK utilizza da decenni l'art lending, ma quel mercato è diverso dal nostro sia in termini di liquidità di prodotto (opera d'arte) che è scambiato tra gli art dealer, case d'aste, collezionisti, sia per il framework normativo che impone il rispetto di diverse norme di carattere generale (codice civile) e di carattere speciale (Testo Unico Bancario), oltre a quelle sul regime di circolazione introdotto (D.Lgs. n. 124/2017). Ci ripetiamo, infatti, che non esiste un registro delle opere d'arte sul quale iscrivere i passaggi di proprietà o la presenza di vincoli; d'altronde l'opera d'arte si comporta giuridicamente nel nostro ordinamento come un bene mobile (e, per l'appunto, non come un bene mobile registrato).

Ma l'esigenza si pone e i nostri clienti ci sollecitano una risposta. C'è uno spazio di attività che gli istituti bancari possono colmare, incrementando il portafoglio dei propri servizi (e, quindi, dei propri clienti) e facendo networking con gli altri protagonisti essenziali di questo

mercato, quali case d'aste, società di logistica, trasporto e custodia, compagnie assicurative, art expert. L'art lending, specialmente oggi in un momento storico di incertezza economica, si presenta come

**un' opportunità reale e concreta
per i collezionisti e come
una nuova e interessante risorsa per
le banche stesse.**



Carla Accardi - Viola e rosso



Claude Monet - La caccia

ACQUISIRE
MINIMIZZARE
IL RISCHIO

3 RISCHIO



LA DUE DILIGENCE STORICO ARTISTICA

a cura di Domenico Sedini
art collection manager Art Defender

È invalso nella coscienza comune che l'acquisizione di un bene di pregio, che sia un immobile, un'auto, ma anche uno smartphone, richieda cura, ponderazione, verifica, esame della documentazione.

In qualche caso è addirittura richiesto l'intervento del notaio, la consultazione del catasto, e così via. In altri termini, è auspicabile l'intervento di un esperto che sappia consigliare, mettere sull'avviso, considerare vantaggi e svantaggi. Anche la successiva conduzione impone degli obblighi, legati all'approntamento di migliorie, alla manutenzione, all'aggiornamento. Infine nel momento della dismissione serve ancora una volta riordinare i dati al fine di una transazione corretta e redditizia. Nella mia attività ormai più che trentennale devo constatare come non sempre venga rispettato un tale approccio nella gestione delle collezioni private: sia per le opere ereditate, di cui faremo cenno più tardi, sia per gli acquisti avvenuti nel corso degli anni. È innegabile che la scelta di un oggetto d'arte avvenga per un gusto, un piacere

estetico che è doveroso porre tra i fattori: tuttavia è indispensabile che vengano messi sul piatto dati oggettivi, che concorrono alla definizione del valore e permettono all'opera di mantenere nel tempo elementi di interesse. Qui di seguito andremo sinteticamente a enucleare gli aspetti salienti che favoriscono una buona gestione del patrimonio artistico, quella che in termine tecnico, desunto dal mondo della finanza, possiamo chiamare due diligence.

Occorre in primo luogo distinguere tra arte antica (gli Old master), Ottocento, primo Novecento, arte moderna e contemporanea:

quest'ultima presenta criticità molto inferiori relativamente alle vicende attributive e di provenienza. Partiamo proprio da qui.

Certificati di autenticità e Cataloghi generali

La produzione della gran parte degli artisti post war è tutelata da archivi e fondazioni, a cui è riconosciuto dalla legge il diritto di emettere certificazioni di autenticità, di gestire il diritto di immagine, e così via. Tranne rarissime eccezioni, questi enti operano in modo corretto e garantiscono la paternità delle opere. Spesso poi archivi e fondazioni promuovono l'edizione dei cataloghi generali degli artisti, che costituiscono un punto fermo di riferimento; a volte, trascorso qualche decennio, si redigono gli aggiornamenti, nei quali si pubblicano lavori non compresi nella prima edizione: in alcuni casi il collezionista preferisce acquistare opere che trovano riferimento nel catalogo più antico, che contiene, per così dire, la memoria storica relativa alla produzione di un artista.

Provenienza dell'opera

Altro elemento importante è costituito dalla provenienza: la precedente appartenenza ad una collezione prestigiosa, ad una galleria di riferimento, il passaggio in una primaria casa d'aste costituiscono un fattore di reputazione, che in qualche modo rende ancor più solido

l'acquisto: in molti casi infatti si tratta di opere storiche nella produzione dell'artista, considerate veri e propri capisaldi. Se poi sono state esposte a mostre che hanno fatto la storia, o a fiere internazionali, l'apprezzamento sarà ancora maggiore. Al contrario è necessario porre attenzione a opere senza una vicenda storica certa, soprattutto se in fase di transazione fra privati: il rischio dell'incauto acquisto sta dietro l'angolo; in questi casi occorre accertarsi in merito alla legittima proprietà del bene, onde evitare di incappare in situazioni spiacevoli e noiose.

Stato di conservazione - Condition report

All'atto dell'acquisto è consigliabile verificare lo stato di conservazione dell'opera:

spesso i danni sono invisibili agli occhi, o celati sotto un abile restauro. È risaputo che, specialmente per ciò che riguarda l'arte contemporanea, una cattiva conservazione o un danneggiamento possano incidere notevolmente sul valore dell'opera stessa, arrivando a precluderne la vendita. Si tratta di un dato facilmente comprensibile: in presenza di un'offerta sul mercato di due lavori simili, il collezionista preferirà quello integro a quello danneggiato, nonostante venga offerto ad un prezzo assai più basso dell'altro. Le Gallerie e le Case d'asta solitamente presentano una relazione sullo stato di conservazione, redatta da un restauratore o da un conservatore competente. Anche qui, in caso di vendita da un privato, è raccomandabile intervenire con una verifica dello stato di conservazione.

Il prezzo d'acquisto

Come affermato in introduzione, la scelta di un'opera è legata anche a fattori estetici, soggettivi e personali. Tuttavia ritengo opportuno consigliare una verifica relativa al valore attribuito: alla sua formazione concorrono molte variabili, che abbiamo cercato di sintetizzare nei paragrafi precedenti. Assodato che non possa esistere un prezzo di listino, in quanto ogni opera d'arte è di fatto unica, esistono alcuni parametri oggettivi (la tecnica, le misure, l'anno di produzione fra questi) che aiutano ad orientarsi: naturalmente ci sono poi diverse situazioni,

la galleria di riferimento, la casa d'aste, la transazione fra privati, che incidono sulla definizione del valore. È comunque importante che questo si possa collocare all'interno dell'andamento del mercato relativo a quel determinato artista.

L'arte dagli Old Master al Primo Novecento

In alcune situazioni possiamo confermare quanto indicato nei passaggi precedenti: esiste però un elemento distintivo che ne modifica l'approccio: se, come abbiamo detto, il lavoro delle fondazioni tutela l'arte contemporanea, ciò che avviene nelle epoche precedenti in massima parte non è supportato da dati incontrovertibili sulla paternità di un'opera: in altre parole, ci si affida all'attribuzione. Questa è materia di grande interesse per gli studiosi, che si confrontano con teorie non sempre in accordo; ma è di grande sofferenza per il collezionista, che potrebbe, da un giorno all'altro, vedere declassata la sua opera a prodotto di scuola, maniera o copia (magari moderna). Ecco perché

**occorre non affidare troppo peso
agli expertise, e invece rivolgersi
a operatori di qualità**

(dealer o case d'asta) che sappiano sostenere, insieme a storici dell'arte competenti, in modo corretto un'attribuzione; anche qui, sarebbe opportuno che l'opera risulti pubblicata su studi importanti, esposta a mostre non create ad arte, che sia in buono stato di conservazione; ove necessario, se opportuno, ci si potrà avvalere delle ricerche scientifiche non invasive allo scopo di verificare il supporto, i pigmenti utilizzati in un dipinto, eventuali disegni o pentimenti sottostanti la materia pittorica. Meglio poi se l'opera è accompagnata da una storia alle spalle; occorre diffidare dalle trouvailles: il Cimabue nella cucina di un appartamento parigino si scopre una volta ogni cent'anni; le attribuzioni troppo generose e repentine, non verificate dalla comunità degli storici dell'arte, generano situazioni simili a quella eclatante del Salvator Mundi attribuito a Leonardo. Questa situazione, anche se in termini differenti, si protrae fino al primo Novecento, si pensi ai Modi-

gliani, ritenuti falsi in assenza di una prova inconfutabile che certifichi la paternità al pittore labronico.

La gestione della collezione

Mi capita frequentemente di incontrare collezionisti, o gli eredi, che possiedono una raccolta potenzialmente importante ma per la quale si è perso qualsiasi documento: nella memoria si ricorda l'esistenza di una cartelletta, in cui si conservava tutto, ma poi, a seguito di un avvenimento fatidico (trasloco, riordino dei cassetti) la cartelletta si è resa irreperibile. Se il fatto risulta grave per le opere d'arte antica (fatture, ipotesi attributive, ecc.) ancor più pesante appare per il moderno e il contemporaneo, quando la certificazione dell'archivio o della galleria di riferimento è, in qualche modo, più importante dell'opera stessa. In tal caso è indispensabile contattare la fondazione per una verifica dell'esistenza dei documenti presso l'ente; in caso negativo, serve rimbastire la pratica. Oltre ad una custodia accurata della documentazione, meglio se in una cassetta di sicurezza, si suggerisce una verifica dello stato di conservazione, ogni tre/quattro anni, e analogamente una revisione dei valori, attività ancora più importante qualora le opere fossero assicurate. È bene poi favorire la partecipazione delle opere a esposizioni selezionate per importanza.

Per quanto riguarda l'arte antica, insieme all'attività di verifica dei valori sarebbe utile, con il supporto di un esperto, aggiornare le ipotesi attributive.

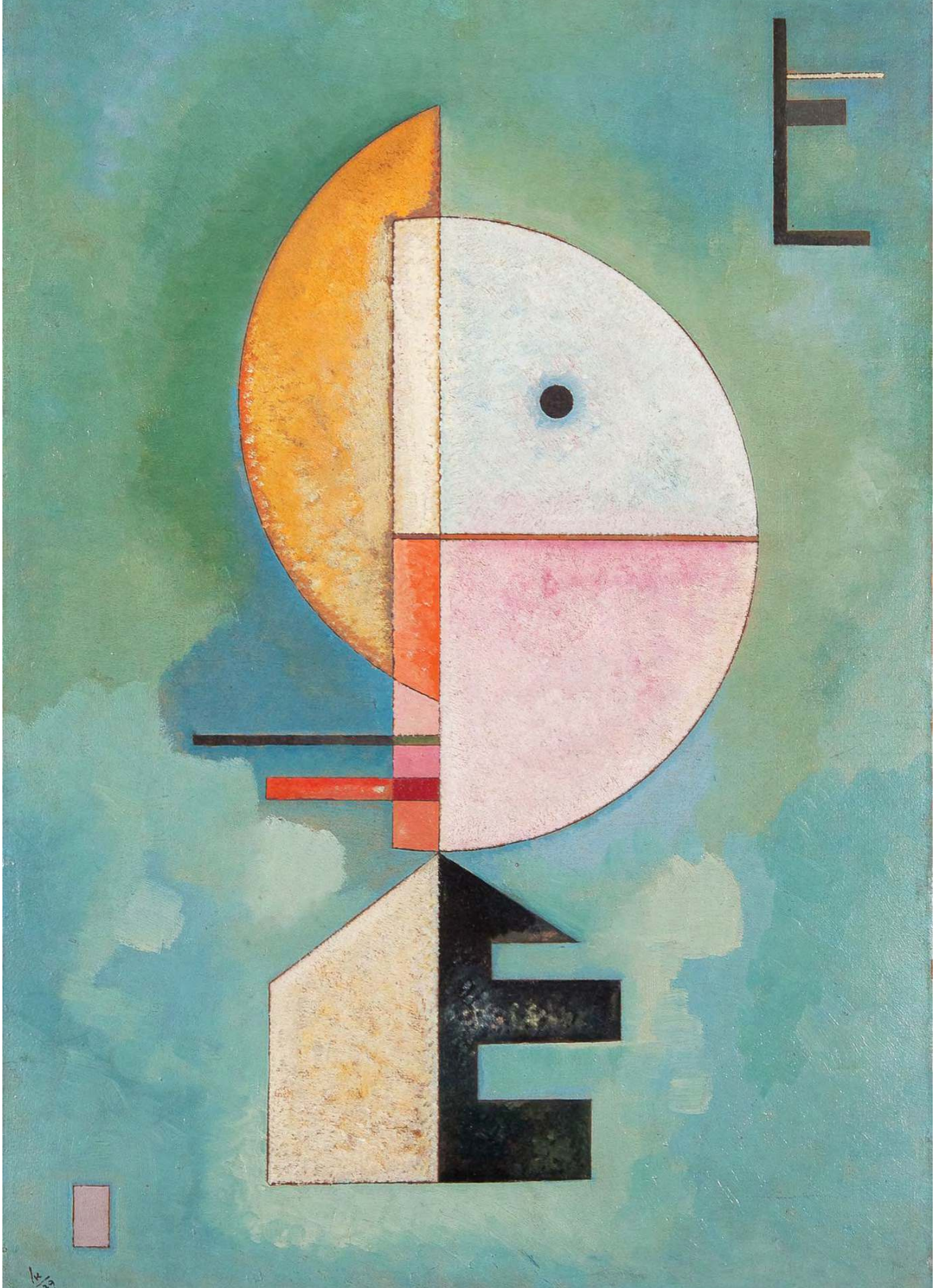
La dismissione della collezione

Nel caso di vendita, qualora si siano osservate con scrupolo le regole che abbiamo sinteticamente esposto, l'operazione diviene oltremodo semplice, affidando la vendita ad un operatore fidato, con cui si sono mantenuti i rapporti nel corso degli anni. Qualora invece si ricada nella situazione sopra descritta dell'assenza di informazioni, servirà aprire la pratica, con i tempi e i modi necessari. Simile evenienza si pone nel

caso in cui le opere fossero oggetto di successione. In questo caso, in presenza di più eredi, si presenta una questione ulteriore: serve definire dei lotti fra loro omogenei, che non avvantaggino qualcuno a discapito di altri. Operazione non sempre agevole, quando vi è presenza di opere d'arte antica e moderna, che, come abbiamo visto, presentano criteri di gestione diversi, o anche arredi di diversa natura: le oscillazioni di valore potrebbero essere differenti nel medio termine, con una rivalutazione del moderno e un decremento dell'antico: è bene che gli interessati ne siano coscienti.

In queste brevi righe si è tentato di inquadrare un mondo che ai non addetti ai lavori potrebbe apparire nebuloso e inquietante: nella realtà, fortunatamente, le vicende sono agevolmente gestibili, meglio se attraverso la consulenza esperti fidati e di comprovata competenza:

**in questo modo ci viene consentito
di poter usufruire e godere di beni che,
non dimentichiamolo, conservano
intrinsecamente un germe di bellezza
di per sé inestimabile.**



Wassily Kandinsky - Verso l'alto

LA DUE DILIGENCE STORICO ARTISTICA

UN ALTRO APPROCCIO: LE PROVE NECESSARIE,
SECONDO THE HECKER STANDARD®

a cura di di Sharon Hecker
art historian and curator

Anche quando un collezionista sa cosa
sia la due diligence, potrebbe
non sapere come procedere per
raccollecte le migliori informazioni
possibili e valutare quelle
che gli vengono offerte dagli esperti.

Ecco alcuni dei miei consigli più importanti secondo The Hecker Standard®,
un approccio basato sulle migliori pratiche per condurre una due diligence
sugli oggetti d'arte. Prima di procedere con un'acquisizione, occorrerebbe
seguire i seguenti consigli generali che ho elaborato sulla base dei più re-
centi casi legali di contraffazione e falsificazione e di quelli che ho seguito
personalmente:

- **non lasciatevi spingere solo dalla passione a comprare opere**
- **non lasciatevi mettere sotto pressione dalla mancanza di tempo**
- **non fidatevi della vostra capacità di valutare l'autenticità di un'opera**
- **non affidatevi solo all'opinione degli operatori del mercato**
- **non fidatevi della documentazione senza preventiva analisi**

Tenendo presente questi consigli generali, è importante raccogliere il corretto tipo di documentazione ed essere in grado di interpretarla.

Entrando più nello specifico, occorre tener presente.

Conoscere l'esperto

Il problema ricorrente che dovrebbe guidare i collezionisti è la "expertise" fornita da persone ed entità che non sono qualificate per svolgere questo tipo di lavoro. È importante che i collezionisti sappiano che non esistono criteri standardizzati per definire un "esperto". Infatti, rispetto ad altri settori, gli esperti del mondo dell'arte non sono soggetti a regolamentazione. Non esiste un registro internazionale degli esperti, né esistono rigorosi criteri di formazione, esami di ammissione o standard di certificazione a cui si possa accedere. Inoltre, non esiste una regolamentazione della qualifica di "esperto". Per questo motivo, è compito dei collezionisti ricercare prima la credibilità e l'imparzialità dello specialista prima di accettare o chiedere un parere.

Qui di seguito cosa dovrebbe chiedere un collezionista a un esperto, prima di chiedere un parere su un'opera:

- Quali sono le qualifiche di questa persona?
- Ha conseguito una laurea avanzata in storia dell'arte?
- Quali ricerche o altri lavori ha condotto personalmente sull'artista in questione e quali sono le sue pubblicazioni che lo rendono uno specialista dell'opera di questo artista?
- Qual è la sua reputazione nella comunità internazionale di altri esperti su questo artista?
- Questa persona è indipendente dal mercato e libera da conflitti di interesse?

Imparare a leggere l'expertise tra le righe

Data la mancanza di norme o leggi in materia di expertise, la documentazione fornita al collezionista può essere problematica. La legge italiana impone al venditore di fornire solo due forme di documenta-

zione: la garanzia di autenticità e la provenienza dell'opera. Nessuna di queste due forme, però, è sufficiente per una corretta due diligence storico-artistica. In mancanza di documentazione, l'opera deve essere rifiutata. Ma ci possono essere anche delle expertise superficiali, come le opinioni espresse in modo affrettato, servizi di due diligence di 48 ore che si possono trovare online, o anche società di Blockchain che pretendono di fornire perizie di autenticazione. I collezionisti dovrebbero ricordare che i certificati di autenticità sono solo il parere di chi li rilascia e non sono in alcun modo garanzia di autenticità senza prove a sostegno. Ci sono anche dei casi noti in cui certificati di autenticità sono stati falsificati.

Verificare che siano stati utilizzati i seguenti strumenti di due diligence

Tre sono gli strumenti per condurre un corretto studio di due diligence: la connoisseurship, la ricerca sulla provenienza e gli esami tecnico-scientifici. Questi devono produrre informazioni che siano contestualizzate all'interno della vita dell'artista, e del periodo storico e dei materiali utilizzati. Le informazioni provenienti da ogni strumento dovrebbero idealmente coincidere o non essere in conflitto.

La connoisseurship è un modo tradizionale di autenticare le opere attraverso un'attenta analisi visiva dello stile tipico dell'artista, basata sull'occhio, l'intuizione e l'esperienza dell'esperto. Non è però infallibile, soprattutto quando si tratta di falsi ben fatti. La maggior parte delle autenticazioni in Italia sono purtroppo ancora condotte solamente utilizzando connoisseurship.

La ricerca sulla provenienza dell'opera non coinvolge solo il proprietario che la vende o la collezione da cui proviene,

ma ricostruisce, se possibile, la provenienza fin dall'origine e l'intera catena di proprietà, idealmente fino all'artista stesso. Oggi la ricerca di provenienza è un'area altamente specializzata, e sempre più spesso scopriamo che le provenienze possono essere falsificate, così come

i documenti forniti. Le etichette riportate sulle opere possono essere falsificate e invecchiate artificialmente. Le opere possono essere state rubate o saccheggiate. È quindi fondamentale non dare mai per scontata la provenienza dichiarata e cercare un esperto ricercatore di provenienza per trovare la documentazione originale di supporto. Ciò include un doppio controllo, il primo della bibliografia, il secondo della storia delle mostre in cui l'opera è stata esposta. Queste non costituiscono da sole una garanzia automatica di autenticità, in quanto possono anche essere erronee o addirittura falsificate e le opere possono comparire in mostre e cataloghi senza essere state sottoposte a controlli di autenticità. Per natura, le indagini sulla provenienza sono complicate e orientate al dettaglio, e non dovrebbero essere affidate a un non specialista o a un operatore interessato.

L'analisi scientifica può essere utile, soprattutto quando la prova della provenienza è mancante o incompleta.

Possono aiutare a identificare materiali o tecniche che non esistevano all'epoca dell'artista. Ma bisogna fare attenzione a non usare solo l'analisi scientifica per provare l'autenticità: l'opera può essere una copia, o un falso creato durante la vita dell'artista. I risultati delle analisi devono quindi essere contestualizzati all'interno della storia tecnica del materiale e della produzione dell'artista. L'analisi scientifica può rivelare dei falsi, ma raramente può essere usata come unica prova di autenticità. L'analisi scientifica può essere utile anche per rivelare la documentazione contraffatta.

Ulteriori strumenti di verifica:

I condition report sono importanti per fornire informazioni sulle condizioni fisiche dell'opera, compresa la storia dei danni, il restauro e le riparazioni, ma non possono essere usati come prova di autenticità. Un'opera può essere in perfette condizioni fisiche ed essere un'opera perfettamente falsa.

Le firme e le analisi grafiche non possono, da sole, garantire l'autenticità. Ci sono casi in cui le firme sono state aggiunte da un discepolo,

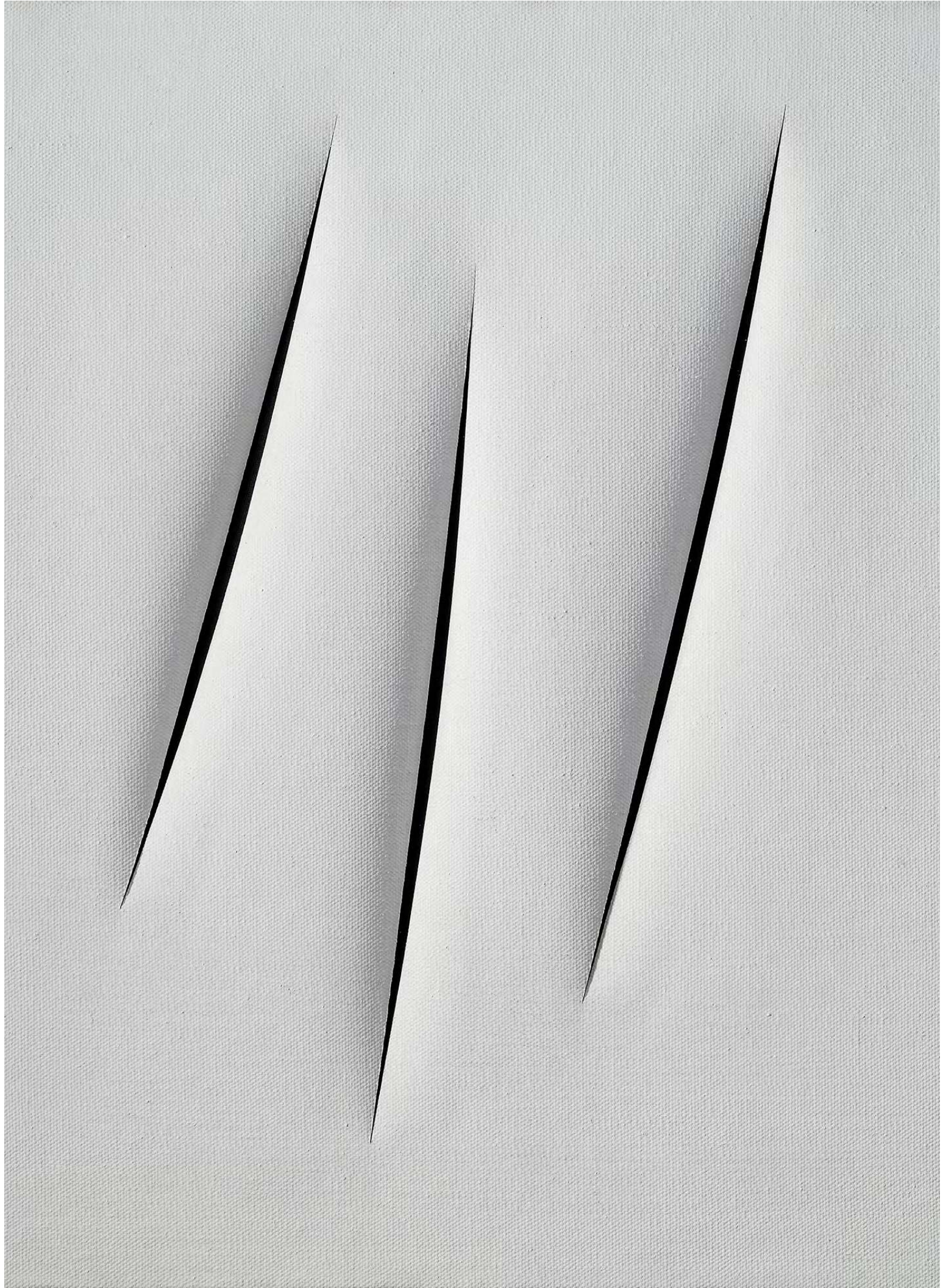
da un commerciante o da un successivo proprietario, e molti artisti non hanno firmato le loro opere.

Potrebbe aiutare il “catalogo ragionato”, ma non tutti gli artisti ne hanno uno, e può esserci il caso di più di un catalogo per ogni artista (Modigliani, per esempio, ne ha 5 con altri 2 in uscita), portando a opinioni differenti o contraddittorie che conducono a una “battaglia tra esperti” in un contenzioso dopo l'acquisto.

Cercare un coordinatore per interpretare e mettere insieme i risultati

Non basta ricevere le prove, bisogna anche coordinare le informazioni, interpretarle, valutarle. Se i risultati dei diversi strumenti sono in conflitto, o se gli esperti non possono giungere a una conclusione,

**l'acquirente dovrà decidere se assumersi
il rischio di un'opera d'arte
la cui autenticità non è sicura.**



LA DUE DILIGENCE LEGALE

a cura del focus team arte e beni culturali di BonelliErede

Alberto Saravalle, Angelo Bonetta, Francesco Sbisà, Stefano Simontacchi, Manlio Frigo, Silvia Stabile, Giampaolo Genta

**La due diligence legale costituisce un
aspetto rilevante e imprescindibile:
preordinata alla conclusione di transazioni
relative a opere d'arte e beni culturali,
consente di attenuare i rischi relativi
alla buona conclusione dell'affare.**

La due diligence riguarda molteplici profili, a maggior ragione quando la transazione ha carattere internazionale.

Occorre tener conto della autenticità e della provenienza dell'opera, verificare che l'opera o il bene culturale non sia un falso, che l'attribuzione a un determinato autore, epoca o genere sia correttamente formulata, con riguardo al periodo storico e all'uso di determinati materiali. Un secondo aspetto riguarda il titolo e la libera trasferibilità del bene: perché un'opera possa essere legittimamente posta sul mercato, il venditore deve provare di possedere un legittimo titolo d'acquisto e che il bene possa essere liberamente venduto ossia, ad esempio, che il bene non sia gravato da privilegi speciali o diritti di

garanzia che ne impediscano la vendita. Anche l'origine (come il Paese di provenienza del bene) e la natura dell'opera (compreso il materiale di cui è composta perché protetto o vietato) è un elemento di "alert".

Altri aspetti riguardano poi le caratteristiche della transazione:

si predilige sempre un rapporto con una controparte conosciuta o almeno che l'operazione sia conclusa di persona e non riconducibile a una catena di intermediari di cui non si conosce l'identità. Un prezzo di vendita significativamente più elevato o inferiore rispetto alla tipologia di opera posta in vendita può contribuire a destare sospetti, al pari di modalità di pagamento inusuali (bitcoins), evidenti conflitti di interesse, particolari condizioni personali del venditore (in corso di separazione coniugale).

Infine, non da ultimo, la circolazione in ambito internazionale costituisce un passaggio fondamentale e irrinunciabile al fine di garantire la massima sicurezza possibile circa il buon esito dell'operazione e la ragionevole certezza di evitare brutte sorprese.

Competenza e multidisciplinarietà fanno la differenza

Ma quali sono le competenze essenziali al buon esito della trattativa? Sotto il profilo delle competenze da mettere in campo, che spesso richiedono il coinvolgimento di professionisti di più giurisdizioni, un'accurata due diligence legale si presenta oggi sempre più come un'operazione che richiede una sinergia tra diverse specializzazioni e l'apporto di più esperti nell'ambito di un lavoro di team.

Il quadro normativo al quale fare riferimento è complesso e comprende norme nazionali (civili, penali, fiscali, amministrative), convenzioni internazionali (sulla circolazione dei beni e contro il traffico illecito), regolamenti e direttive dell'Unione europea (su importazione, esportazione e restituzione dei beni), codici etici nazionali e internazionali (ICOM, Confederazione internazionale dei negozianti di opere d'arte - Cinoa).

In concreto, quali attività comporta una due diligence legale su opere d'arte?

Autenticità e provenienza

In sede di due diligence è sempre opportuno condurre attente verifiche su tutta una serie di documenti e informazioni che, unitamente all'analisi compiuta in sede di due diligence storico-artistica, consentano di avere un quadro chiaro sulla autenticità e la provenienza dell'opera. Utili sono la raccolta di bibliografie storiche, studi scientifici, valutazioni e perizie storico-artistiche rilasciate da esperti indipendenti accreditati da enti terzi. A livello internazionale, ad esempio, sono stati messi a punto standard, anche in ambito artistico, che coadiuvano il lavoro peritale come per il Royal Institution of Chartered Surveyors, organizzazione fondata a Londra nel 1868, che nel 1946 ottiene, da Giorgio VI, l'accreditamento della Corona inglese, e che al suo interno ha istituito un gruppo "Art & Antiques", dedicato alla valutazione dei patrimoni artistici.

Sempre in accordo con esperti del mondo scientifico, la raccolta di

analisi scientifiche dei materiali può aiutare a verificare il periodo in cui l'opera è stata realizzata.

Tali analisi sono condotte da laboratori o centri di ricerca accreditati (es. Opificio delle Pietre Dure). Si tenga presente che le expertise non suffragate da indagini scientifiche hanno valore di opinione dell'esperto basato sulla conoscenza della storia dell'arte: la "connoisseurship" espressa nella expertise è sempre confutabile con una successiva e nuova attribuzione a diverso autore dell'opera stessa.

Si è a buon punto qualora l'opera sia corredata dai certificati di autenticità rilasciati dall'artista in vita o dalla fondazione di riferimento; a maggior ragione se l'opera è anche pubblicata sui cataloghi ragionati. Questo consente di attribuire l'opera all'artista e di richiederne l'archiviazione qualora questo passaggio non sia già avvenuto. Le fondazioni infatti documentano nei propri archivi l'opera dal momento della sua creazione in tutti i passaggi di proprietà successivi. La provenienza da una determinata collezione incide sul valore dell'opera: maggiore sarà

il valore sul mercato ove la provenienza sia riconducibile a una illustre collezione, come comprovato dai risultati delle aste. Non da ultimo, la documentazione relativa alle mostre dove l'opera è stata esposta e a eventuali prestiti museali tracciano il percorso che l'opera ha fatto nel panorama artistico internazionale, l'importanza dei curatori che se ne sono occupati, la critica autorevole che ha espresso giudizi. Infine, le informazioni estratte dalle banche dati disponibili relative ad opere e beni culturali (es. Banca dati dei beni culturali illecitamente sottratti dei Carabinieri, Art Loss Register) facilitano l'individuazione di criticità legate a operazioni illecite (cose provenienti da furto o da illecita sottrazione).

Naturalmente desteranno sospetti non solo la carenza di certificazioni di autenticità, ma anche la circostanza che l'opera presenti restauri inaspettati, una catena di provenienza dubbia ovvero sia nota la presenza di falsi sul mercato del medesimo autore.

E' utile sapere che per i beni archeologici occorre provare la provenienza in data antecedente il 1909

- data di entrata in vigore della legge che stabilisce norme per l'inalienabilità delle antichità e delle belle arti (legge 20 giugno 1909, n. 364)
- anche tramite documenti di esportazione (attestati di libera circolazione, licenze di esportazione), atti testamentari in cui si dà atto della presenza delle opere, pubblicazioni su cataloghi di aste, fotografie e corrispondenza familiare in cui l'opera è rappresentata o raccolta.

Titolo d'acquisto

Per quanto riguarda la validità del titolo d'acquisto, specie se il venditore non è direttamente l'artista che ha creato l'opera, la due diligence può riguardare, tra gli altri, l'esame di documentazione amministrativa (fatture di vendita o di acquisto), l'esistenza di atti di successione o testamenti (ove l'opera sia acquisita in eredità) o di atti di donazione (ove l'opera non sia stata acquistata sul mercato ma sia pervenuta mediante un atto di liberalità), l'esistenza di vincoli e gravami sull'opera

(pegno o altro diritto reale di garanzia).

Origine e natura dell'opera

Nella due diligence legale in arte rilevano altresì le informazioni sull'origine e sulla natura dell'opera e le caratteristiche della transazione.

Qui la due diligence riguarda, a seconda dei casi, ad esempio:

- per i beni archeologici, la loro provenienza, al fine di escludere acquisti di beni frutto di scavi clandestini e/o provenienti da territori particolari (es. Iraq, Siria);
 - la verifica dei limiti o dei divieti posti al commercio e/o all'esportazione di talune categorie di beni dal Paese di provenienza (es. avorio).
- Particolare attenzione occorre prestare alle epoche storiche che hanno segnato la sottrazione di opere d'arte: in Europa, tra il 1933 e il 1948, per la "Nazi Looted Art", in Europa dell'Est e in Unione Sovietica durante il Comunismo, tra il 1949 e il 1990, a Cuba durante la Rivoluzione, tra il 1953 e il 1959.

Circolazione internazionale

Quanto alla circolazione internazionale, si dovrà in taluni casi valutare

l'acquisto alla luce del rispetto delle norme relative all'importazione e all'esportazione dei beni culturali.

E' noto infatti che, secondo la legge italiana, è vietata l'uscita definitiva dei beni dichiarati di interesse culturale (art. 13 del Codice dei beni culturali e del paesaggio), mentre per le opere create da artisti non più viventi e la cui esecuzione risale a oltre 70 anni, con un valore eccedente 13.500 euro si dovrà ottenere l'autorizzazione dal competente Ufficio esportazione (art. 65 del Codice). Pertanto, la due diligence dovrà verificare non solo l'eventuale esistenza di un vincolo (tipicamente una dichiarazione di interesse culturale), ma anche se l'opera sia uscita in precedenza dall'Italia priva della autorizzazione necessaria, ovvero sia stata importata da un altro Paese in violazione di norme che ne impediscono l'esportazione.

Per fare solo un esempio, si consideri che nell'ipotesi di importazione temporanea in Italia, l'avvenuto rilascio di un certificato di avvenuta spedizione o di avvenuta importazione, garantisce per cinque anni l'uscita dall'Italia del medesimo bene, facendo venir meno la necessità di munirsi di un attestato di libera circolazione o di una licenza di esportazione. La verifica di tale circostanza costituisce pertanto l'oggetto di un opportuno accertamento in sede di due diligence sulla provenienza e sul valido trasferimento del bene.

I profili penali: quali responsabilità in caso di mancata o incompleta due diligence?

È importante ricordare che una corretta e approfondita due diligence con riguardo ai profili sopra delineati (autenticità e provenienza, origine, importazione/esportazione) permette di mettersi al riparo da eventuali responsabilità e sanzioni penali. L'acquirente, in altre parole, dovrà richiedere tutte le informazioni che permettano di concludere

che il bene non proviene da reato

(ricettazione, contraffazione, illecita esportazione, scavo illegittimo, ecc.). In relazione ai profili di circolazione internazionale del bene, ad esempio, ad un mancato rispetto della normativa sull'esportazione dei beni culturali può conseguire una confisca del bene, che può essere disposta anche nei confronti dell'acquirente che sia consapevole della passata illecita esportazione o che ne sarebbe potuto venire a conoscenza attraverso una due diligence più accurata.

I profili fiscali non sono da sottovalutare

La multidisciplinarietà che caratterizza l'attività condotta dal team è confermata dal fatto che la due diligence su opere d'arte può riguardare non solo gli aspetti giuridici, ma anche fiscali come, ad esempio, nel caso di dissoluzione di un trust i cui beni consistenti in opere d'arte vengano distribuiti tra i beneficiari, la verifica della applicazione delle norme su talune imposte dirette (successione e donazione) o indirette (IVA).

Le linee guida di Responsible Art Market

In ragione di una accresciuta complessità del mercato dell'arte, sono

state assunte diverse iniziative volte a fornire agli operatori del mercato e alle istituzioni interessate strumenti utili per eseguire la due diligence prima di acquisire un pezzo. Responsible Art Market (RAM), associazione non-profit con sede a Ginevra ha intrapreso un'azione in questo senso volta a rendere edotti gli operatori sui rischi del sistema dell'arte, di fornire linee guida pratiche e una piattaforma per lo scambio di best practice. RAM ha pubblicato le sue linee guida, incluso un "toolkit" che si compone di una "check list", di "red flags" e di verifiche da eseguire per mitigare tali inconvenienti, adottando un "risk-based approach" nel corso di una completa due diligence sul cliente, sull'opera e sulla transazione.

Obbiettivo: il buon fine dell'operazione

In definitiva appare oggi sempre più opportuno il ricorso a una serie di verifiche e di valutazioni preventive

che integrano la nozione di due diligence nel senso descritto, al fine di evitare i rischi a cui si può essere esposti in una transazione economica riguardante le opere d'arte e i beni culturali. Che si tratti, di acquisti, donazioni, vendite di beni mobili o immobili, ovvero di operazioni più complesse quali investimenti in arte o prestiti garantiti da opere d'arte o, ancora, della gestione di intere collezioni, il buon fine dell'operazione non può non passare attraverso il vaglio di un team di esperti che, avvalendosi di criteri e strumenti quali quelli ad esempio suggeriti dal toolkit di RAM, possono fornire al cliente assicurazioni circa l'assenza di elementi di rischio. Che poi la due diligence legale coincida con il rispetto degli standard sempre più frequentemente suggeriti da codici di condotta delle categorie professionali interessate, e/o imposti da norme nazionali, europee ed internazionali vigenti in materia, costituisce un ulteriore, definitivo elemento a favore della scelta di uno strumento che privilegia il metodo della prevenzione rispetto alle incognite della successiva cura.



Peter Paul Rubens - Le tre Grazie

ART ADVISORY

a cura di Silvia Stabile, of counsel e membro del focus team
arte e beni culturali di BonelliErede

Sia che lavori per un collezionista con un importante portafoglio di investimento destinato all'acquisto di opere di artisti “blue-chip”, come Picasso, Warhol, Rothko e Pollock, sia che consigli giovani amatori dell'arte contemporanea,

un art advisor, indipendente e ben preparato, usa sempre la sua esperienza per assistere i propri clienti a orientarsi nella complessità del mondo dell'arte. L'obiettivo è consigliarli, in tutte le fasi di gestione e valorizzazione di questa parte del patrimonio individuale o familiare.

Ma chi è l'art advisor?

Il mercato globale dell'arte può talvolta presentare non poche difficoltà a chi non ha molta esperienza. Un buon art advisor è una figura professionale che offre una varietà di servizi: accompagna apprezzabili collezionisti nella gestione delle loro opere d'arte così come giovani Millennials e Gen Z

nello sviluppo di una nuova collezione. L'art advisor ricerca l'opera più appropriata per il cliente, aiuta a verificare se le condizioni dell'opera e dei materiali di cui si compone sono adeguati, analizza l'andamento del mercato e assiste il cliente nella negoziazione della migliore offerta. La gestione avviene in collaborazione con operatori esperti di art collection management e con società di servizi integrati per l'arte e può consistere altresì nella pianificazione successoria in vista della continuità generazionale.

L'art advisor affianca i wealth manager e i private banker nelle vendite in asta e negli acquisti in fiera di opere d'arte

per conto di importanti clienti e sovente è un servizio interno alla banca. Gestisce inoltre i rapporti con gli artisti e le loro fondazioni, ad esempio, per le ricerche d'archivio sulla provenienza e per le richieste dei certificati di autenticità.

Collabora con primari studi di avvocati e fiscalisti per la conduzione delle due diligence, la redazione dei contratti, la circolazione internazionale delle opere e la costituzione di veicoli ad hoc, come trust e fondazioni, destinati alla conservazione delle collezioni.

Coadiuvare i family office nella gestione del patrimonio artistico di famiglia.

Un art advisor quindi non si limita a disporre della propria abilità e preparazione tecnica per guidare i collezionisti a concludere affari sul mercato, bensì svolge a loro favore ben più ampie e articolate attività di consulenza.

Come è noto, l'art advisory nasce principalmente nei paesi in cui il mercato dell'arte è stato da sempre più fiorente, primi tra tutti, USA, UK, Francia e Svizzera; in seguito, ha fatto il suo ingresso nei nuovi mercati come la Cina e gli EAU, per posizionarsi in Italia, sebbene con una quota ridotta e limitata a poche realtà. Nel nostro paese, infatti, l'art advisory è svolta, essenzialmente per i clienti privati delle banche e per le grandi collezioni, anche istituzionali, da società specializzate in art advisory e art collection management.

Quali requisiti deve avere l'art advisor?

Competenza e professionalità in assoluto sono le prime caratteristiche. Avere condotto studi specifici nella materia della storia dell'arte e delle collezioni, essersi formato in realtà di mercato, come primarie case d'asta o gallerie, essere conoscitore di un principale settore e non un generalista (ad esempio, un art advisor esperto di Old Master, difficilmente conosce anche le logiche del mercato dell'arte contemporanea), avere contatti e relazioni con altre competenze in modo da poter orientare le richieste sul professionista più adeguato all'esigenza manifestata dal cliente.

Conoscenza del mercato significa per un art advisor avere sviluppato rapporti professionali esclusivi con i player del settore

e aver acquisito la fiducia necessaria a condurre tali rapporti. Non solo; significa sapersi dirigere verso il migliore canale di vendita o di acquisto, riconoscere se una transazione possa raggiungere un migliore risultato se l'opera è posta in asta oppure se è venduta per trattativa privata.

Disponibilità all'ascolto, tempestività delle risposte alle richieste della clientela più sofisticata e compartecipazione alla passione che motiva ogni collezionista nella raccolta delle opere, sono altre peculiarità dell'art advisor. Segue la mobilità del cliente e con lui le opere, spesso lo accompagna alle fiere, alle aste e nelle gallerie, durante le inaugurazioni degli eventi legati al mondo dell'arte, diventando una vera e propria guida capace di aprire molte porte.

Non da ultimo, altra caratteristica dell'art advisor è la trasparenza nei rapporti con i collezionisti e la sua indipendenza; ciò significa perseguire l'interesse del cliente e non avere conflitti d'interesse di alcun genere. Non essendo una professione regolamentata, in alcuni paesi, le società di art advisory hanno optato per un regime di trasparenza nei confronti della clientela permettendo di conoscere gli importi dei compensi ricevuti dai clienti o dai propri soci d'affari.

A maggiore garanzia del cliente assistito da un art advisor che compie attività di intermediazione nella compravendita (e che non si limiti a suggerire quale opera acquistare), in Italia, con il decreto legislativo n. 125/2019 (che modifica il decreto legislativo n. 231/2007) è stata introdotta la V Direttiva Antiriciclaggio che annovera, tra i nuovi soggetti obbligati:

- i soggetti che esercitano attività di commercio di cose antiche e di opere d'arte o che agiscono in qualità di intermediari nel commercio delle medesime opere, anche quando tale attività è effettuata da gallerie d'arte o case d'asta (art. 115 TULPS) qualora il valore dell'operazione, anche se frazionata o di operazioni collegate sia pari o superiore a 10.000 euro;
- i soggetti che conservano o commerciano opere d'arte ovvero che agiscono da intermediari nel commercio delle stesse, qualora tale attività è effettuata all'interno di porti franchi e il valore dell'operazione, anche se frazionata, o di operazioni collegate sia pari o superiore a 10.000 euro.

Per assicurare una maggiore trasparenza del settore,

le associazioni di categoria si sono dotate di codici etici e di best practice. Per gli art advisor, conducono corsi di formazione, svolgono attività di convegni e seminari, alimentano directory e blog di conversazione su temi di interesse comune, forniscono utili strumenti per sensibilizzare e orientare il professionista a svolgere il proprio compito con onestà, diligenza e correttezza. Non si conoscono iniziative di questo genere in Italia, ma all'estero sono presenti organizzazioni come l'APAA - The Association of Professional Art Advisors, con sede a Brooklyn (NY), fondata nel 1980 dai pionieri dell'art advisory per diffondere i più alti standard della prassi professionale.

Cosa fa l'art advisor?

Per chi possiede una collezione strutturata, l'art advisor può seguire personalmente la sua gestione. La sua figura è accostata a quella dell'art collection manager per la conduzione di operazioni di inven-

tario e di catalogazione delle opere, la raccolta dei documenti che testimoniano la loro storia, provenienza e autenticità, la conservazione delle opere mediante la selezione dei più accreditati restauratori, la loro custodia presso caveau o depositi in porti franchi, l'individuazione degli assicuratori più stimati e dei trasportatori specializzati in arte per la movimentazione delle opere. Un bravo art advisor conosce bene come prendersi cura dell'arte e conosce le prassi museali per la manutenzione e la protezione delle opere.

L'art advisor può dare pareri su come meglio valorizzare la collezione

tramite l'acquisto di nuove opere, la sostituzione di opere acquistate in precedenza, la creazione di archivi e banche dati digitali, l'accesso a piattaforme online per i prestiti, intense relazioni con musei sul piano internazionale, creando così un sistema dinamico propedeutico alla proficua gestione della collezione.

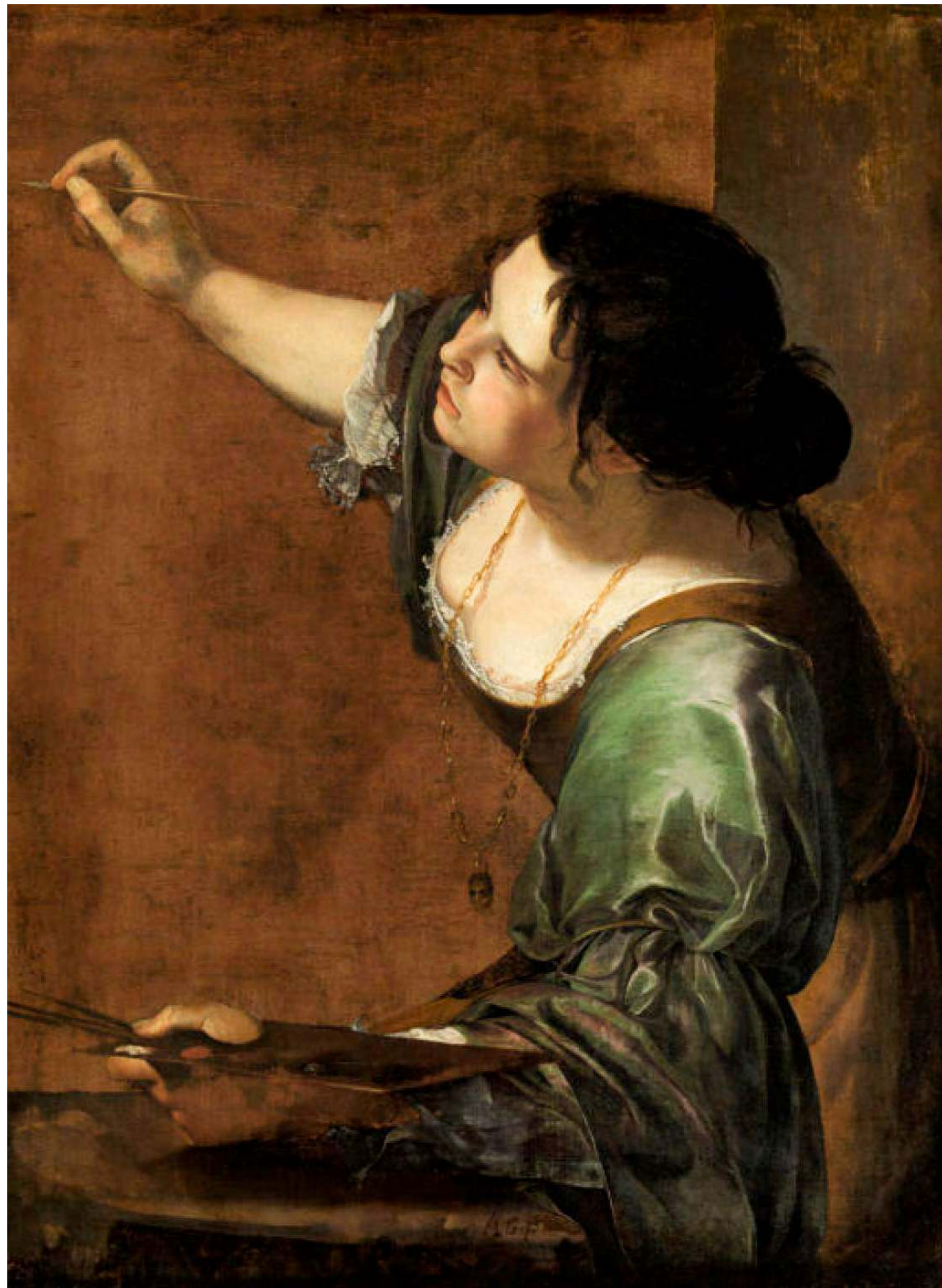
Ad esempio, quando un'opera o più opere della stessa collezione sono richieste da un museo per una mostra, l'art advisor consiglia come e a chi affidare le varie fasi di cui si compone il processo, supervisionando il lavoro degli operatori coinvolti: predisposizione dei condition report, imballaggio e disimballaggio, trasporto, assicurazione, adempimenti doganali e fiscali, redazione delle schede di prestito e dei vari contratti in collaborazione con studi legali internazionali accreditati, curando tutti i rapporti con i registrar, fino alla installazione presso la sala del museo previa verifica delle condizioni ambientali. Lo stesso fa quando accompagna il collezionista ad acquistare un'opera a Miami Art Basel perché sia collocata presso la sua residenza in Italia o la sua casa di vacanza a Saint Moritz: segue tutti gli spostamenti dell'opera, consiglia come eseguirli, gestisce i rapporti con gli altri consulenti.

Quali opportunità per l'art advisory nel prossimo futuro?

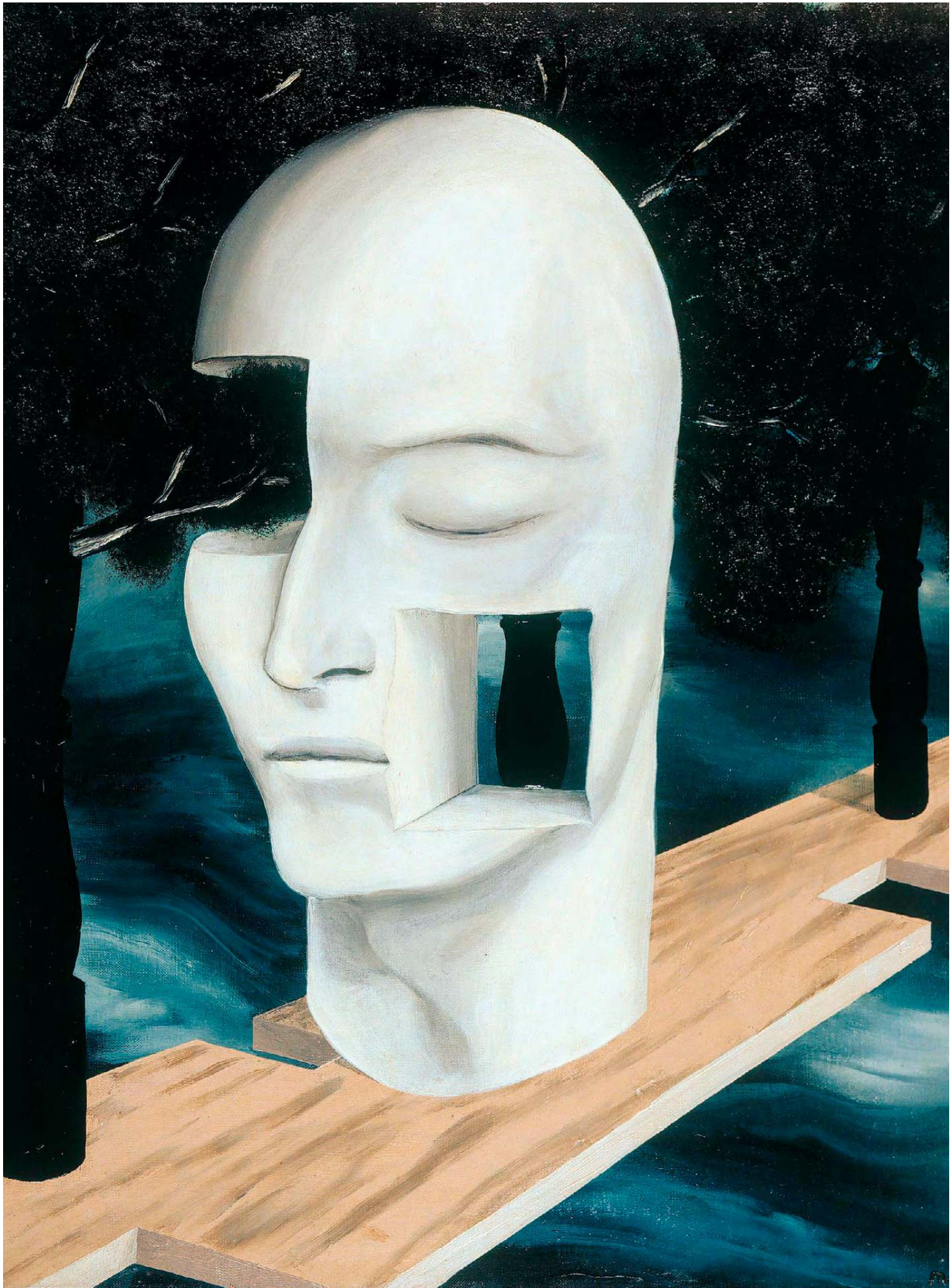
Non bisogna guardare all'art advisory come a figure legate solo alla realtà dei privati collezionisti, siano questi singoli o famiglie. L'art advisor ha enormi possibilità nel mondo corporate, sostenendo le imprese a sviluppare una corporate art collection, a concepire il modo di valo-

rizzare il brand attraverso le collaborazioni con gli artisti, a favorire la social corporate responsibility e la cultura d'impresa con la creazione di musei che possano accogliere il patrimonio storico aziendale o la collezione d'arte, restituendo tutto ciò a un pubblico sempre più ampio. Opportunità si profilano anche per i family office che sempre più spesso sono chiamati a gestire i "passion asset". I family office giocano un ruolo fondamentale e l'internalizzazione del servizio di art advisory per molti di loro potrebbe essere una chance per il prossimo futuro. L'art advisory in Italia ha quindi grandi potenzialità per affermarsi sul mercato dell'arte e in tal modo contribuire a formare una vera e propria professione a favore del collezionismo privato e d'impresa.

L'art advisory in Italia ha quindi grandi potenzialità per affermarsi sul mercato dell'arte e in tal modo contribuire a formare una vera e propria professione a favore del collezionismo privato e d'impresa.



Artemisia Gentileschi - Autoritratto



Rene Magritte - Face of Genius

GESTIRE PER VALORI 4



PROTEGGERSI PER NON PERDERE

a cura di Simone Strummiello
director fine arts, jewellery & private client, Aon

**Le occasioni di furto sono solo una
delle minacce alla loro sicurezza:
le insidie sono molte altre,
come l'infedeltà dello staff domestico
e i danni accidentali.**

Pensate sia una buona idea custodire contanti, preziosi e orologi all'interno della vostra abitazione, nascosti magari con qualche stratagemma in quell'intercapedine che solo voi conoscete, anziché custodirli nella cassetta di sicurezza della vostra banca o in una buona cassaforte murata in casa?

Ciò che emerge dalle statistiche è che in molti, pur avendo importanti cumuli di valore all'interno della propria dimora, non dispongono nemmeno di un sistema di allarme. Ancora meno sono quelli che hanno previsto un collegamento in remoto del sistema di allarme con un istituto di vigilanza o con la pubblica sicurezza. Considerate che il requisito minimo per poter assicurare in modo ottimale i beni di valore all'interno di una casa, oggetti d'arte o preziosi, è la presenza di un impianto di allarme con collegamento

in remoto e una cassaforte. Diversamente sarà improbabile riuscire ad avere una buona copertura del rischio e certamente non poter disporre di questi mezzi di protezione lascia intendere chiaramente quanti rischi stiamo correndo. Il nostro consiglio, indipendentemente dalla qualità della copertura assicurativa di cui si dispone, è sempre quello di evitare - o quanto meno di limitare - un eccessivo cumulo di valore all'interno dell'abitazione, in particolare di preziosi e orologi, che ad oggi sono gli obiettivi con il maggiore appeal per i malintenzionati.

Sicurezza opere d'arte: il furto è fuori dal podio

Nel caso di opere d'arte, invece, antiquariato e oggetti da collezione di vario genere, le cautele da prendere sono diverse.

L'evento "furto" è indubbiamente statisticamente rilevante anche per questi beni, ma non abbastanza da fargli occupare uno dei primi tre gradini del podio. Dai dati statistici, i sinistri sulle opere d'arte che si sono verificati in abitazioni private derivano in modo più frequente dalle conseguenze, a volte nefaste, della negligenza o colpa grave dello staff domestico.

Sono eventi accidentali e senza dolo, che accadono molto spesso nel corso dello svolgimento dei servizi di pulizia della casa o durante operazioni di manutenzione della stessa. In alcuni casi però possono provocare dei danni dagli impatti economici e di valore dell'opera importanti. Anni addietro ad esempio capitò che un dipinto su tela di uno dei più grandi e apprezzati maestri dell'arte del secolo scorso si bagnasse a causa della percolazione di acqua che ne inumidì la superficie. Subito dopo un componente dello staff domestico si accorse del danno (non ancora così grave), per riparare il quale decise di asciugare la tela tamponandola con della carta da cucina, facendo così deprezzare l'opera.

I rischi durante l'indosso di preziosi e orologi

Una buona copertura assicurativa dedicata a questo particolare tipo di

beni deve prevedere un'estensione capace di garantirne l'efficacia anche al di fuori delle mura domestiche.

I numeri infatti parlano chiaro:

nonostante i furti in casa siano in ascesa, abbiamo notato che per preziosi e orologi il picco di rischio massimo corrisponda a quando vengono indossati. Rapine, furti con destrezza, il cosiddetto 'strappo' mentre siamo in automobile o a passeggio sono le tante declinazioni di questo preoccupante dato statistico. In ogni città italiana operano regolarmente bande più o meno organizzate di malviventi che ne presidiano le zone più eleganti. Dapprima cercano di individuare belle auto, per poi scorgere se al loro interno vi siano un guidatore o un passeggero che indossano il loro prossimo bottino. Difficile sfuggirgli, ma è piuttosto semplice trasferire il rischio della perdita economica su un assicuratore, che non potrà certo restituire il valore affettivo dell'oggetto sottratto, ma quanto meno consentire il diritto al suo rimpiazzo con un congruo risarcimento.

Il dipendente infedele

Tornando invece alle insidie all'interno delle nostre case, troviamo uno sgradevole evento che risponde al nome di 'infedeltà dei dipendenti'. Sono numerosi infatti i casi in cui i domestici si approfittano della fiducia dei proprietari di casa per organizzare dei furti in abitazioni che conoscono talmente bene, che risulta quasi impossibile sventarli.

L'(in)sicurezza dell'accidentalità per le opere d'arte

Molto spesso invece sono gli "eventi accidentali" a rivestire il ruolo da protagonisti degli spiacevoli e molto eterogenei sinistri, eventi che sfuggono abilmente al nostro potere di controllo e tutela. Tra questi, quelli risultati più frequenti nell'ultimo periodo ci sono i cosiddetti sinistri da "rottura del chiodo", che si verificano quando il chiodo o il tassello che sostiene il nostro quadro sulla parete cessa la sua azione di supporto facendo collassare l'opera, che si danneggia a causa del brusco impatto con il pavimento. Tra gli altri eventi accidentali, spesso piuttosto sottovalutati ma capaci di provocare danni ingenti, figurano

l'impatto accidentale o la collisione con altri oggetti.

Come potete capire le cautele da prendere anche nella propria abitazione non sono mai troppe, né con i "soliti noti", né rispetto ai pericoli "meno noti", per i quali dovremmo cercare di affinare la nostra sensibilità, pena il continuare a farli vivere, lavorare o semplicemente esistere accanto a beni molto importanti e preziosi che riteniamo, a torto o ragione, di custodire nel luogo più sicuro che possa esserci:

la nostra amata casa.



LA CONGIUNTURA 2020: L'OASI DEL DIGITALE

a cura di Alessandro Montinari
avvocato tributarista

Guardando alla circolazione delle opere d'arte nel primo semestre 2020 le aste online sono cresciute del 497% generando 412 milioni di dollari contro i 69 milioni dello stesso periodo del 2019.

Sotheby's, grazie alle tecnologie digitali applicate alle vendite, ha contenuto il calo del fatturato al -37% rispetto allo stesso primo semestre del 2019. Il dato è più pesante per Christie's (-60%) che tuttavia nell'asta "One" dello scorso luglio è riuscita a conseguire un risultato straordinario in un'unica asta nel formato ibrido (offerte online, streaming e in sala) tenuta contemporaneamente nei principali hub del mondo dell'arte: Hong Kong, Parigi, Londra e New York. In Italia i risultati migliori sono stati conseguiti dagli operatori che hanno saputo integrare il digitale prima e meglio degli altri. Le grandi case d'asta avevano già avviato il processo di digitalizzazione prima del lockdown. Per loro, si è trattato quindi solo di un'accelerazione per non perdere quote di mercato durante i mesi di chiusura. Per l'Italia i (pochi) dati disponibili

quantificano in un 35-40% il calo medio di fatturato nel settore delle aste più importanti tenutesi nel primo semestre 2020 rispetto allo stesso periodo del 2019.

Faticano invece a tenere il passo le gallerie che, secondo i dati diffusi dall'Associazione di categoria ANGAMC, hanno subito un calo del fatturato oltre il 70% per il 40% degli intervistati nel trimestre marzo-maggio 2020 rispetto allo stesso periodo del 2019. Forse sono i soggetti che più degli hanno subito l'impatto della pandemia e per i quali la tecnologia non è riuscita ancora a dare un concreto contributo alle vendite. Ciò nonostante il ricorso a visite virtuali per raggiungere a casa il collezionista e dargli il modo di vivere un'esperienza interattiva con dipinti e sculture. Tra immagini ad alta risoluzione, intelligenza artificiale, ambienti in 3D e spazi interattivi che presentano l'opera già inserita in un contesto di arredamento ideale, si cerca di compensare l'assenza dei vernissage, offrendo in tal modo una nuova esperienza di acquisto che però stenta a decollare. Gli occhi, evidentemente, rimangono ancora oggi il miglior strumento tecnologico per vedere e comprare arte.

La circolazione delle opere d'arte ha visto inoltre l'impiego della tecnologia per consentire la conversione dei diritti di proprietà sull'opera in informazioni digitali, in modo da renderla suddivisibile in quote per la vendita sul mercato.

E' questa la così detta tokenizzazione dell'opera che sta riscuotendo un certo successo soprattutto tra i millennial

interessati più alla condivisione che al possesso e sicuramente attratti dalla possibilità di investire budget più contenuti per l'acquisto di (quote) di opere che diversamente sarebbero inaccessibili.

Altri impieghi della tecnologia sono proposti sul mercato da startup innovative che cercano di colmare le criticità di un settore tradizionalmente contraddistinto dall'attaccamento a processi ancora analogici e dall'opacità e poca trasparenza sull'autenticità e la provenienza delle opere. Queste imprese ad alto contenuto tecnologico da qualche

tempo hanno iniziato a occuparsi di security token per l'acquisto di servizi correlati alla compravendita, di intelligenza artificiale per la ricerca online delle opere, del crowdfunding sulle piattaforme digitali per finanziare progetti o anche solo per la catalogazione delle opere in formato digitale.

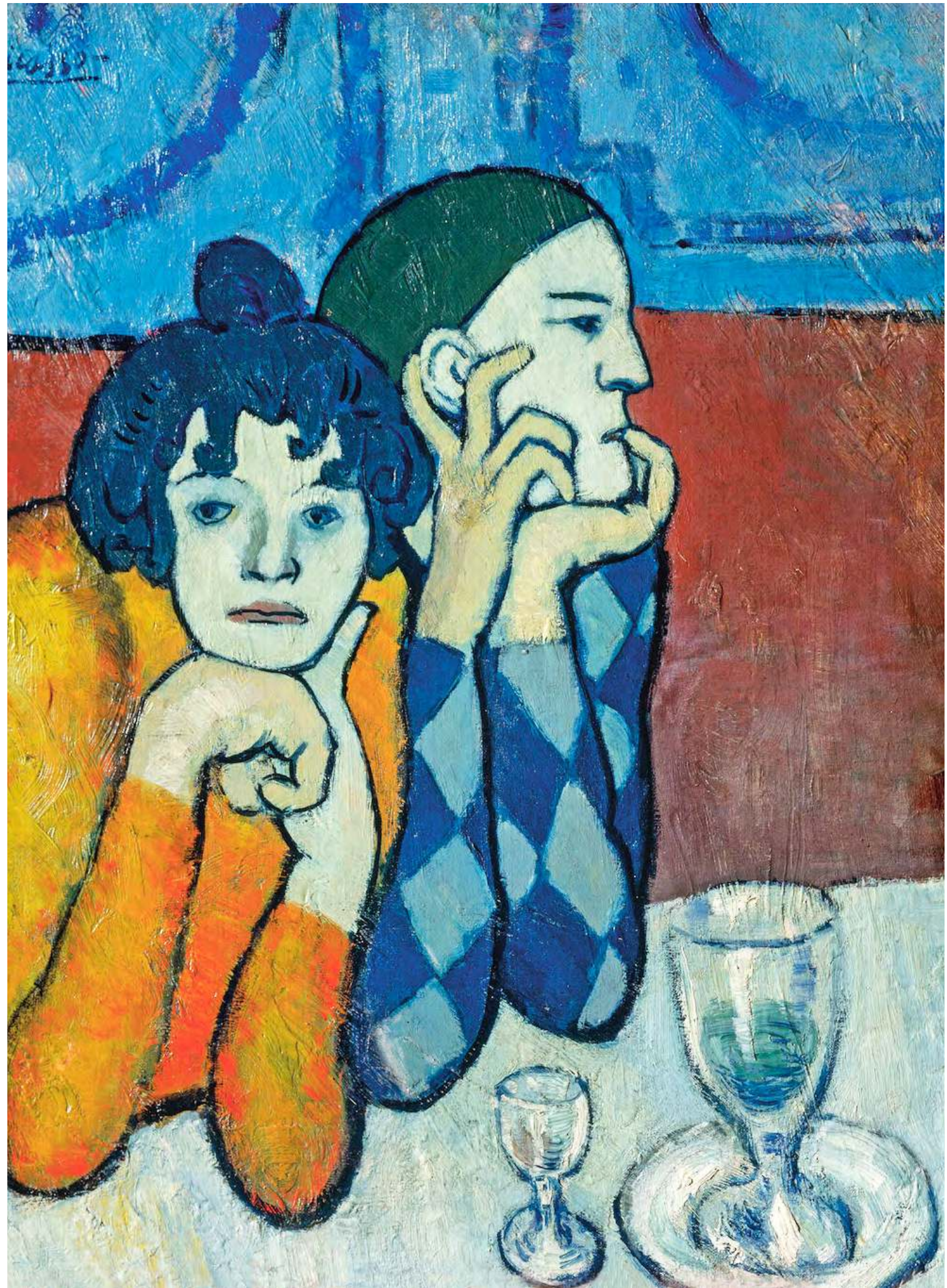
I nuovi trend dei servizi tecnologici applicati all'arte sono oggi indirizzati sui servizi di logistica, assicurazioni, dati e analytics, istruzione, scoperta di nuovi artisti.

E così anche la casa d'aste Phillips ha lanciato il 6 agosto 2020 "Articker" una piattaforma digitale che, tramite un algoritmo matematico complesso, consente di tracciare i trend degli artisti in base alle citazioni contenute quotidianamente in un data base di oltre 50 mila fonti editoriali messe in ordine per autorevolezza. Ciò al fine di monitorarne la crescita soprattutto in relazione agli artisti emergenti e suggerire a collezionisti e mercanti l'acquisto di opere semplificando ricerca e studio. Ma il dato più interessante è che l'80% delle startup di questa ultima generazione di startup si è focalizzato sull'utilizzo della blockchain nell'arte.

La blockchain, letteralmente “catena di blocchi”, è un registro condiviso e immutabile,

utilizzato per registrare le transazioni, tenere traccia degli asset e consolidare un rapporto di fiducia. In alcuni casi viene utilizzata per offrire, almeno nelle intenzioni, un supporto all'autenticità dell'opera. Questo approccio, basato sull'abbinamento dell'oggetto fisico con le informazioni digitali tramite immagini ad alta risoluzione poi registrate sulla blockchain per essere utilizzate quale parametro di riferimento per i passaggi di proprietà successivi, presenta degli aspetti sicuramente interessanti. Per gli artisti viventi che presentano le loro opere alla prima registrazione e ne confermano l'autenticità la tecnologia è efficace. Il problema sorge però con gli artisti non più viventi in relazione alle opere già presenti sul mercato. Chi ne conferma l'autenticità alla prima registrazione sulla blockchain?

I tempi passano, le tecnologie avanzano ma il grande dilemma del settore rimane.



Pablo Picasso - I due saltimbanchi

NUOVE TECNOLOGIE: SAPERLE USARE

a cura di Italo Carli
head of Arte Generali Italy

In questo capitolo non affronteremo il tema dell'utilizzo delle nuove tecnologie da parte degli artisti, piuttosto di come il mercato dell'arte e i suoi professionisti utilizzino le potenzialità e le capacità che la tecnologia mette oggi a disposizione.

Il mercato ed il mondo professionale dell'arte fino ad oggi non hanno avuto la "necessità" di utilizzare la tecnologia per migliorare i loro processi, anche perché senza particolari innovazioni il mercato si è mantenuto in continua e sostanziale crescita, sia per quanto riguarda il valore ed il volume delle transazioni, sia per quanto concerne la fruizione dell'arte, senza avere l'urgenza di ottimizzazione dei processi che si è verificata negli altri settori di mercato.

Se guardiamo gli ultimi dati "oggettivi" disponibili pre-Covid, essi ci dicono infatti che l'utilizzo delle tecnologie digitali per la gestione dei processi operativi legati al mondo dell'arte è piuttosto scarso, basti pensare che

nell'ultimo Rapporto Istat sui musei si registra che, in Italia, dei circa 5.000 musei aperti al pubblico, solo il 10% delle strutture espositive ha digitalizzato il patrimonio e meno della metà impiega tecnologie o processi di catalogazione digitale, così come poco più del 50% è presente in rete con un sito web. Dalla ricerca dell'Università Cattolica di Milano condotta dalla Prof.ssa Paolino, inoltre, risulta che meno del 50% delle cosiddette Corporate Collection dichiara di utilizzare uno strumento elettronico (foglio di calcolo) per gestire la propria collezione.

Il rapporto 2019 Deloitte ART & Finance valuta in circa \$600 milioni gli investimenti in start-up dedicate al mondo dell'arte. Questo fenomeno sta dando sicuramente un impulso ad un mondo che nel suo complesso utilizza nella stragrande maggioranza metodologie e processi fermi a decine di anni fa. Il mondo dell'arte vede quindi la nascita di numerose start-up, imprese caratterizzate da una forte dose di innovazione tra arte e tecnologia, per agire nel sistema e nel mercato dell'arte trovando e creando nuove soluzioni, servizi e prodotti.

Gestione logistica della collezione

Le soluzioni di collection management sono tra le prime soluzioni digitali ad essere state sviluppate.

Esse hanno l'obiettivo di supportare il gestore della collezione, pubblica o privata che sia, nella gestione operativa della collezione stessa con soluzioni sempre più sofisticate e complete, che vanno dalla semplice archiviazione delle opere, con la possibilità di aggregazione/selezione secondo i diversi parametri (luogo di conservazione, artista, tipologia dell'opera...), alla possibilità di allegare i documenti ed i certificati relativi alle singole opere. Questi sistemi hanno un costo sicuramente accessibile sia per un collezionista privato che, a maggior ragione, per organizzazioni più complesse, ma un fattore che sta limitando l'adozione di questi strumenti è l'impegno necessario per "caricare" le informazioni sul sistema; per ovviare a questo aspetto alcune aziende che stanno sviluppando queste applicazioni offrono un servizio che si occupa di

organizzare l'archivio iniziale.

Certificazione, autenticazione e provenienza

La tecnologia blockchain viene utilizzata per registrare e certificare

transazioni informatiche e metterle al sicuro in modo che non possano essere alterate nel tempo. Tale metodologia risulta quindi efficace quando il "certificatore" è l'artista stesso e diverse sono le soluzioni sul mercato che consentono agli artisti di "firmare digitalmente" la propria opera, e da quel momento in poi poterne (volendo) tracciare la propria storia (proprietari, esposizioni...).

La tecnologia blockchain, sebbene sia sicuramente quella che più appassiona, in particolare il mondo legato al "business dell'arte", in quanto questa tecnica è sempre più utilizzata dal mondo della finanza (fintech), non è la sola tecnologia che può e potrà cambiare il modo in cui il mondo dell'arte viene gestito.

Le recenti ricerche ci dicono anche che mentre più dell'80% delle start-up dedicate al mondo dell'arte dichiarano di utilizzare la tecnologia blockchain, solo una piccola percentuale di esse la definisce come tecnologia "core" all'interno della propria soluzione. Questi dati da un lato riflettono l'esigenza di trasparenza e tracciabilità, dall'altro evidenziano anche la difficoltà di adottare tale metodologia come standard.

Identità digitale

Tra le iniziative più interessanti che potranno accelerare ed incentivare l'utilizzo di queste piattaforme, c'è l'innovazione legata "all'identità digitale" dell'opera, al di là della documentazione certificata con blockchain, che porta con sé tutte le certezze ed i dubbi legati a "chi certifica il certificatore". Per identità digitale, si intende la possibilità di avere la certezza di accoppiare le informazioni digitali (magari registrate con blockchain) e la specifica opera fisica, consentendo di identificare univocamente la fotografia in alta definizione all'opera stessa, analogamente a quanto avviene con i passaporti digitali.

Questa tecnologia infatti, abbinando la fotografia in alta definizione,

ormai disponibile anche su smartphone, con sistemi di intelligenza artificiale (AI), consente di identificare, al tempo t^0 , la singola opera, per poterla confrontare con una foto analogica scattata al tempo t^1 e verificarne quindi la conformità. Questa tecnologia in grado di cogliere differenze non visibili ad occhio nudo, oltre ad identificare potenziali falsi, può permettere di verificare anche eventuali “evoluzioni” dell’opera dovute a danni accidentali, variazioni microclimatiche o evoluzioni della materia stessa, aprendo così nuove frontiere per supportare l’attività di “condition report”, oggi eseguita attraverso metodologie quanto meno differenti e articolate. Su questo tema esistono soluzioni digitali (ad esempio la svizzera 4ART e l’italiana SPEAKART), ma esistono anche soluzioni basate sull’utilizzo di sequenze di DNA (DNArt) che hanno sviluppato soluzioni molto interessanti in tal senso.

Sistemi predittivi

L’ultima frontiera che si sta delineando è quella legata all’utilizzo di sistemi basati sull’intelligenza artificiale

che, grazie alle reti neurali e alle grandi capacità di computazione, potrebbero essere di grande aiuto per orientare un collezionista o un “investimento” in opere d’arte.

Tuttavia è bene considerare e riflettere sulla fonte dei dati di cui l’AI si nutre e si basa per i suoi calcoli. Utilizzare strumenti in grado di valutare le performance economiche delle opere tramite l’analisi dei dati derivanti dalle “repeat sales” risulta essere in parte limitante, perché oggi si ha a disposizione un bacino reperibile solo ed esclusivamente da dati statistici e dalle vendite pubbliche registrate prevalentemente in asta, da cui restano escluse in parte le vendite private, così come gli scambi presso gallerie d’arte o tra privati.

Oltre alla difficoltà di reperire i dati in un mercato che probabilmente “non vuole” essere completamente trasparente, la componente più importante che guida l’acquisto di opere d’arte è intrinsecamente emotiva, personale, culturale e sociale, ove l’investimento “razionale” è il più delle

volte una giustificazione per soddisfare un'esigenza o una passione dell'individuo/ investitore. Le più avanzate soluzioni riescono pertanto a tenere conto anche di altri fattori che influenzano il gradimento tendenziale dell'artista o delle opere tracciando altri parametri oggettivi quali ad esempio l'esposizione dell'artista in mostre o gallerie.

Art tech e Covid

La pandemia ha generato una corsa al digitale in tutti i settori e il mondo dell'arte ha cercato di correre ai ripari per recuperare un ritardo importante; gallerie e fiere si sono trovate a dover utilizzare sistemi e tecnologie per affrontare le restrizioni imposte dalla pandemia, così come tutti gli operatori di mercato hanno dovuto cercare di adeguare la propria situazione al contesto.

C'è il forte rischio di rimanere delusi dalle soluzioni tecnologiche

se non accompagnate da un ripensamento del modo di operare ove le soluzioni sono un "mezzo" differente per seguire o anticipare le inevitabili evoluzioni che anche il mondo dell'arte si troverà ad affrontare. L'adozione di una strategia digitale, implica una visione a medio-lungo termine ed il riposizionamento e l'evoluzione dei processi utilizzando le tecnologie digitali; in altri termini, non è e non sarà sufficiente adottare qualche tool digitale o investire sui canali social, se ciò non è e non sarà accompagnato da approcci e processi coerenti, utilizzando questi strumenti come tali, lasciando sempre spazio alla capacità di dare contenuti personali ricchi di competenza e di passione che rendono unico questo mondo. Non a caso, si parla sempre più, nel mondo del business e oltre, del concetto di "nuovo umanesimo", una corrente che aspira ad una tecnologia al servizio dell'essere umano ed inutile in sua assenza; in assenza delle sue conoscenze, esperienze, predisposizioni, creatività ed emozioni.





Ablade Glover - Market scene

ASPETTI FISCALI



LA FISCALITÀ DEL COLLEZIONISTA

a cura di Stefano Grilli, Silvia Barba, Andrea Batani
studio legale Gianni-Origoni-Grippio

Le peculiarità degli investimenti in arte,
capitolo di carattere introduttivo
sulle problematiche e le specificità del
collezionismo d'arte (cenni su circolazione,
dichiarazione di interesse culturale,
diritto di seguito, differenze fra la fiscalità
del collezionista privato e corporate, ecc).

Rispetto agli investimenti in attività finanziarie o in beni preziosi, gli investimenti in opere d'arte si caratterizzano non solo per la varietà dell'oggetto dell'investimento (dalle sculture, dipinti, fotografie, fino alle auto d'epoca, alle monete e ai francobolli) ma anche per l'applicabilità di diverse normative, che possono dare origine a molteplici problematiche, soprattutto in capo al venditore all'atto della circolazione delle stesse.

Si pensi, ad esempio, alle limitazioni conseguenti alla dichiarazione di interesse culturale da parte del Ministero. La sussistenza del vincolo sull

opere d'arte riduce considerevolmente il potere del proprietario di godere e disporre secondo quanto ordinariamente previsto dalla legge per le altre cose mobili. Nello specifico, tali limitazioni, volte a garantire la vigilanza e la conservazione delle opere vincolate, si traducono, per esempio, nella soggezione all'ispezione per la verifica dell'esistenza e dello stato di conservazione o di custodia dei beni; nella necessità di ottenere una preventiva autorizzazione del Ministero prima di procedere allo spostamento, anche solo temporaneo ed in caso di mostre ed esposizioni, di tali beni (rimane comunque vietata l'esportazione), nonché per l'esecuzione di opere e lavori di restauro; nell'obbligo di rivolgersi a professionisti qualificati per il restauro delle opere, scelti fra coloro che sono individuati con decreto dal Ministero dei Beni Culturali, fino all'imposizione, al proprietario, dell'esecuzione di tali lavori a sue spese, in caso la sua inerzia pregiudichi la conservazione dell'opera vincolata.

Qualsiasi atto di trasferimento della proprietà dei beni culturali deve inoltre essere denunciato al Ministero

che mantiene sempre il diritto di acquistare in prelazione i beni alienati e di espropriare gli stessi per cause di pubblica utilità.

Di rilievo per il venditore è poi il cd. "diritto di seguito" che interessa le opere d'arte figurativa e dà diritto all'autore, in caso di coinvolgimento di un professionista del mercato dell'arte, ad un compenso sul prezzo di ogni vendita successiva alla prima (cioè a dire quella effettuata direttamente dall'autore) commisurato al prezzo della stessa (fino ad un massimo di euro 12.500,00) e riscosso dalla Siae.

Da ultimo, ma non per questo meno importante, è il profilo fiscale della circolazione delle opere d'arte, che dipende, in larga parte, dall'inquadramento dell'attività esercitata dal venditore nelle categorie di reddito previste dal legislatore italiano. Tale categorizzazione non risulta sempre agevole ed immediata, anche alla luce dell'ondivaga giurisprudenza della Cassazione.



L'ACQUISTO E LA CESSIONE DELLE OPERE D'ARTE, IL LORO TRATTAMENTO AI FINI IVA

a cura di Stefano Grilli, Silvia Barba, Andrea Batani
studio legale Gianni-Origoni-Grippio

Differenze fra speculazione e collezionismo, trattamento Iva e sua detraibilità, quali imposte sulla cessione, deducibilità costo in caso di acquisto...

La cessione di opere d'arte può essere fiscalmente rilevante o non rilevante a seconda del soggetto e delle modalità con cui viene effettuata. In base all'attuale ordinamento giuridico italiano delle imposte sui redditi, non esiste tuttavia una specifica norma che consenta di ricomprendere nel suo alveo fattispecie relative alla cessione di opere d'arte e la conseguente tassazione.

Data tale assenza, la disamina deve essere ricondotta nell'ambito delle generali disposizioni del TUIR, ciò a dire che occorre verificare se i proventi derivanti dalla cessione rientrano o meno in una delle categorie di reddito esistenti e, generalmente, tra i:

a) "redditi di impresa", derivanti dall'esercizio per professione abituale, ancorché non esclusiva, di un'attività commerciale; ovvero

b) “redditi diversi”, derivanti da attività commerciali non esercitate abitualmente.

È chiaro che laddove la compravendita di opere d'arte configuri attività commerciale, il provento è fiscalmente rilevante.

Tuttavia, la criticità consiste proprio nel qualificare correttamente la compravendita come attività commerciale. In particolare, essa è riscontrata laddove l'operazione è motivata da intento speculativo, vale a dire dalla preordinata intenzione di vendere l'opera d'arte sin dal momento del suo acquisto per trarne un profitto. Al contrario, all'assenza dell'intento speculativo, ergo di attività commerciale, non consegue la tassazione del provento.

Pertanto, si vengono a creare tre tipologie principali di attori in questo settore:

a) il mercante d'arte che commercializza professionalmente ed abitualmente opere d'arte ponendo dunque in essere un'attività commerciale fiscalmente rilevante, i cui redditi sono annoverabili tra quelli “di impresa”;

b) lo speculatore occasionale che, animato da intento speculativo, commercializza occasionalmente e non professionalmente opere d'arte ponendo dunque in essere un'attività commerciale fiscalmente rilevante, i cui redditi sono annoverabili tra quelli “diversi”;

c) il collezionista privato che, mosso unicamente dallo spirito culturale e dalla volontà di incrementare la propria collezione, acquista opere d'arte e solo incidentalmente si trova nella condizione di doverle vendere. Egli, pertanto, non pone in essere un'attività fiscalmente rilevante e i proventi ricavati dall'eventuale cessione (rectius dismissione patrimoniale) di una propria opera d'arte

non configurano un reddito rientrante nelle categorie di reddito esistenti in base all'ordinamento tributario italiano.

Con riferimento all'attività esercitata, essendo il confine piuttosto labile nell'individuare l'abitudine e professionalità che fanno propendere all'attività commerciale del mercante d'arte piuttosto che a quella dello speculatore occasionale, è intervenuta più volte la giurisprudenza che, con numerose sentenze, ha cercato di tracciare un solco tra le suddette tipologie di attività considerando, per esempio: l'elevato importo e l'elevato numero di compravendite, la varietà della tipologia di beni, l'attività di valorizzazione e promozione, i rapporti professionali intrattenuti con altri operatori del settore (es. case d'aste), nonché l'esperienza acquisita. Cionondimeno, occorre sottolineare che la qualifica dell'attività commerciale continua a comportare profili di incertezza che dovrebbero far propendere il contribuente a interpellare preventivamente l'Agenzia delle entrate al fine di non incorrere in accertamenti dalle conseguenze imprevedibili.

Per quanto concerne invece i profili di deducibilità dei costi relativi all'acquisto di opere d'arte – circoscrivendo l'analisi al solo caso del mercante d'arte esercente attività d'impresa – occorre menzionare che in assenza di una norma specifica, operano i principi generali del TUIR. Pertanto, nel caso in cui oggetto dell'attività d'impresa sia il commercio di opere d'arte, le relative spese d'acquisto saranno iscritte tra i costi e le rimanenze in quanto "beni merce".

Discorso diverso andrebbe invece fatto nel caso di opere d'arte non costituenti oggetto dell'attività d'impresa, per le quali occorrerebbe valutare i costi sul piano dell'inerenza, guardando alla natura del bene e all'entità del costo in relazione all'attività esercitata.

Quanto ai profili dell'imposizione indiretta, occorre osservare come

**le cessioni di opere d'arte tra privati
non siano soggette ad Iva,
difettando del presupposto soggettivo
che prevede che le operazioni
siano assoggettabili ad imposta**

quando compiute da imprese, artisti o professionisti nell'esercizio dell'attività. Diversamente, qualora le cessioni siano effettuate da soggetti passivi Iva, la regola base prevede l'applicazione dell'aliquota ordinaria del 22%, salvo il caso in cui le cessioni siano effettuate direttamente dall'autore dell'opera, da suoi eredi o legatari in cui l'aliquota da applicare è pari al 10%.

Anche le importazioni scontano un'aliquota del 10%, applicabile quando effettuate sia da soggetti privati sia da soggetti esercenti attività d'impresa, arti o professioni. Infine, è previsto un particolare regime alternativo (c.d. "regime del margine" tra prezzo di acquisto e prima rivendita) volto ad evitare la doppia imposizione sui beni per i quali il rivenditore ha corrisposto un prezzo per il quale non abbia potuto portare in detrazione l'Iva. Tale regime si applica ai rivenditori al dettaglio, all'ingrosso e in forma ambulante che, per professione abituale, commerciano opere d'arte, nonché alle imprese ed ai professionisti che effettuano occasionalmente la cessione delle medesime,

tenendo presente che tali beni devono essere stati acquistati da soggetti che non hanno potuto detrarre l'Iva all'atto dell'acquisto o dell'importazione.



PROBLEMATICHE CONNESSE ALLA CIRCOLAZIONE (INTERNAZIONALE) DELLE OPERE D'ARTE

a cura di Stefano Grilli, Silvia Barba, Andrea Batani studio legale Gianni-Origoni-Grippio

Dopo aver passato in rassegna le principali tematiche civilistiche e fiscali inerenti alla cessione di opere d'arte, un ultimo aspetto da valutare riguarda la circolazione internazionale delle opere e, in particolare gli aspetti correlati ai tributi indiretti.

Con riferimento alla fase di acquisto delle opere d'arte da parte di privati occorre anche considerare i riflessi relativi alla fiscalità indiretta. Infatti, l'alienazione di opere d'arte da parte di privati da Stati extra-UE verso l'Italia determina l'insorgere di questioni di carattere doganale attinenti, a mero titolo esemplificativo, alla classificazione tariffaria, l'origine e il valore. Inoltre, in particolare, quando gli acquisti sono effettuati presso soggetti come case d'asta o gallerie anche italiane, è buona prassi verificare se i beni sono soggetti a procedure come

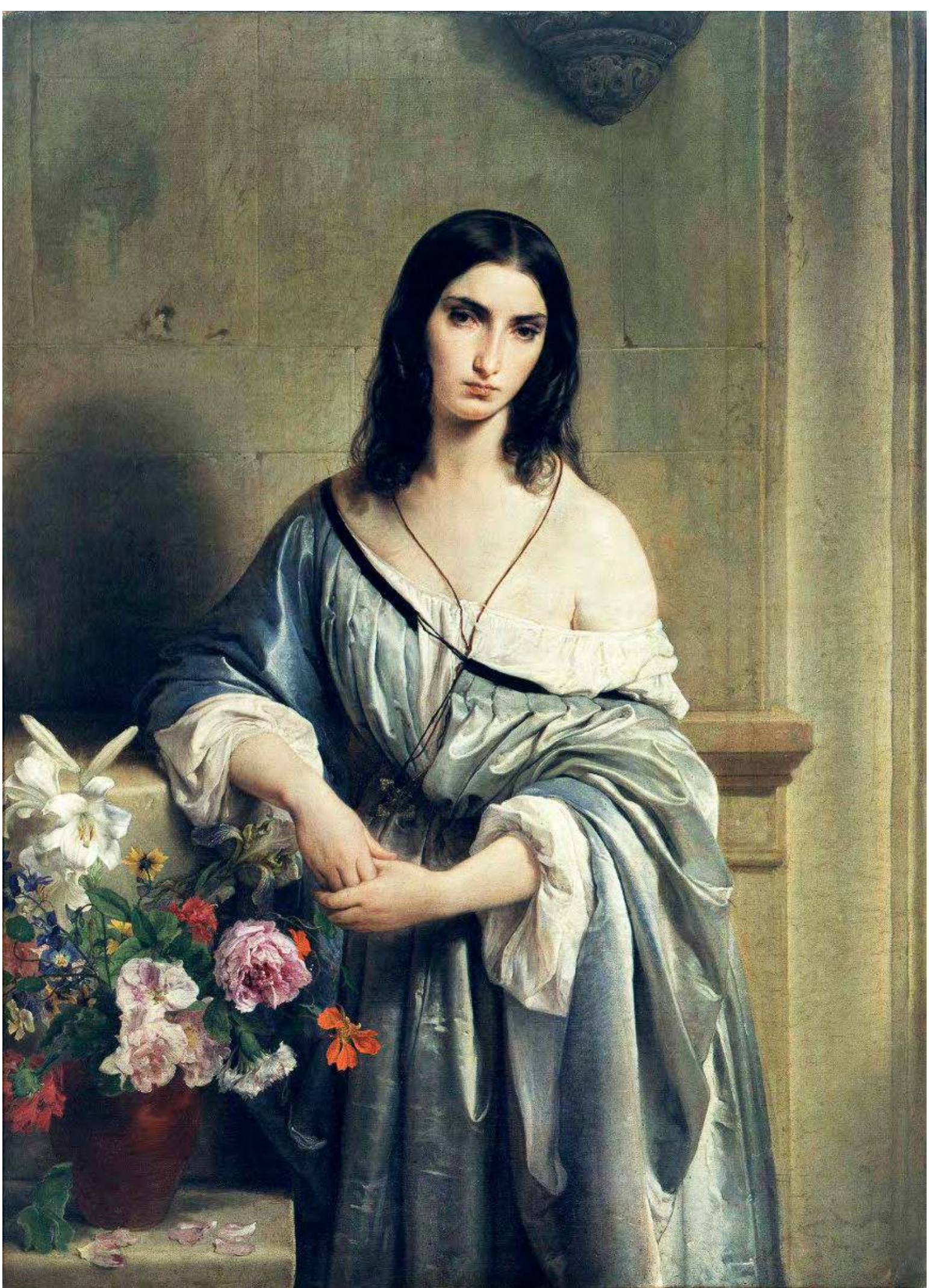
la temporanea importazione che determina la relativa sospensione degli obblighi di versamento relativi alla fiscalità indiretta.

Anche gli acquisti effettuati all'interno dell'Unione europea devono essere attentamente valutati sotto il profilo fiscale. Infatti, la natura del venditore, le aliquote applicabili o l'esistenza di regimi speciali come il regime del margine sono aspetti che possono incidere sull'applicazione dell'Iva e complessivamente sul relativo acquisto dell'opera.

La fiscalità indiretta assume rilevanza altresì nella fase di vendita delle opere d'arte.

La definizione della soglia in cui atti di disposizione del patrimonio personale possono determinare il configurarsi di un'attività commerciale rappresenta invero un profilo che spesso determina contestazioni da parte del Fisco e deve pertanto essere tenuto nella debita considerazione. Ciò avviene, in particolare, nel contesto di una dismissione patrimoniale di collezioni d'arte o di casseforti di famiglia. Pertanto, in conclusione, l'incertezza del regime tributario caratterizzante il settore della compravendita di opere d'arte determina l'esigenza di compiere una attenta e accurata analisi, soprattutto nella fase precedente all'acquisto dell'opera. L'esperienza degli operatori del settore necessita dunque di essere accompagnata anche da professionisti della materia civilistica e fiscale al fine di evitare conseguenze indesiderate.





TRASMETTERE PER IL FUTURO



ARTE, UN INVESTIMENTO OLTRE L'INVESTIMENTO

a cura di Gloria Grigolon - content editor

L'arte è ormai un'asset class a tutti gli effetti, la cui protezione deve rientrare e amalgamarsi all'interno di una più ampia gestione patrimoniale. Così il Wealth Management non può prescindere dal prendersi cura delle collezioni e dei beni di prestigio, che include la pianificazione e concreta realizzazione del passaggio generazionale.

Per la stessa natura che la contraddistingue, l'acquisto di un'opera d'arte va ben oltre il mero e semplice investimento, ma tocca la sfera personale ed emozionale del soggetto acquirente. Accantonati per un momento l'effettivo valore economico del bene e il suo possibile apprezzamento nel tempo, l'attaccamento emotivo del collezionista si trasforma con gli anni in esigenza: esigenza di conservazione, di tutela futura, di trasmissione.

Come spesso accade quando a governare la ratio è la passione, sovente il collezionista rimanda ad un “poi” indefinito la scelta di cosa fare delle proprie opere e di quale sarà il loro destino una volta che queste passeranno in mani di terzi. Qualcosa negli anni è però cambiato: già nel 2016, l'Art&Finance report di Deloitte mostrava come la trasmissione e la pianificazione successoria delle opere artistiche fosse in cima alle richieste dei Private Bankers, quadruplicata rispetto al 2011. Sempre Deloitte, nel report 2019 condotto con ArtTactic, ha riportato come l'86% dei gestori patrimoniali dichiara oggi di includere nella gamma di servizi offerti la gestione di beni artistici e da collezione. Dato, quest'ultimo, che si accompagna alla necessità espressa dagli stessi collezionisti (81%) di essere guidati sia nella fase di gestione, che in quella di valutazione.

Passaggio generazionale: capirne i perchè

La gestione del patrimonio artistico personale parte anzitutto dal porsi alcune domande chiave per assicurare un futuro ai propri beni: il pezzo appartiene a una collezione? E' separabile? E' bene che l'opera divenga pubblica o si preferisce tenerla privata? A chi lasciarla? Come assicurarsi che l'erede ne sia all'altezza? Quale strumenti utilizzare per assicurarsi il corretto passaggio?

Prima di chiedersi “come fare” è indispensabile chiedersi il perché lo si sta facendo.

“You never actually own a Patek Philippe. You merely look after it for the next generation”.

Era il 1996 quando la celebre casa parigina di orologi lanciava la sua campagna Generations, volta a porre l'attenzione sull'importanza di trasmettere un valore alle generazioni future, non solo finanziario, ma anche affettivo, emozionale e di posizionamento. “Begin your own tradition, aggiungevano: uno slogan di brand, volto però alla sensibilizzazione.

Comprendere il valore del bene per preservarlo

La prima necessità di chi possiede un'opera d'arte è assicurarsi ch'essa arrivi nelle mani di chi può capirne il valore, gestirlo e preservarlo. In un mercato fortemente esposto all'arte come quello italiano, spesso si

diventa collezionisti per via dell'eredità altrui. Diversamente dall'opera, tuttavia, non è scontato che assieme al bene venga trasmessa anche la necessaria cultura e passione.

Ecco quindi che ci si trova di fronte al più grosso dei rischi: che la persona che riceve in eredità un'opera d'arte non riesca ad apprezzarne pienamente il prestigio, immettendola sul mercato senza aver cognizione del suo ruolo (all'interno di una collezione) e del suo valore intrinseco. Una corretta pianificazione inizia ben prima del passaggio generazionale, e riguarda l'intera sfera dell'educazione, della percezione e della valorizzazione, atta a tutelare il patrimonio di famiglia nella sua interezza, specie se artistico.

Arte e successione: la scelta dello strumento

La fase di trasmissione di un bene di pregio è un momento delicato, che coinvolge gli interessi degli eredi, ma anche quello del patrimonio artistico stesso. La giurisprudenza negli ultimi anni ha compiuto importanti passi avanti, offrendo differenti soluzioni.

Ai più classici strumenti, quali il testamento o la donazione, si sono affiancati istituti quali la fondazione (per finalità filantropiche o per preservare l'unitarietà di una collezione), il trust (per evitare la parcellizzazione del patrimonio artistico o indirizzarla ad un erede con maggiore expertise), la holding di famiglia (una sorta di cassaforte" degli asset familiari) e il mandato fiduciario (per evitare la dispersione del patrimonio).

Il ruolo centrale della consulenza professionale

Sempre più, il mercato dell'arte e dei beni da collezione ha bisogno di strumenti analitici e di gestione efficienti, capaci di compensare la mancanza di uno standard di valutazione e di regolamentazione. La pandemia da covid-19 ha riportato al centro dell'attenzione l'importanza della pianificazione e della tutela, un trend che si riverbererà anche sul mercato dell'arte.

In questo contesto, il ruolo del private banker o del professionista di riferimento torna ad essere centrale, per indirizzare verso una strategia di lungo termine e sviluppare un processo strutturato di gestione delle opere.



LA TRASMISSIONE DELLE OPERE D'ARTE: IMPOSTA DI SUCCESSIONE E DONAZIONE

a cura di Stefano Grilli, Silvia Barba, Andrea Batani
studio legale Gianni-Origoni-Grippa

Il trasferimento di opere d'arte in occasione dell'apertura della successione o in caso di donazione sconta, di norma, l'imposizione in base al valore venale in comune commercio, secondo le ordinarie aliquote (4, 6 oppure 8%) applicabili in base al rapporto di parentela eventualmente esistente fra il de cuius o donante e l'erede o donatario.

Il legislatore ha tuttavia previsto tre ipotesi di esclusione dall'imposta di successione. La prima concerne i beni culturali sottoposti al vincolo in data anteriore all'apertura della successione ed opera a condizione che nei cinque anni successivi all'apertura della successione non si proceda alla loro alienazione, alla loro tentata esportazione non autorizzata o

al mancato assolvimento degli obblighi di conservazione. La seconda ipotesi di esclusione si verifica in caso di trasferimento a favore di Stato, province, comuni, enti pubblici, fondazioni o associazioni legalmente riconosciute aventi come scopo esclusivo finalità di pubblica utilità, nonché a favore di Onlus. Nei confronti degli enti pubblici e privati aventi finalità di pubblica utilità, i trasferimenti sfuggono dall'applicazione dell'imposta di successione nella misura in cui il beneficiario dimostri, entro cinque anni dall'accettazione dell'eredità o della donazione o dell'acquisto del legato, che siano impiegati per il conseguimento delle finalità del testatore o del donante; altrimenti, l'imposta torna ad essere dovuta. La terza ed ultima ipotesi di (parziale) esclusione è prevista per le opere d'arte che rientrano nel concetto di "mobilia", intesa come insieme dei beni mobili destinati all'ornamento delle abitazioni del de cuius o del donante. In tale ipotesi, è lasciata al contribuente la facoltà di non dichiarare le opere, assoggettandole a imposizione per un valore pari al 10% dell'attivo ereditario, ovvero di redigere un inventario analitico al fine di munirsi di idonea prova della provenienza ereditaria e sottoporle a imposizione per il loro valore effettivo.

Secondo il più recente orientamento della Cassazione,

inoltre, sembrerebbe possibile differire l'imposizione indiretta sulle opere d'arte conferite in un trust con beneficiari sino al momento dell'effettiva distribuzione da parte del trustee in favore di questi ultimi: né la costituzione, né la dotazione del trust costituirebbero momenti impositivi rilevanti secondo l'interpretazione della Suprema Corte. Nondimeno, di diverso avviso appare, tuttora, l'Agenzia delle Entrate, che ritiene sussistere il presupposto di applicazione del tributo indiretto sin dalla dotazione del trust. Nonostante l'incertezza che caratterizza l'applicazione dell'imposizione indiretta in caso di segregazione di beni in trust, quest'ultimo continua ad essere ritenuto un valido istituto giuridico per il passaggio generazionale delle opere d'arte, consentendo di separarle dal patrimonio del proprietario, garantirne la conservazione, restauro ed esposizione secondo la volontà del disponente nonché salvaguardarne l'integrità da eventuali azioni risarcitorie o esecutive dei creditori del disponente.



VEICOLI PER LA TRASMISSIONE

TRUST E PASSAGGIO GENERAZIONALE DI OPERE D'ARTE

a cura di Raffaella Sarro
avvocato, La Trust Company S.p.a.

LA FONDAZIONE COME VEICOLO DI TRASMISSIONE DI PATRIMONI ARTISTICI

a cura di Umberto Giordano
avvocato, La Trust Company S.p.a.

LA HOLDING DI FAMIGLIA STRUMENTO DI TRASMISSIONE DI PATRIMONI ARTISTICI

a cura di Donatella Preziosi
avvocato, La Trust Company S.p.a.

IL MANDATO FIDUCIARIO

a cura di Viviana Rosito
avvocato, La Trust Company S.p.a.

TRUST E PASSAGGIO GENERAZIONALE DI OPERE D'ARTE

a cura di Raffaella Sarro
avvocato, La Trust Company S.p.a.

La trasmissione ereditaria di opere d'arte e collezioni è un tema estremamente delicato e complesso e va affrontato dal soggetto interessato (collezionista o artista che sia) con grande cautela nel duplice interesse sia degli eredi che del patrimonio artistico. Gli strumenti giuridici finora più utilizzati in Italia per realizzare tale finalità sono stati il testamento, la donazione e la fondazione; ad essi, oggi si affianca il trust presentandosi come una valida alternativa rispetto agli stessi.

Il trust è un istituto giuridico di origine anglosassone

la cui poliedricità e versatilità si presta a consentirne l'utilizzo per una pluralità di esigenze che spaziano dal passaggio generazionale di beni personali e aziendali, alla protezione dell'unitarietà e alla conservazione di un patrimonio fino ad arrivare alla tutela di soggetti deboli e al perseguimento di scopi filantropici. Nello specifico, trattasi di un rapporto in virtù del quale un soggetto, denominato disponente o settlor, trasferisce beni di sua proprietà ad un fiduciario denominato trustee affinché quest'ultimo li gestisca in maniera autonoma nell'interesse di uno o più beneficiari o al fine di perseguire uno scopo. Il trustee diviene proprietario dei beni conferiti in trust ma la sua è una proprietà particolare in quanto va esercitata nel rispetto di quanto previsto dall'atto istitutivo di trust e nell'interesse dei beneficiari o dello scopo del trust. Nel trust può essere conferito qualsiasi diritto o bene, compresi, pertanto, patrimoni artistici e il trasferimento può avvenire per atto inter vivos o a mezzo testamento e riguardare la piena o la nuda proprietà. Va, infine, rilevato come sovente l'atto istitutivo di trust chiamato a regolare il rapporto preveda la presenza di un ulteriore soggetto, denominato guardiano o protector, cui affida generalmente compiti di indirizzo e supervisione dell'operato del trustee. Andando, infine, ai vantaggi derivanti dall'istituto, oltre a quello della segregazione patrimoniale in virtù della quale il

fondo in trust è protetto da qualsiasi vicenda che riguardi il disponente il trustee e i beneficiari, si sottolineano:

- quello della protezione dell'unitarietà di un bene;
- quello della riservatezza;
- quello della ultrattività.

Restringendo il nostro campo di analisi esclusivamente a trust di passaggio generazionale di patrimoni artistici,

l'utilizzo di tale strumento in sede di organizzazione della propria successione risulta utile sia al collezionista che all'artista per una pluralità di motivi.

Partendo dal presupposto che il problema principale che affligge tali soggetti riguarda le sorti del patrimonio artistico ad essi riconducibile a seguito del loro decesso in quanto la collezione può essere tramandata, ma non è automatico che venga tramandato l'interesse verso la stessa, nonché la passione e la competenza con cui è stata costruita e gestita, in primis va sottolineato che il trust riesce bene a soddisfare tali esigenze in quanto consente al soggetto interessato di dettagliare specificamente i destinatari di tale patrimonio e di stabilire tempi, condizioni e modalità di assegnazione dello stesso. Ed è così che attraverso il trust si viene a superare la maggiore criticità che si riscontra in sede di passaggio generazionale dei patrimoni di famiglia: evitare che la collezione si parcellizzi in sotto-collezioni assegnate agli eredi, garantendo l'unitarietà della collezione e, di conseguenza, il mantenimento del valore economico. Ciò avviene individuando nel trustee l'unico proprietario dei beni artistici facenti parte della collezione e stabilendo che lo stesso mantenga questo rapporto di appartenenza in relazione alle opere d'arte fino al verificarsi di un certo termine (ad esempio, il raggiungimento di una certa età dei beneficiari) o al realizzarsi di una determinata condizione (ad esempio, il raggiungimento di risultati professionali o di studi e accertamento da parte di terzi che abbia necessaria expertise per gestire nel modo corretto un patrimonio artistico) ovvero a tempo indeterminato (come accade nei trust puri di scopo filantropico).

Inoltre, con l'affidamento del patrimonio artistico ad un trustee si riesce ad assicurare una gestione più efficace rispetto a quanto accadrebbe con l'assegnazione diretta dei beni agli eredi,

e ciò è tanto più vero nei casi in cui questi ultimi non abbiano un'inclinazione o una dedizione alla cura del patrimonio artistico eguale a quella del disponente, ovvero non sussistano parenti prossimi e il collezionista o artista debba, pertanto, organizzare espressamente e per tempo la sua successione. A quest'ultimo riguardo si sottolinea che il programma del disponente sul futuro della collezione può, inoltre, trovare la sua valida attuazione anche se sia ancora incerto il soggetto a cui si dovrà assegnare la collezione, per cui il vincolo di destinazione sulla proprietà potrebbe essere limitato per un certo periodo, così come tale individuazione potrà essere demandata dal disponente al trustee all'interno di una certa categoria di soggetti da esso preventivamente indicati. Va, inoltre, sottolineato come in ognuno dei casi sovradescritti al fine di assicurare un'efficiente gestione delle opere d'arte da parte del trustee l'atto di trust potrebbe prevedere il coinvolgimento nella vita del trust a supporto del trustee anche di soggetti che hanno affiancato fino ad allora il disponente (collezionista o artista che sia), aiutandolo e consigliandolo nella costituzione della collezione ovvero nel caso di disponente-artista supportandolo nella gestione e valorizzazione delle opere d'arte di sua creazione (ad esempio l'art advisor, il collection manager, l'avvocato o il commercialista del cliente, etc.).

L'utilizzo del trust in sede di organizzazione della propria successione può, altresì, essere utile ad agevolare i rapporti tra una pluralità di eredi o a prevenire possibili conflitti. Il trustee, acquisendo la proprietà dei beni, finisce infatti con l'essere arbitro naturale di eventuali confronti (quando non conflitti) tra eredi, ad esempio, in relazione a possibili diversità di opinioni sulla vendita del patrimonio ricevuto o in relazione alla divisione dei beni compresi nella collezione caduta in successione.

Proprio con riguardo alle collezioni artistiche va, infine, sottolineato come il trust possa rivelarsi un utile strumento anche perché, a differenza dei sistemi di common law

nel nostro sistema la successione mortis causa può operare, nei confronti degli eredi, a titolo universale. In tali casi, l'erede, a meno che non accetti l'eredità con beneficio d'inventario, subentra immediatamente in tutte le posizioni attive e passive del de cuius, con complicazioni gestionali che si amplificano qualora gli eredi siano plurimi ed operi la comunione ereditaria.

LA FONDAZIONE COME VEICOLO DI TRASMISSIONE DI PATRIMONI ARTISTICI

a cura di Umberto Giordano
avvocato, La Trust Company S.p.a.

L'art market si è evoluto, rafforzato e ha incrementato il suo appeal, tanto che oggi i suoi protagonisti non sono solo storici d'arte e collezionisti, ma veri e propri business man.

L'arte è ormai divenuto un asset class a tutti gli effetti, la cui protezione deve rientrare e amalgamarsi in una più ampia gestione patrimoniale. Gli operatori del settore hanno acquisito consapevolezza nel dover fornire validi strumenti di reporting e valutazione delle opere d'arte ma anche strumenti giuridici, spesso combinati tra loro, in modo da garantire una ottimale protezione e trasmissione dei patrimoni artistici.

A dispetto del passato, caratterizzato da un rapporto intimo tra l'artista e il collezionista, l'arte, oggi, coinvolge in modo attivo il pubblico: le opere d'arte o le collezioni vengono prestate a mostre, donate ad un museo o danno vita ad un'organizzazione no profit, ovvero ad una fondazione. Nella tradizione giuridica italiana, la fondazione è da sempre riconosciuta come valido strumento per la valorizzazione, la tutela e il passaggio generazionale delle opere d'arte. Si può far ricorso allo strumento della fondazione per svariate motivazioni; spesso correlate ad esigenze di

tipo filantropico come diffondere alle future generazioni la vision di un artista, onorare la sua memoria, o semplicemente, condividere con la collettività le emozioni di una collezione, o anche connesse ad esigenze di tipo pratico come assicurare l'unitarietà di una collezione per preservarne il valore o reperire una collocazione appropriata per la stessa. Oggi, molte fondazioni oltre a svolgere un'importante attività nel campo della diffusione culturale dell'arte (ad esempio organizzando mostre e programmi dedicati), offrono opportunità agli artisti stessi, bandendo per loro concorsi o offrendo loro la possibilità di residenza.

La fondazione è un'organizzazione costituita per destinare un patrimonio privato ad un determinato scopo di pubblica utilità e finalità di interesse generale.

Tale scopo deve essere determinato, lecito e non in contrasto con le norme imperative e con l'ordine pubblico e, soprattutto, deve coincidere con un interesse meritevole di tutela (non con finalità egoistiche del fondatore). Con l'atto di disposizione il fondatore (persona fisica o giuridica) si spoglia della proprietà dei beni a cui imprime una destinazione per le finalità da lui volute, nonché stabilisce le regole sull'amministrazione della fondazione stessa. La "conservazione" del patrimonio non rappresenta lo scopo della disposizione ma il mezzo per realizzare le finalità per le quali essa è stata eretta; la finalità è utilizzare al meglio le risorse finanziarie per preservare il valore del patrimonio, nel caso di patrimoni artistici la fondazione permetterà la fruizione al pubblico spesso anche con il supporto di realtà museali istituzionali. La fondazione, dunque, consente di evitare lo smembramento del patrimonio (artistico e non) nel tempo (ad esempio, in caso di successione o a causa di alienazione da parte di uno dei membri della famiglia o di suoi successori) e di proteggere, altresì, tale patrimonio da azioni da parte di terzi.

Con la fondazione si verifica un'attività di destinazione patrimoniale per cui il fondatore distacca dal suo patrimonio generale quella parte di beni e diritti di sua titolarità che è destinata a costituire il patrimonio della

fondazione. La fondazione è infatti caratterizzata da autonomia patrimoniale perfetta, ovvero il patrimonio della fondazione rimane nettamente distinto sia da quello del fondatore che dal patrimonio dei suoi componenti e, soprattutto, esso è insensibile ai loro debiti personali. Dunque, un'eventuale azione esecutiva dei creditori del fondatore, dopo che la costituzione della fondazione sia avvenuta, non potrà avere ad oggetto i beni di cui la fondazione è stata dotata né, tantomeno, gli eventuali creditori della fondazione potranno aggredire i beni del fondatore, ma soltanto quelli della fondazione. Seppur tale strumento giuridico sia espressione dell'autonomia privata, in quanto atto unilaterale non ricettizio che può essere costituito per atto inter vivos (con atto pubblico a pena di nullità) o mortis causa, la sua costituzione dovrà essere riconosciuta attraverso l'adozione di un provvedimento amministrativo funzionale ad acquisire la "personalità giuridica" (art. 1, d.P.R. 10 febbraio 2000, n. 361).

La fondazione, tuttavia, presenta alcune regole molto stringenti sia per la costituzione che nel corso della sua durata: tra quelle più significative si segnalano, da un lato, il controllo di diritto pubblico sullo scopo e sull'utilizzo del patrimonio di dotazione

(ad esempio acquisto/vendite di asset in ipotesi opere d'arte), dall'altro, la necessità di dotare da subito la fondazione di un cospicuo patrimonio anche monetario che consenta l'effettivo svolgimento delle attività propedeutiche alla realizzazione dello scopo.

Inoltre, come spesso accade nella prassi, quando il fondatore ricopre un ruolo di rilevanza nell'organo amministrativo dell'ente, ciò può rivelarsi, da un lato, un'opportunità per attuare concretamente la mission dell'attività progettuale della fondazione, dall'altro, un rischio, nella misura in cui il legame e il coinvolgimento emotivo del fondatore mettano a repentaglio la gestione della fondazione.

Da ultimo, si sottolinea che quando la fondazione non è più in grado di perseguire lo scopo per il quale è stata istituita, il patrimonio eventualmente residuo, compresa, pertanto, anche la singola opera d'arte o la collezione di opere d'arte, diverranno di proprietà pubblica e saranno devoluti ad una fondazione che persegua uno scopo simile.

In conclusione, si può ben dire che il modello organizzativo delle fondazioni con una struttura giuridica ben definita, presenta soluzioni ottimali in grado di soddisfare le esigenze di collezionisti e imprenditori al fine di promuovere e preservare l'arte alle future generazioni.

LA HOLDING DI FAMIGLIA STRUMENTO DI TRASMISSIONE DI PATRIMONI ARTISTICI

a cura di Donatella Preziosi
avvocato, La Trust Company S.p.a.

Il mercato dell'arte in Italia gode di una platea sempre più vasta, complice la consapevolezza ormai diffusa che l'investimento in arte rappresenta un'opportunità per diversificare i propri asset, un'opzione che rassicura e riduce la rischiosità complessiva del patrimonio, soprattutto in fasi di incertezza dei mercati finanziari. Le esigenze che ruotano intorno al mondo dell'arte, dunque, diventano più stringenti, così da indurre i professionisti del settore a trovare diversi spazi di intervento per regolare i rapporti negoziali e i bisogni, particolarmente sentiti, di tutela e di protezione dei patrimoni (artistici e non).

In un contesto economico come quello italiano, in cui l'impresa familiare svolge un ruolo di primo piano è necessario programmare per tempo

non solo il passaggio generazionale in ottica strategica ma anche la funzionalità futura delle aziende. A tal proposito, la holding di famiglia si presta ad essere una vera e propria “cassaforte” di asset familiari, tra cui si possono ben ricomprendere anche patrimoni artistici. Negli ultimi tempi, infatti, l’investimento aziendale nel settore artistico per generare valore d’impresa è diventato un trend crescente, in alcuni casi è frutto di una strategia ben precisa, in altri è frutto di occasioni che per svariati motivi vengono in esistenza e poi nel tempo si trasformano in una vera e propria tipologia di investimento.

Malgrado nell’ordinamento nazionale non vi sia un riferimento normativo, per holding di famiglia si intende una società (di persone o di capitali) che detiene partecipazioni di controllo e/o collegamenti in diverse società e le cui regole di governance sono stabilite in maniera chiara e precisa dalla famiglia stessa per garantire una efficiente gestione societaria e una proficua collaborazione tra il gruppo imprenditoriale e i soggetti facenti parte della compagine familiare.

La contaminazione tra arte ed impresa ha spinto molte realtà aziendali ad investire

parte delle proprie risorse in beni o servizi artistici allo scopo di migliorare molti degli aspetti aziendali. L’investire in arte, infatti, si presta ad essere anche un valido strumento per innalzare l’immagine del gruppo imprenditoriale e incrementare l’engagement con il pubblico, non solo utilizzando l’arte come mezzo di comunicazione e marketing aziendale ma “sfruttando” il potere comunicativo dell’arte magari per sensibilizzare il pubblico a rilevanti tematiche socioculturali a cui l’arte contemporanea si riferisce.

In base a precise scelte strategiche manageriali, una collezione d’arte può contribuire anche a migliorare molti aspetti di comunicazione interna dell’azienda, quali: rafforzare l’identità aziendale, valorizzare e migliorare le qualità lavorative dei dipendenti, creare ambienti lavorativi maggiormente confortevoli. Una strategia messa in atto da molte realtà imprenditoriali è quella di fortificare il rapporto arte-impresa con

la presenza di un mediatore che si occupa di bilanciare gli interessi ed assicurare una comunicazione efficiente tra i due mondi.

La gestione di beni artistici a carico di una holding di famiglia comporterà, da un lato, una maggiore flessibilità nel trasferimento, destinazione e utilizzo dei beni, ciò in quanto essi sono nella piena disponibilità della società, di converso, qualora il patrimonio della holding di famiglia sia particolarmente diversificato, la gestione dei beni artistici soggiacerà alle regole di governance impartite in generale e senza alcuna personalizzazione di sorta per il restante patrimonio.

Aspetto determinante, inoltre, risulta la scelta della forma giuridica che dovrà assumere la holding, sia con riguardo ad aspetti tecnici (ad esempio il capitale sociale) che con riguardo alla governance. Nella prassi commerciale la forma societaria più utilizzata per la costituzione delle holding è sicuramente quella delle società di capitali nonostante la gestione e amministrazione siano sicuramente più gravose rispetto alle società di persone. Con la società di capitali si garantisce una migliore gestione delle partecipazioni detenute, una più efficiente pianificazione fiscale e una netta separazione tra patrimonio della società e dei soci (c.d. autonomia patrimoniale perfetta), d'altro canto, però, non assicura la riservatezza tipica della società di persone, ad esempio circa l'entità del patrimonio in quanto, come noto, le società di capitali soggiacciono a stringenti forme di pubblicità.

Non da ultimo restano da valutare anche le opportunità sotto il profilo fiscale che derivano dalla creazione di una holding di famiglia.

Infatti, secondo l'art. 177, comma 2 del TUIR, se la holding acquista il controllo delle società operative conferite, il capital gain derivante dal conferimento non viene calcolato sul valore di mercato delle partecipazioni conferite ma sull'incremento del patrimonio netto della società holding in sede di conferimento (c.d. principio di realizzo controllato).

Inoltre, per quanto concerne un profilo più prettamente contabile, come stabilito dalla Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 33/2009, le spese

sostenute dalle imprese per l'acquisto di opere d'arte possono essere qualificate come spese di rappresentanza, a condizione che siano contraddistinte da finalità tipicamente promozionali, collegate a generare un ritorno economico; in tal caso i relativi costi sono deducibili nei limiti previsti dall'art. 108 del TUIR (1,5% dei ricavi fino a 10 milioni di euro; 0,6% dei ricavi per la parte eccedente 10 milioni e fino a 50 milioni di euro; 0,4% dei ricavi per la parte eccedente 50 milioni di euro). Oggi giorno tante imprese di famiglia affrontano la tematica della successione generazionale con difficoltà e sentimenti contrastanti, in quanto, da un lato, vi è la consapevolezza generale di dover rinnovare i propri assetti e affrontare un contesto competitivo, dall'altro, vi è un aspetto più emotivo che si rispecchia nella volontà del fondatore/proprietario di persistere con la generazione attuale, mantenendo fermi i valori e le tradizioni. In questo contesto, si può dire che lo strumento della holding di famiglia trova il suo placet proprio in quanto riesce a scindere la proprietà dall'impresa, creando un solido flusso di comunicazione tra le due realtà.

Ad ogni modo, il passaggio generazionale è un momento

tanto delicato quanto complesso soprattutto per le imprese di famiglia, tanto che in Italia vi è una percentuale davvero bassa dei family business che riescono a superare il passaggio alla seconda generazione, dopo l'uscita di scena del suo fondatore. Nella maggior parte dei casi tra le cause del fallimento vi è una mancata pianificazione del passaggio generazionale che riesce ad essere, invece, il fattore determinante per garantire la continuità imprenditoriale, soprattutto quando è coadiuvata dal supporto di professionisti in grado di gestire la pianificazione in modo obiettivo ed imparziale.

IL MANDATO FIDUCIARIO

a cura di Viviana Rosito
avvocato, La Trust Company S.p.a.

Nel novero degli strumenti deputati alla realizzazione del passaggio generazionale trova sempre più terreno fertile, soprattutto nel mondo dei collezionisti di opere d'arte, il mandato fiduciario, strumento versatile

di cui di seguito si tratteranno i punti salienti senza alcuna pretesa di esaustività.

Per i non addetti ai lavori, un mandato fiduciario è un contratto costruito sulla falsariga del mandato senza rappresentanza ex art. 1705 cc., attraverso cui le società fiduciarie assumono l'amministrazione dei beni dei fiducianti per loro conto, senza che si verifichi una separazione patrimoniale né che il fiduciante si spogli in senso stretto dei beni.

La ratio sottesa all'istituto del mandato fiduciario è quindi quella di costituire un patrimonio amministrato in forma anonima senza privarsi della proprietà.

A tale strumento ci si affida in particolare quando il fiduciante ha un forte interesse a non disperdere il proprio patrimonio, rectius la collezione nel caso di collezionisti di opere d'arte, e trasferirlo agli eredi in comunione senza tuttavia spogliarsene completamente.

Pertanto, in concreto, si verifica una scissione della proprietà in base alla quale rimane in capo al mandante la proprietà effettiva del bene, cosiddetta proprietà legale, mentre è attribuita alla società fiduciaria, che assume le vesti di mandataria, la facoltà di esercitare i diritti che ne scaturiscono, in nome proprio ma per conto del mandante per un tempo limitato, attesa la revocabilità del mandato e la sua estinzione naturale alla morte del fiduciante.

Vediamo in sintesi quale deve essere il contenuto del mandato fiduciario: l'elencazione dei singoli beni e dei diritti intestati; l'individuazione analitica dei poteri conferiti alla società fiduciaria; la facoltà del fiduciante di modificare in qualsiasi tempo le istruzioni impartite e di revocare i poteri conferiti; il divieto per la società fiduciaria di cedere il contratto e l'onere di rendicontazione gravante su di essa, nonché la previsione di una responsabilità della fiduciaria ex art. 1218 e 1717 codice civile.

Ciò detto la società fiduciaria per mezzo del mandato fiduciario può essere utilizzata come strumento di organizzazione del trasferimento generazionale, nella misura in cui - nell'ipotesi di un mandato nell'interesse di un terzo - il mandante fornisce indicazioni specifiche per

garantire una continuità gestionale e prevede l'attribuzione specifica di diritti ai diversi componenti del nucleo familiare.

In particolare, con riferimento al passaggio generazionale di opere d'arte, è consigliabile affidarsi al mandato fiduciario senza intestazione, strumento accolto anche dalla Circolare 61/E del 2011 dell'Agenzia delle Entrate e che si differenzia dal mandato fiduciario comune, poiché i beni restano intestati in capo al fiduciante, che può essere l'autore, il proprietario o un soggetto che ha la titolarità dei diritti connessi all'opera d'arte.

In altri termini, nell'ipotesi del mandato senza intestazione la fiduciaria assume in amministrazione ossia deposito, custodia e gestione i beni senza tuttavia procedere all'intestazione degli stessi.

In tal caso, la fiduciaria svolge il ruolo di mero amministratore nonché di tax agent, di sostituto d'imposta per conto del fisco italiano, così da venir meno la protezione della identità del fiduciante e la consueta riservatezza nei confronti di terzi. Con il conferimento dell'incarico di amministrazione la società fiduciaria deve applicare e versare le ritenute alla fonte e le eventuali imposte sostitutive previste dall'ordinamento tributario e, ove le ritenute non fossero applicate a titolo d'acconto o non fossero previste, occorre effettuare le comunicazioni nominative all'Amministrazione finanziaria.

Tale strumento è stato largamente utilizzato in occasione della legge che ha introdotto la regolarizzazione fiscale, c.d. "Voluntary Disclosure", per consentire il rimpatrio giuridico di determinati beni, ad esempio opere d'arte.

In particolare, con riferimento alla trasmissione di beni artistici il mandato fiduciario viene utilizzato per regolare l'esercizio di diritti patrimoniali connessi a tali beni: la fiduciaria, infatti, pone in essere comportamenti vincolanti sulla base delle istruzioni ricevute dal fiduciante. Le ragioni per cui in relazione a tali beni è preferibile adottare il modello del mandato fiduciario senza intestazione risiedono nella natura personalistica dei

diritti patrimoniali connessi a un'opera d'arte/collezione e nel regime di circolazione cui soggiacciono i beni artistici iscritti in pubblici registri. Infatti, trattandosi di un regime di circolazione tracciabile, lo stesso sarebbe incompatibile con un modello fondato sulla distinzione tra proprietà sostanziale e formale proprio del mandato con intestazione. La fiduciaria in tal caso prima di accettare l'incarico ha l'onere, da un lato, di verificare che l'opera non sia detenuta in violazione delle norme del codice dei Beni Culturali e del Paesaggio di cui al D.lgs. 22 gennaio 2004, n. 42 e dall'altro, quello di ricevere dal fiduciante una perizia sull'opera d'arte sottoscritta da un esperto. Peraltro, il bene, anche se collocato all'estero, può restare nella disponibilità del fiduciante, mentre sulla fiduciaria ricade l'onere, infine, di accendere un conto corrente finalizzato a ricevere eventuali incassi derivanti dalla commercializzazione delle opere e i redditi relativi all'opera in modo esclusivo. A tal proposito, giova dare conto di una particolare tipologia di mandato fiduciario che è il mandato all'incasso cui ricorrere allorché il fiduciante desidera incassare la somma derivante dalla vendita del bene in modo riservato. In tale ipotesi, il fiduciante sottoscrive un contratto di mandato fiduciario all'incasso cosicché la fiduciaria è autorizzata a prendere contatti con la casa d'aste, previa adeguata profilazione del bene stesso, e ricevere sul conto corrente a essa intestata per conto del fiduciante le somme costituenti ricavo della vendita.

Il mandato fiduciario si presta anche ad affiancare l'escrow agreement, ossia un contratto atipico di derivazione anglosassone rappresentante una sorta di “deposito in garanzia”

con cui le parti di un contratto affidano in deposito uno o più beni di varia natura ad un soggetto terzo ed imparziale, c.d. escrow agent, fino all'avveramento della condizione stabilita.

In tali casi, l'intervento di una società fiduciaria in qualità di escrow agent presenta ulteriori vantaggi in termini di efficacia, riservatezza, costi e

flessibilità, ciò in quanto il mandato fiduciario consente di personalizzare l'accordo in base alle caratteristiche del caso concreto oggetto di gestione, essendo la stessa, ad esempio, idonea a gestire la custodia di opere d'arte o del caveau dedicato.

Proprio con riferimento alla custodia del bene le fiduciarie spesso intestano direttamente il contratto di deposito all'interno di cui il bene è depositato cosicché non si realizza un trasferimento del bene vero e proprio, ma un'amministrazione del contratto di deposito.

Infine, giova sottolineare come sicuramente il plus del mandato fiduciario sia la riservatezza, che senza dubbio caratterizza il rapporto fiduciario, anche se non mancano limitazioni.





LE CORPORATE ART collection



CORPORATE COLLECTION E DUE DILIGENCE:

IL LAVORO DI RICERCA STORICO-ARTISTICA E LA VALORIZZAZIONE STRATEGICA DELLE COLLEZIONI DI IMPRESA

un dialogo tra Chiara Paolino professore associato Università Cattolica Sacro Cuore
e Sharon Hecker art historian and curator

Collezionisti non sono solo le persone
fisiche. Alle raccolte personali, si affiancano
le cosiddette corporate art collection,

le "Cac". Il collezionismo di impresa, per la sua stessa natura, si colloca in un territorio diverso rispetto a quello strettamente personale o familiare: ha valenze fortemente simboliche e identitarie. È uno strumento potente di comunicazione dei propri valori socio-culturali, se non politici. È una definizione di status.

Per quanto riguarda l'Italia, fino a cinque anni fa il fenomeno si presentava ancora giovane e destrutturato. Ma si è rapidamente evoluto, e nell'ultimo quinquennio è stato studiato a fondo e sotto diversi aspetti. In particolare, una ricerca condotta dall'università Cattolica del Sacro Cuore, con il supporto di AXA XL e Intesa Sanpaolo, ha permesso, tra il 2015 e il 2019, di raccogliere dati su più di 200 collezioni aziendali, di metterne in luce lo stato di sviluppo, e di iniziare ad investigarne gli impatti per la vita impresa, anche dal punto di vista della prestazione sociale ed economica.

Il quadro che ne è emerso vede coinvolti diversi settori a titolo di 'collezionisti'. Il 25% delle collezioni risultano possedute da aziende del settore manifatturiero, il 17% dal settore creativo (moda e design), 16 % dagli

studi legali. Il restante è quasi equamente diviso tra servizi bancari e assicurativi, il settore dell'ospitalità e delle utilities. In termini di tipologia di collezioni, queste sono prevalentemente collezioni di arte contemporanea (53% del campione) e dell'800-900 (30%).

In che modo una collezione corporate può avere impatto sulla vita di impresa?

Le modalità sono diverse: mettere in relazione le attività di valorizzazione e di ricerca storico-artistica, creare un rapporto tra la collezione e i dipendenti. I risultati dell'analisi dell'università Cattolica del Sacro Cuore mostrano che avvalersi della collezione aziendale solamente per attività di marketing e comunicazione è restrittivo per l'impresa. Perché la collezione abbia delle ricadute positive sulla vita d'impresa, è importante che il lavoro di marketing e branding sia supportato da un lavoro scientifico che permetta di gestire e valorizzare al meglio le opere che ne fanno parte. Ne consegue un'attività di sensibilizzazione verso i dipendenti in merito a questo patrimonio aziendale.

La ricerca storico-artistica sulla collezione d'impresa è per questo fondamentale. Essa non è solo uno dei pilastri di una buona gestione della collezione. Può spingersi molto oltre, andando a costituire una delle fonti di generazione del valore d'impresa, integrandosi ancor più nel DNA aziendale. In che modo? Innanzitutto, attraverso una corretta iscrizione a bilancio della collezione stessa. Per esempio, valutando con consapevolezza le opere scegliendo tra il criterio del fair value (valore di mercato) o del costo d'acquisto.

Come evidenziano infatti alcuni risultati preliminari di una ricerca svolta da alcuni alumni dell'università Cattolica del Sacro Cuore (2019-2020) sul tema della contabilizzazione delle collezioni corporate, il processo di valutazione contabile e la ricerca storico-artistica sulle opere, con la relativa iscrizione a bilancio del loro valore, possono far percepire o meno ai portatori di interesse [cd. stakeholder] dell'impresa il valore strategico della collezione stessa. La discussione intorno al tema dell'iscrizione a bilancio della collezione al costo storico o al valore di mercato, sembra, infatti determinare negli stakeholder aziendali (dai dipendenti ai clienti, passando per gli investitori), la percezione di una diversa qualificazione

della collezione: investimento identitario e socio-culturale oppure asset economico-strategico.

L'importanza di un corretto approccio alla valutazione delle opere di una corporate collection.

Le implicazioni della scelta dell'approccio allo studio e alla valutazione delle opere sono importanti per l'azienda. Non solo per la sua immagine, ma anche per il suo relazionarsi con i mercati di riferimento. A questo proposito, è importante che il lavoro scientifico non si fermi ai processi di valutazione, catalogazione e archivio, ma vada più in profondità con un processo di due diligence in grado di garantire che la collezione possa essere un ambasciatore autentico e multidisciplinare dell'identità dell'impresa.

In origine, il processo di due diligence rispondeva prevalentemente all'esigenze dei musei (soprattutto europei e americani) di preservare il proprio patrimonio, esaminandone provenienza e storia. È quindi al modello museale (nelle sue procedure rigorose), a cui le imprese dovrebbero ispirarsi o meglio seguire.

Il processo di due diligence dovrebbe essere condotto sotto la guida di professionisti indipendenti, storici dell'arte e di scienziati della conservazione e specialisti degli artisti della collezione.

Un'analisi di questo tipo comporta un'approfondita rivalutazione della paternità, della provenienza, della storia e delle condizioni fisiche delle opere, tenendo conto degli eventuali restauri. Un esempio virtuoso in tal senso è quello del Ludwig Museum di Colonia. Questo museo ha recentemente sottoposto ad analisi le sue opere dell'avanguardia russa. In totale, sono stati 49 i lavori attentamente esaminati da studiosi e conservatori. Figure professionali altamente specializzate che hanno scandagliato le opere utilizzando analisi chimiche e dei materiali, esami UV, infrarossi, radiografie. Uno studio analogo è attualmente [ottobre

2020, ndr] in corso di realizzazione congiunta tra dieci musei francesi per analizzare 29 loro opere attribuite a Modigliani. I membri del team di ricerca sono indipendenti dal mercato e una rivista scientifica riporterà i risultati dello studio. Negli anni '90, progetto simile è stato condotto su dipinti attribuiti a Van Gogh.

Le problematiche che spesso emergono durante questi processi di analisi possono essere trasformate in opportunità. La "correzione" di eventuali errori di attribuzione precedenti, per esempio, può condurre a una rivalutazione di mercato. Oppure, nel caso in cui alcune opere si rivelino false (come è stato per 22 opere del Ludwig Museum), si può procedere a utilizzarle come strumenti di studio o esporle in mostre dedicate a dibattere la questione dell'autenticità, al fine di istruire sia il pubblico che gli studiosi.

Perciò, effettuare un solido processo di due diligence sulle collezioni d'impresa è fondamentale, costituendo una sorta di "pulizia e riordino" propedeutico a ogni altro processo di valorizzazione della collezione corporate. Per dirla con Rita Kersting, vicedirettrice del Ludwig Museum, "i visitatori si aspettano che ciò che è appeso alle pareti sia autentico". In un modo simile tali studi, quando svolti sulle corporate collection, dovrebbero essere la base su cui si costruiscono la trasparenza e la fiducia nell'identità dell'azienda. Per l'impresa, questi studi possono diventare quindi un mezzo fruttuoso di trasmissione dei valori di autenticità, di capacità di affrontare il rischio, di trasparenza. Non solo. Possono costituire un modo efficace per comunicare con gli stakeholder.

Long 14/15



L'ITALIA PRESENTA AL MONDO
IL SUO MIGLIOR PRODOTTO

FERNET-BRANCA

SOC. ANON. FRATELLI BRANCA. MILANO

PUBBLICITÀ ITALIANA - VERUASSUN PARIS CREATION OCTOBRE 1942

1942

LE RAGIONI DEL COLLEZIONISMO CORPORATE: IL CASO BRANCA

a cura di Giorgia Ligasacchi
art department studio legale Negri-Clementi

Premessa

Come ogni bella storia, tutto ha inizio da una passione. La maggior parte delle corporate art collection, soprattutto le più antiche, nascono dalla volontà, dall'interesse e, naturalmente, dall'amore per l'arte del presidente, del proprietario o del titolare d'azienda.

Ma il collezionismo corporate rappresenta anche un forte elemento di connotazione per l'immagine societaria e un modo innovativo di distinguersi dalla concorrenza. Una collezione progettata con cura e criterio, coerente con il profilo, i valori e gli obiettivi aziendali favorisce un ritorno d'immagine estremamente positivo, meglio di qualsiasi altra buona campagna pubblicitaria. Associare il proprio marchio con l'attività collezionistica aumenta la fiducia e la notorietà presso gli stakeholder oltre a rafforzare il posizionamento sul mercato in termini di brand awareness

e brand positioning. Inoltre, una collezione d'arte contribuisce a creare un capitale intellettuale che incide virtuosamente sulla valorizzazione del rapporto con le risorse umane e, quindi, sul miglioramento del clima e del benessere lavorativo. Ospitare arte sul posto di lavoro diviene un'occasione per i dipendenti e i collaboratori di arricchire con emozioni nuove la quotidianità stimolando la creatività, l'innovazione e la crescita personale e un'opportunità per migliorare l'attitudine dei dipendenti ai processi produttivi e per motivarli al problem solving. L'arte è un bene comune che deve esser condiviso in quanto la bellezza può migliorare i rapporti umani, l'umore, favorire i processi produttivi di apprendimento e rendere belli e piacevoli anche gli ambienti di lavoro. Questa ragione si fonda sulla consapevolezza che "lavoratori più felici producono di più e meglio." Se infine spostiamo l'attenzione al di fuori della realtà organizzativa, individuiamo nuove motivazioni. Investire in una collezione d'arte, significa investire nel patrimonio culturale della società in cui si opera. Una collezione d'arte è capace di promuovere la corporate social responsibility, ossia la volontà dell'impresa di gestire le problematiche d'impatto sociale ed etico in maniera efficace, al proprio interno e nelle zone di attività. L'impresa manifesta così il proprio impegno e il legame con il territorio, dimostrando interesse nell'arricchire le generazioni future e nel fornire un servizio concreto alla comunità.

IL CASO BRANCA

Dalla passione alla corporate identity, dal benessere lavorativo alla sostenibilità ambientale.

Un eccellente esempio di corporate art collection che riassume in sé tutti questi aspetti è senza dubbio Branca, società leader nel campo dell'industria globale del beverage.

Non possiamo che iniziare questo viaggio alla scoperta del Re degli Amari e della sua collezione dalle radici storiche che hanno dato vita a una straordinaria vicenda imprenditoriale, tutta italiana. La storia di Fratelli Branca Distillerie ha inizio nel 1845 con la creazione, da parte di

Bernardino Branca, del primo stabilimento in Corso di Porta Nuova a Milano e dell'amaro diventato celebre in tutto il mondo: il Fernet-Branca. La sua formula unica e segreta è stata tramandata fino ad oggi ed è rimasta immutata nel tempo. L'evoluzione di questa affascinante storia imprenditoriale milanese – pioniera anche in campo pubblicitario – è caratterizzata, fin dalle sue origini, da un forte legame con il mondo dell'arte; si pensi che la realizzazione dello stesso logo, un globo terracqueo sorvolato da un'aquila mentre tiene tra gli artigli come una conquista la bottiglia di Fernet-Branca, è stata affidata nel 1895 all'artista e illustratore triestino Leopoldo Metlicovitz.

La Collezione Branca nasce per iniziativa e passione della famiglia che ha voluto raccogliere e conservare oggetti, documenti, ricordi, oltre che dotare l'azienda di un luogo per attività culturali.

Il museo Branca apre ufficialmente al pubblico nel 2009 ed è ospitato all'interno del complesso industriale di Via Resegone su oltre 1.000 mq di spazio. L'aroma del Fernet-Branca pervade tutto il museo, che si apre con dipinti, sculture e fotografie raffiguranti i fondatori. In un lungo corridoio è rappresentato parte del ciclo produttivo con gli strumenti che appartengono alla realtà industriale degli esordi: mortai, alambicchi, distillatori, caldaie in rame, tappatrici e imbottigliatrici. Per evidenziare i diversi ambiti produttivi sono state allestite diverse aree: l'"erboristeria" che permette al visitatore di vivere una vera e propria esperienza tattico-sensoriale alla scoperta di rare spezie usate per dar vita alla miscela segreta e a buona parte di altri prodotti della gamma, vi è poi il laboratorio chimico per la qualità e l'analisi delle erbe, la falegnameria e un ufficio. Alle pareti sono affissi manifesti promozionali a firma Cappiello, Metlicovitz, d'Ylen, Mauzan, Codognato e calendari realizzati tra il 1886 e il 1913, le cui immagini rievocano gli avvenimenti storici di maggior rilievo dell'epoca. Impossibile non notare che il soggetto protagonista e più ricorrente è l'elemento femminile, una scelta consapevole e allora

decisamente controcorrente. Sui tavoli troviamo appoggiate le bottiglie storiche e 'da collezione' di alcuni prodotti Branca tra cui una delle prime prodotte. Proseguendo nell'area comunicazione si possono ammirare i bozzetti di alcune campagne pubblicitarie degli anni Sessanta e Settanta, e i famosi Caroselli che hanno segnato la storia della televisione italiana. Il percorso si conclude nelle cantine dove sono conservate le oltre cinquecento botti originali in rovere di Slavonia in cui matura per oltre un anno il Fernet-Branca e la maestosa botte madre di Stravecchio Branca della capacità di oltre 83.000 litri che custodisce una delle fasi più importanti della produzione.

Localizzare il museo all'interno del proprio sito produttivo è un modo innovativo per abbattere le barriere con i propri stakeholder, consumatori e appassionati dei prodotti Branca,

che per la prima volta possono entrare in contatto diretto con l'azienda, comprendendone i valori, la qualità, l'etica, la naturalità e l'eco-sostenibilità, aspetti fondamentali da un punto di vista dell'awareness del brand, della corporate identity e della fidelizzazione del cliente. In questo senso, la Collezione Branca da quasi vent'anni fa parte dell'Associazione Museimpresa, il cui obiettivo è individuare, promuovere e mettere in rete le imprese che hanno scelto di privilegiare il proprio patrimonio culturale all'interno delle strategie di comunicazione e di marketing. La creazione di un sistema di archivi, musei e fondazioni aziendali, il favorire lo scambio di conoscenze ed esperienze tra aziende, musei e istituzioni culturali, la diffusione di standard qualitativi e la promozione del concetto di responsabilità culturale dell'impresa, sono alcuni degli scopi che l'associazione si pone di raggiungere. Partita da una decina di musei, oggi vanta più di ottanta associati e offre una ricca panoramica della storia produttiva, culturale e progettuale italiana e delle sue eccellenze nei principali settori del made in Italy: moda, design, cibo e benessere, economia e società, motori e ricerca e innovazione.

Ma la storia della famiglia Branca è caratterizzata anche da una forte attenzione e vicinanza alle esigenze di Milano, città con la quale l'impresa ha fin dalle sue lontane origini un profondo legame.

Branca partecipò e partecipa tuttora a molte iniziative culturali, e si impegnò per il restauro della Torre del parco Sempione, disegnata a inizio Novecento da Giò Ponti e riaperta ufficialmente al pubblico con il nome di Torre Branca con l'obiettivo di creare un punto di riferimento creativo e una nuova realtà proiettata nel futuro, oggi tra i luoghi più visitati della città meneghina.

Oltre alla Torre, un'altra significativa azione di responsabilità sociale d'impresa messa in atto in ambito culturale è stato il progetto di restyling della Ciminiera Branca, elemento simbolo dell'architettura industriale, in occasione dei 170 anni della Fratelli Branca Distillerie nel 2015. "In un importante momento di rinnovamento per Milano – sottolinea il Conte Niccolò Branca, Presidente e AD – abbiamo voluto promuovere un progetto artistico che arricchisse la città e chi la vive ogni giorno, usando uno dei linguaggi artistici simbolo della contemporaneità, la street art."

Tradizione, innovazione e creatività sono i tre elementi che contraddistinguono da sempre l'azienda e la famiglia Branca, il cui motto è "novare serbando" e cioè rinnovare conservando. È da questa idea che il collettivo artistico Orticanoodles ha preso ispirazione per il proprio lavoro durato ben dieci giorni. L'opera guarda alla tradizione perché utilizza come tela un elemento architettonico che risale ai primi del Novecento e come soggetto alcuni elementi storici della comunicazione Branca, guarda invece all'innovazione, con la street art e con il tipico utilizzo dei colori accesi. Anche la tecnica di decorazione concilia innovazione e tradizione, gli street artists usano infatti una pratica che risale a centinaia di anni fa, per intenderci lo stesso "spolvero" cinquecentesco di Michelangelo ma in chiave moderna.

La Ciminiera Branca con i suoi 55 metri di altezza, rappresenta oggi uno dei murales più alto d'Italia e uno dei più alti d'Europa. Lungo tutta la sua superficie sono rappresentate le 27 erbe utilizzate per la ricetta segreta del Fernet-Branca, un vero e proprio groviglio di colori e di forme percepibili a pieno solo a centinaia di metri di distanza, la famosa aquila di Metlicovitz, che identifica l'azienda, l'irriverente cocodrillo ideato da Maga Paris per una campagna pubblicitaria degli Anni Venti e diverse bottiglie storiche. Una straordinaria operazione di storytelling aziendale che racconta la brand history e l'Heritage di Branca attraverso le sue immagini simbolo.

Tra i valori cardine di Branca vi è anche la condivisione e la consapevolezza degli obiettivi con tutti i dipendenti che vengono chiamati a lavorare insieme,

in modo corale, sostenendosi a vicenda e avendo come fine un progetto comune. Forse per questo il progetto di restyling della ciminiera è proseguito anche all'interno dello stabilimento diventando un eccellente esempio di pittura collaborativa. "Ho voluto che alla base della ciminiera fossero disegnate delle radici che arrivassero fino a terra – spiega Branca – e allo stesso modo ho voluto che i dipendenti vi mettessero la loro firma, perché se il murale rappresenta tutto ciò che è la Branca, non si può dimenticare che la Branca è prima di tutto fatta da persone." Le radici rappresentano il forte rapporto che lega Fratelli Branca Distillerie alla città di Milano, ma il valore aggiunto è dato dalle firme dei dipendenti e dei membri della famiglia che hanno partecipato ad un'esperienza di art based learning con gli street artists, sentendosi parte integrante della performance artistica.

L'arte è potente e sorprendente, capace di stimolare la creatività e la curiosità, provocare le domande giuste, mettere in discussione l'esistente rompendo un pensiero convenzionale, favorire lo spostamento dei punti di vista, agevolare un'integrazione culturale aziendale e diventare un'antenna sintonizzata sul futuro, anticipando scenari e comportamenti. Con l'originale opera della Ciminiera, l'equilibrio delle forme, l'innovazione

e lo stile contemporaneo dialogano col territorio confermando quella comunicazione d'avanguardia che contraddistingue Branca da anni.

CONCLUSIONI

Oggi, più che mai, in un contesto di discontinuità, di continua trasformazione e di incertezza economica, la modalità di fare impresa e di gestire il proprio business è cambiata imponendo a tutti un brusco ripensamento delle proprie priorità, abitudini e attività. Non basta più lavorare bene, il management esige dei modelli di gestione nuovi in cui ci si evolva continuamente.

È quindi importante che le imprese comprendano le potenzialità del rapporto con l'arte,

i vantaggi di promuovere una vera e propria competenza creativa e specialmente come gestire i processi necessari alla crescita, al consolidamento e all'orientamento di tale competenza una volta che si è inserita a livello organizzativo. L'incontro e il dialogo fra questi due linguaggi, certamente diversi, si rivela infatti estremamente positivo perché capace di scardinare i modelli di un modo di agire e di pensare razionale e precostituito, portando sia alla nascita di nuove idee creative in grado di trovare soluzioni inedite e risposte non banali a questioni cruciali che interessano le organizzazioni, sia alla scoperta di strade alternative da percorrere, in una modalità che è anche socialmente ed eticamente responsabile.

FRUNET-BRANCA

SPÉCIALITÀ DEI
FRATELLI BRANCA di MILANO



Happiello

APÉRITIVO

DIGESTIVO

IL RE DEGLI AMARI

MOD. N° 669
CREATION W. VERCASSON, PARIS

IMP. PUBL. ETAB. VERCASSON - 6, Rue Martenot - PARIS



Jasper Johns - Two flags on orange

LA NUOVA FILLANT ROOPIA



LA FILANTROPIA È CULTURA. E LA CULTURA È RIGENERAZIONE ECONOMICA E SOCIALE

a cura di Claudia Tani
senior advisor We Wealth

La filantropia, dal greco antico “amore per l’uomo”, ha espresso, in origine, concetti di affidabilità e cortesia. E in età romana si è incarnata nell’ideale di formazione ed educazione dello spirito attraverso la cultura, che Cicerone, all’epoca del Circolo degli Scipioni, chiamava “Humanitas”, riponendo in essa il compito di far progredire l’umanità.

Questa concezione ha ispirato l’ideale umanistico dell’età rinascimentale e il fiorire, in ambito culturale, del mecenatismo.

Il termine trova poi nuovo slancio con la rivendicazione illuministica dei diritti uguali per tutti gli uomini.

Nel tempo, e soprattutto in epoca più recente, sotto l’egida della filantro-

pia, sono dunque state comprese tutte quelle iniziative private finalizzate al miglioramento della qualità di vita delle persone o al raggiungimento di obiettivi d'interesse generale, come il sostegno alla cultura, all'istruzione, all'innovazione sociale e alla salute. Fondamentalmente una condivisione di risorse private, siano essi capitali finanziari, competenze, conoscenze o relazioni.

Possiamo dunque dire che l'*humanitas* di Cicerone ha influenzato anche il pensiero moderno, ovvero dell'uomo che crede nella cultura come elemento essenziale di una civiltà evoluta, accessibile a tutti, in grado di influenzare i costumi sociali. Un vero invito alla fede nell'uomo.

In ambito artistico, sono circa 4.000 anni, dalle antiche civiltà della Mesopotamia, che i filantropi, per le più svariate ragioni - prestigio, potere, passione - hanno permesso all'arte di fiorire e di contribuire al processo di civilizzazione e diffusione della cultura. Purtroppo la filantropia è stata spesso anche "sfruttata" come baluardo per ottenere vantaggi economici e soprattutto fiscali. In particolar modo nel mondo anglosassone, dove le cospicue elargizioni dei "big-dollar", ossia dei miliardari americani, a favore di organizzazioni non profit, o meglio del terzo settore, ne hanno determinato l'esclusività, spesso capitanati da istituzioni bancarie. Tutto ciò ha limitato la promozione di iniziative indirizzate a una raccolta allargata. Ma le tendenze cambiano e gli scenari evolvono.

La filantropia assume oggi un ruolo crescente nella costruzione di un sistema di welfare society.

Prevale l'approccio strategico: progettualità, ruolo attivo nel processo di cambiamento, comunicazione e relazione con gli stakeholder e pratiche di social finance ovvero di reinvestimento degli utili in nuovi progetti, diventano i driver delle tante iniziative.

Nel mondo, la filantropia muove complessivamente 1.500 mld di dollari - con stima di crescita fino a 5 mila mld di dollari - veicolati soprattutto attraverso le fondazioni. Il 60% di queste si trova negli Usa mentre il 37% in Europa e il 72% di quelle esistenti sono state create negli ultimi 25 anni (Global philanthropy report, Ubs). L'intero ammontare degli asset è

così suddiviso: 60% Europa e 35% Usa. L'Italia è tra i paesi più generosi, con asset dedicati per 9,1 mld di euro, che corrispondono a 4,7% del Pil. Altro dato interessante riguarda le donne filantrope. Secondo il Center on Wealth and Philanthropy del Boston College, le donne ereditano il 70% dei 41 trilioni di dollari in trasferimenti intergenerazionale previsti per i prossimi 40 anni. Il numero di donne inserite nelle liste dei miliardari sta crescendo come mai prima d'ora. Se le donne controllano ora una parte rilevante della ricchezza, cambia anche il volto della filantropia. Mediamente più propense degli uomini a promuovere il cambiamento sociale, si muovono in orizzonti di maggiore generosità e cercano spesso un coinvolgimento più profondo nelle cause che sostengono. La tendenza fra le cosiddette High net worth givers è appunto la filantropia strategica.

Anche in ambito culturale, assistiamo al recupero dell'accezione originaria, con nuove forme di filantropia, ispirate all' "Humanitas" ciceroniana e al "Mecenatismo" rinascimentale.

Arte e cultura sono l'invisibile collante che tiene unita una certa società, tiene connesse le persone e dà voce al pensiero critico nei processi di cambiamento. Una crescente consapevolezza del ruolo, contribuisce al loro sostegno.

Anche da un punto di vista di crescita economica di un paese, il valore generato dall'arte e cultura ha un impatto diretto sul Pil e sul numero di posti di lavoro. Ad esempio, secondo the Arts Council, in UK il settore contribuisce per 10.8 mld di sterline e genera 363,700 posti di lavoro.

L'arte dunque, conta su nuove tendenze di filantropia diffusa e di stimolo alla produzione artistica, permettendo di dare maggiore eco a messaggi sociali e di contribuire allo sviluppo di una società plurale e tollerante. Filantropi non sono esclusivamente i detentori di grandi patrimoni e le motivazioni economiche non sono per forza il principale driver al "Cultural Heritage".

La filantropia culturale si connota sempre più come modello gestionale delle arti e della cultura del prossimo futuro, allargando i propri confini

con l'ingresso dell'innovazione tecnologica.

Ma quali sono i modelli di filantropia oggi più utilizzati per sostenere il terzo settore e più specificamente l'arte?

Generalmente tra gli attori della filantropia istituzionale si annoverano: fondazioni di origine bancaria, fondazioni d'impresa e famiglia, fondazioni di comunità e altri enti filantropici. Esistono modelli cosiddetti più puri (nei quali prevale l'aspetto altruistico) e modelli più di "venture philanthropy", ovvero con ritorni in termini sociali e commerciali, dove si assiste a un più ampio coinvolgimento di risorse manageriali, all'impiego di strategie di business ben definite, alla massimizzazione di risultati finanziari e di ritorno sugli investimenti effettuati. Oggi queste forme di filantropia sono molto diffuse, perché garantiscono efficienza, raggiungimento degli obiettivi e al tempo stesso trasparenza, operando nel rispetto dei valori etici e delle finalità per cui nascono.

Le Fondazioni d'impresa e di famiglia.

Sono organizzazioni di diritto privato senza scopo di lucro.

Sono caratterizzate da: autonomia, sviluppo di sinergie con le risorse umane presenti in azienda e il suo know how, propensione all'innovazione e sperimentazione, capacità di coinvolgimento di cittadini e stakeholder per il raggiungimento degli obiettivi. Quelle di famiglia sono garanzia di maggiore continuità nel tempo, basandosi sulla transgenerazionalità all'interno del gruppo familiare.

Da un punto di vista delle modalità d'intervento, è possibile individuare tre modelli: la fondazione operativa, quella erogativa e la fondazione mista. Quest'ultima è la prevalente.

Dagli anni 2000 la crescita di questa tipologia di fondazioni ha avuto un'esplosione, raddoppiando la sua consistenza numerica e superando, per patrimonio e attività gestite, le fondazioni bancarie.

Costituiscono un importante veicolo di sviluppo culturale e sostegno per la conservazione di beni artistici.

Oltre alle fondazioni private e allo sviluppo di eventi culturali mirati, vari

sono gli strumenti di micro-filantropia a cui organizzazioni pubbliche e private ricorrono, la cui caratteristica è l'accessibilità diffusa e il pluralismo, come le piattaforme di crowdfunding e le fondazioni comunitarie. Queste garantiscono massima trasparenza, condivisione di obiettivi e piani marketing studiati per garantire la massima efficacia degli investimenti. Propongono un'attività di tipo specialistico-professionale supportata da metodologie specifiche.

La Fondazione di comunità (Community Foundation), un frutto della modernità.

E' uno dei modelli più innovativi e sofisticati di filantropia nell'ambito del terzo settore, di origine statunitense e nata nel secolo scorso, oggi è molto diffusa anche in Europa.

Nei primi anni del XX secolo, le fondazioni di comunità furono create per separare la gestione dei fondi nei trust dall'utilizzo degli utili prodotti dalla gestione patrimoniale. Le prime nacquero da fondi donati – endowments – da persone che dopo la loro morte intendevano restituire alla propria comunità parte del loro benessere - "Give Back". Il modello prevedeva di variare la destinazione degli utili prodotti dalla gestione del patrimonio in base ai bisogni della comunità, secondo la decisione di un board. Quindi una redistribuzione degli utili a sostegno di programmi con un forte impatto sociale.

Oggi può essere considerata un efficiente intermediario filantropico locale (persone, risorse, donatori, asset e capitale sociale, tutti locali) e un attivatore di competenze pubbliche e private, non profit, fondata su un'organizzazione snella e indipendente con ownership diffusa. L'obiettivo è lo sviluppo sostenibile del territorio e della sua comunità.

Giuridicamente ha la forma della fondazione la cui esistenza e missione ruota però intorno a un asset ben preciso: la Comunità.

E' questa infatti a giustificare la costituzione, a stimolare la raccolta delle risorse economiche, a provvedere alla loro gestione nonché al loro impiego in progetti ideati all'interno della comunità stessa. Dominante

dunque è la componente relazionale e la potenziale capacità di creare una correlazione feconda tra sistemi produttivi, culturali, di welfare, educativi e di ricerca e sviluppo. Le fondazioni comunitarie migliorano l'azione del dono grazie al supporto di competenze specifiche, professionalità, capacità, esperienze, capitale sociale. Vari sono gli strumenti di raccolta - lasciti testamentari, fondi patrimoniali, fondi correnti, sostegno a singoli progetti - e numerosi i punti di raccolta. A differenza delle grandi fondazioni che si reggono su pochi grandi finanziatori stabili, le risorse delle fondazioni comunitarie, provengono da una moltitudine di donatori. Operano nel rispetto dei vincoli di destinazione delle donazioni ricevute, che all'interno di una fondazione possono anche essere molteplici e dunque rispondere a una pluralità di strategie. La fondazione può essere considerata anche una sorta di "Holding", chiamata a gestire fondazioni autonome, detti fondi. Si può infatti costituire anche un fondo a proprio nome per sostenere un determinato settore o progetto. Ogni fondo, perciò, sebbene parte integrante del patrimonio della fondazione, è una realtà a sé, con finalità, disponibilità ed eventualmente capitale e riserve proprie.

Le fondazioni di comunità sono cresciute del 75% negli ultimi 25 anni

e sono diverse per origine, contesto di riferimento, missione. In Italia va alla Fondazione Cariplo il merito di essersi fatta promotrice delle fondazioni di comunità, seguita da Compagnia di San Paolo. Nel 1998 partì, in via sperimentale, un progetto per la diffusione di queste organizzazioni filantropiche e la Fondazione Cariplo da allora si è impegnata a erogare a ciascuna fondazione un contributo straordinario fino a 10 milioni di euro, a condizione che vengano raccolte donazioni destinate ad incrementarne il fondo di dotazione. I risultati sono però andati al di là delle più rosee aspettative e oggi il patrimonio gestito è significativo. Attualmente sono 40 le Fondazioni di Comunità attive in Italia, nel mondo circa 1800.

Un altro fenomeno in forte crescita in ambito filantropico è il crowdfunding.

L'impatto della tecnologia in termini di evoluzione della filantropia, è qui

evidente. Anche il crowdfunding è fondato principalmente sull'impegno collettivo, nel mettere a disposizione risorse, reti e idee a favore di organizzazioni non profit. Usato fondamentalmente dalle associazioni senza scopo di lucro, vi ricorrono anche artisti indipendenti, start up e altre realtà. Il crowdfunding, che utilizza molto la leva dei social, può contare su influencer e stakeholder che sposano la causa.

Nel caso dell'arte, il crowdfunding diventa anche uno strumento utilizzato per investire in opere specifiche di un artista moderno o contemporaneo. La campagna ha una durata prestabilita entro la quale bisogna raggiungere il valore dell'opera. Se l'obiettivo è raggiunto si diventa co-proprietari dell'opera. Al momento della vendita ne saranno distribuiti i profitti in proporzione alla quota investita. La gestione dell'opera è affidata alla piattaforma o all'artista stesso.

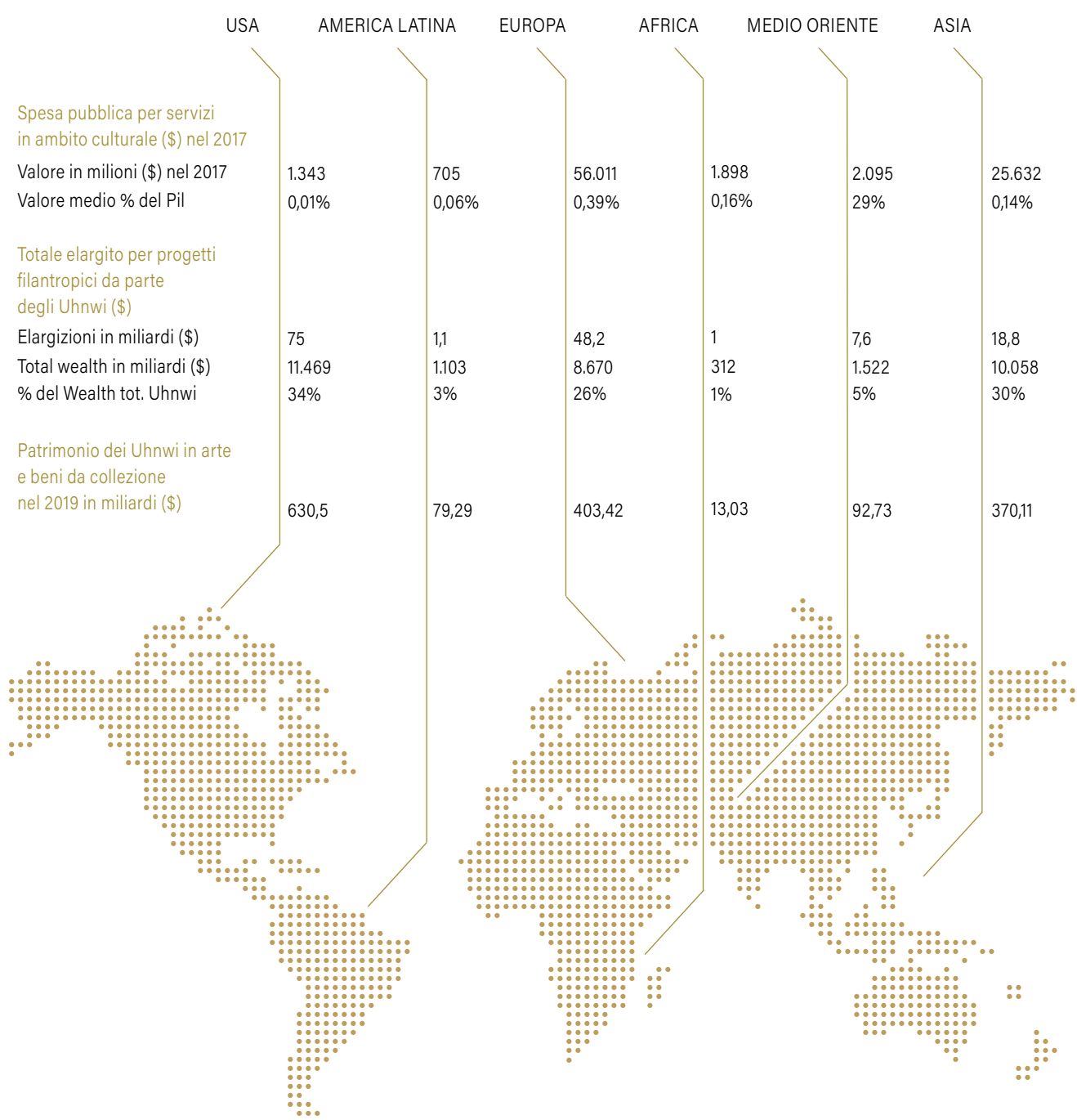
Uno degli ambiti dove resta ancora molta strada da fare in Italia è la collaborazione tra settore pubblico e privato e il sostegno a progetti veicolati dai musei nazionali e civici.

A questo proposito Sergio Risaliti (direttore del museo d'arte contemporanea di Firenze) dichiara "Ritengo che il legame tra il settore pubblico e quello privato debba essere virtuoso: uno scambio reciproco di benefici all'insegna di generosità e autonomia scientifica e culturale. La filantropia non può essere condizionata da ritorni vincolati da interessi commerciali e di comunicazione, che sono impliciti. Credo sia necessaria una revisione a livello ministeriale dei benefici a favore del privato, e con questo mi riferisco alla deducibilità massima in caso di sostegno alla produzione artistica e all'attività di musei sia in campo di valorizzazione che di mediazione e formazione. In questo senso mi sento di citare alcuni progetti del Museo Novecento, come Outdoor, attraverso il quale abbiamo portato le opere d'arte all'interno delle scuole, cercando di avvicinare i giovani studenti a un legame concreto e autentico con il patrimonio storico-artistico della loro città; o ancora il programma di residenze artistiche o la scuola di perfezionamento per curatori, con la quale intendiamo contribuire alla formazione dei talenti sul doppio fronte dei curatori e storici dell'arte e su quello degli artisti. Si tratta dunque di estendere l'Art Bonus non solo alle funzioni sostanziali che riguardano la conservazione e il restauro, ma all'attività globale dei musei"

Un breve focus su alcuni dati riportati in **TEFAF ART REPORT 2020:**

“Art Patronage in the 21st century” dedicato alla filantropia e al mecenatismo e alla loro evoluzione. La ricerca è stata commissionata ad ArtTactic. La filantropia privata costituisce la parte con maggior incremento nel panorama del “charitable funding”.

TEFAF's annual Market Report 2020 – Art Patronage in the 21st Century



Nel 2018 negli Stati Uniti sono stati donati \$ 428 mld di cui si stima che \$ 292 mld siano stati donati da privati (+ 21% dal 2008). Il comparto arte e cultura ne ha beneficiato per \$ 19.5 mld.

L'incremento del sostegno privato a favore dell'arte, deriva anche dalla necessità di compensare i sempre crescenti tagli della spesa pubblica a favore di questo comparto, fino a supplire, in alcuni casi, alla totale assenza di risorse pubbliche.

Purtroppo dati precisi sulle iniziative filantropiche e di mecenatismo in ambito culturale e artistico non esistono.

Spesso i dati vengono aggregati ad altri segmenti e solo in alcuni casi, quando le iniziative rientrano in piani governativi e si sviluppano con fondi pubblici, viene data evidenza. In ogni caso non esistono dati comparabili a livello globale. Qui di seguito una overview geografica che mette a confronto il sostegno pubblico per arte e cultura con la filantropia privata. Vista la scarsità di dati più che una fonte statistica, l'analisi può essere vista come barometro del settore.

Tra il 2019 e il 2020, ArtTactic ha condotto una ricerca su 541 stakeholder (collezionisti, galleristi, art advisor e altre figure professionali) sulle nuove modalità di filantropia.

Il campione è geograficamente così rappresentato:

28% Uk - 23% Usa - 16% Asia - 3% America latina - 4% Medio oriente - 1% Africa.

Il genere è così rappresentato:

42% uomo 58% donna.

Il Generazionale è così rappresentato:

33% millennial (under 35) 42% generazione X (35-55) 25% baby boomer (sopra i 55).

Ecco alcuni dei dati più interessanti.

Volontariato

Il 67% ha dichiarato di offrire non solo supporto monetario, ma tempo,

competenze e consulenza: una forma di filantropia intelligente.

Il 70% dei millennial intervistati offre aiuto personale ed è allineato a queste nuove forme di filantropia verso organizzazioni non profit.

Musei e organizzazioni non profit

L'88% dei mecenati destina risorse a musei pubblici, seguito da un 82% che sostiene regolarmente organizzazioni non profit. Un 78% ha dichiarato di offrire supporto a singoli artisti e un 69% dona in occasione di eventi o acquista opere in queste occasioni.

Passione e interesse personale

Il 94% ha come motivazione passione e interesse personale, seguito da un 91% che ritiene che arte e cultura impattino sulla nostra percezione del mondo. Un altro 85% viene motivato dalle finalità delle organizzazioni.

L'arte e la cultura fanno la differenza

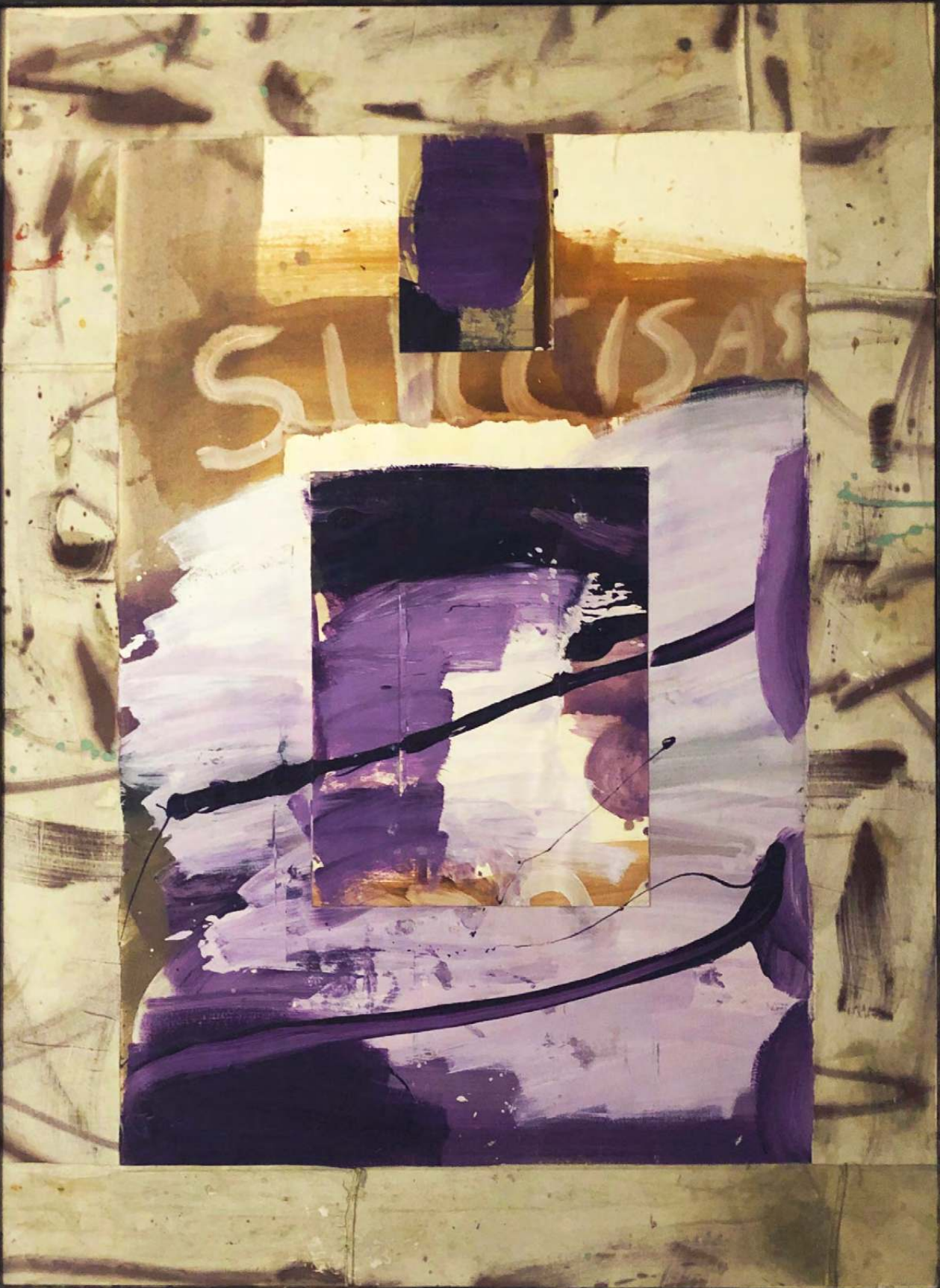
L'80% dona perché ritiene che il proprio impegno produca effetti positivi che fanno la differenza. Un ulteriore 70% (a cui si aggiunge il 72% dei mecenati millennial) è motivato dall'assolvere un impegno sociale.

Social Networking

Il 73% dei millennial ha dichiarato che attraverso la filantropia costruisce un network di relazioni e sviluppano connessioni. La generazione X si allinea con il 62% e solo il 54% dei Baby boomer riscontra questo aspetto.













LE ATTIVITÀ DI WE|WEALTH

We Wealth è un'iniziativa di Voices of Wealth, realtà innovativa che nasce con l'obiettivo di supportare la trasformazione digitale del mondo del Wealth Management e di porsi come riferimento per l'aggregazione di domanda di consulenza da parte di investitori privati e istituzionali e dell'offerta da parte degli esperti e professionisti in questo ambito, creando il primo e vero marketplace del Wealth Management in Italia. We Wealth si declina sia sul digitale, con la nascita di una piattaforma editoriale e di servizio con dei servizi e dei contenuti di alta qualità scritti da una redazione di giornalisti specializzati di We Wealth e da esperti della filiera del Wealth Management - quali a titolo esemplificativo notaio, avvocati, fiscalisti e art advisor - che sulla carta, con l'omonimo magazine mensile dedicato allo sviluppo dei temi legati al mondo della consulenza patrimoniale.

We Wealth si rivolge a tutta la filiera degli operatori che agiscono nell'advisory di prodotti, servizi finanziari e patrimoniali, pleasure asset - Wealth Manager, Private Banker, Family Office, Asset Manager, Broker, commercialisti, notai, fiscalisti, avvocati ed esperti d'arte - nonché agli HNWI, agli imprenditori, alle famiglie che dispongono di grandi patrimoni e ai collezionisti.

LA GUIDA | È STATA CURATA E REALIZZATA DA:

RESPONSABILE EDITORIALE | CLAUDIA TANI

ART DIRECTOR | ENZO PROVVIDO

COORDINAMENTO EDITORIALE | TERESA SCARALE

CONTENT EDITOR | GIULIA BACELLE, SILVIA BARBA, ANDREA BATANI, ITALO CARLI, FOCUS TEAM ARTE E BENI CULTURALI BONELLIEREDE (ALBERTO SARAVALLE, ANGELO BONETTA, FRANCESCO SBISÀ, STEFANO SIMONTACCHI, MANILO FRIGO, SILVIA STABILE, GIAMPAOLO GENTA) UMBERTO GIORDANO, GLORIA GRIGOLON, STEFANO GRILLI, ALESSANDRO GUERRINI, SHARON HECKER, GIORGIA LIGASACCHI, ALESSANDRO MONTINARI, ANNA PAOLA NEGRI-CLEMENTI, CHIARA PAOLINO, DONATELLA PREZIOSI, VIVIANA ROSITO, RAFFAELLA SARRO, TERESA SCARALE, DOMENICO SEDINI, SILVIA STABILE, SIMONE STRUMMIELLO, CLAUDIA TANI

PHOTO COURTESY | SOTHEBY'S ITALIA, FONDAZIONE BRANCA, ML FINE ART MATTEO LAMPERTICO, PAOLO PERANI

EDITORE | VOICES OF WEALTH

CEO | FABIENNE MAILFAIT

DIRETTORE EDITORIALE | PIEREMILIO GADDA

VOICES OF WEALTH SRL | Via Vincenzo Monti, 54 - 20123 Milano

Codice Fiscale e Partita Iva 10136740965

Per qualsiasi informazione, scrivi a: info@we-wealth.com

Per advertising/pubblicità, scrivi a: pubblicita@we-wealth.com

Visita il nostro sito: we-wealth.com

Informazioni importanti: Il presente documento, pubblicato da Voices of Wealth S.r.l. viene distribuito a scopo meramente informativo. Le informazioni qui contenute non rappresentano una consulenza, una raccomandazione o materiale di ricerca finalizzato all'investimento e non tengono in considerazione le specificità dei singoli destinatari. Il presente materiale non intende fornire una consulenza finanziaria, contabile, legale o fiscale e non deve essere utilizzato in tal senso. Voices of Wealth ritiene attendibili le informazioni qui contenute, ma non ne garantisce la completezza o la precisione. Voices of Wealth non si assume alcuna responsabilità per fatti o giudizi errati.

Nell'assumere le proprie decisioni strategiche e/o sulle singole operazioni finanziarie, gli investitori non devono fare affidamento solo sulle opinioni e sulle informazioni riportate nel presente documento. Le presenti informazioni non costituiscono né un'offerta, né una sollecitazione per l'acquisto di prodotti o la vendita di titoli o per la fornitura di qualsivoglia servizio finanziario/d'investimento.

© 2020 Voices of Wealth srl. Tutti i diritti riservati.

Qualsiasi riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta è vietata.

[illegible][illegible]

This is a reproduction of an abstract painting by Mark Rothko. The composition is dominated by a warm, intense palette of reds, pinks, and oranges. The background is a textured, mottled wash of these colors. Overlaid on this are several dark, swirling, and somewhat amorphous shapes in shades of brown, black, and dark red. A large, dark, circular form is prominent in the lower-left quadrant. The overall effect is one of emotional intensity and dynamic movement, characteristic of Rothko's style.

[illegible][illegible][illegible][illegible]

The background of the entire page is a large, abstract, textured image. It features a mix of red, white, and blue colors, with a torn, collage-like appearance. The textures are irregular and layered, giving it a sense of depth and movement.

The very first, the first, the second, the third, the fourth, the fifth, the sixth, the seventh, the eighth, the ninth, the tenth, the eleventh, the twelfth, the thirteenth, the fourteenth, the fifteenth, the sixteenth, the seventeenth, the eighteenth, the nineteenth, the twentieth, the twenty-first, the twenty-second, the twenty-third, the twenty-fourth, the twenty-fifth, the twenty-sixth, the twenty-seventh, the twenty-eighth, the twenty-ninth, the thirtieth, the thirty-first, the thirty-second, the thirty-third, the thirty-fourth, the thirty-fifth, the thirty-sixth, the thirty-seventh, the thirty-eighth, the thirty-ninth, the fortieth, the forty-first, the forty-second, the forty-third, the forty-fourth, the forty-fifth, the forty-sixth, the forty-seventh, the forty-eighth, the forty-ninth, the fiftieth, the fifty-first, the fifty-second, the fifty-third, the fifty-fourth, the fifty-fifth, the fifty-sixth, the fifty-seventh, the fifty-eighth, the fifty-ninth, the sixtieth, the sixty-first, the sixty-second, the sixty-third, the sixty-fourth, the sixty-fifth, the sixty-sixth, the sixty-seventh, the sixty-eighth, the sixty-ninth, the seventieth, the seventy-first, the seventy-second, the seventy-third, the seventy-fourth, the seventy-fifth, the seventy-sixth, the seventy-seventh, the seventy-eighth, the seventy-ninth, the eightieth, the eighty-first, the eighty-second, the eighty-third, the eighty-fourth, the eighty-fifth, the eighty-sixth, the eighty-seventh, the eighty-eighth, the eighty-ninth, the ninetieth, the ninety-first, the ninety-second, the ninety-third, the ninety-fourth, the ninety-fifth, the ninety-sixth, the ninety-seventh, the ninety-eighth, the ninety-ninth, the hundredth.