

I VOSTRI SOLDI

In Gestione

 Rischio **RR** Rendimento

**Fondi, Sicav, Fondi Pensione,
Gestioni Patrimoniali e Private Banking**

AL TOP Fondi

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Azionari internazionali			
Etica Azionario	25,25	C	7,36
Eurizon Az Internazionali	22,26	C	8,67
UBI Azioni Globali	21,48	C	8,51
Capital Italia	19,00	C	8,27
Allianz Multi90	18,86	C	6,88

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Azionari Europa			
Eurizon Az PMI Italia	35,50	B	11,66
Fondersel P M I	33,09	C	12,98
AcomeA Italia A1	31,17	D	15,55
Fideuram Italia	28,27	B	14,52
Synergia Az Small Cap Italia	28,00	B	10,59

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Azionari USA			
Interf Eq USA Advant	32,70	B	9,99
Bnl Azioni America	27,09	C	10,69
Anima Geo America Y	26,87	C	9,22
Eurizon Az America	26,60	B	10,12
Anima America A EUR	25,19	D	9,36

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Azionari specializzati			
Interf Eq Japan	25,48	D	13,86
Fonditalia Equity Japan R	24,94	D	13,93
Eurizon Az Finanza	21,16	A	9,61
AcomeA Asia Pacifico A2	18,18	A	10,31
Fonditalia Euro Financials T	17,71	C	14,74

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Bilanciati			
Etica Bilanciato	16,35	B	5,28
UBI Portafoglio Dinamico	13,28	B	5,17
Eurizon Soluz 60	12,32	C	5,64
UBI Pramerica Glb Multifund 50	11,99	C	5,11
Eurizon Bil Euro Multi	11,97	C	5,58

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Obbligazionari			
Nordfondo Obb Paesi Emerg	13,74	B	5,46
Anima Fix Obb Globale A	13,04	D	4,84
Anima Pianeta A EUR	12,56	C	4,71
Bnl Obbl Emergenti	12,12	C	8,27
Gestielte Obb Internaz cl B	11,12	B	4,26

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Monetari			
AcomeA Liquidita' A1	0,27	C	1,81
BancoPosta Liquidita' Eur	-0,04	B	0,29
Eurizon Tesoreria Euro B	-0,05	B	0,32
Nordfondo Liquidita'	-0,09	C	0,37
BNL Liquidita'	-0,20	D	0,61

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Flessibili			
Azimut Trend Italia	34,61	C	18,23
Fondersel World Allocation	20,83	C	7,66
Arca Formula Estoxx 15	19,70	C	13,12
Mediolanum Fless Italia L	15,81	C	13,48
Azimut Formula 1 Absolute	15,76	C	9,16

Private banking Per diversificare gli investimenti sale l'interesse per le opere d'arte. Ecco i servizi offerti dalle banche

PORTAFOGLI artistici



di Francesca Vercesi

Da inizio luglio, la sede di Milano della casa d'aste Sotheby's si è trasferita da via Broggi nel più centrale palazzo Serbelloni, in corso Venezia, e aprirà le danze per la prima volta a settembre con l'anteprima delle opere che saranno ospitate a ottobre nell'Italian Sale a Londra. Il mercato delle compravendite di opere d'arte gode di ottima salute, anche grazie alla presenza di neo collezionisti da tutto il mondo, come i nuovi ricchi asiatici, che vanno a ingrossare le fila di quelli storici e più consolidati, gli anglo-americani. Sta di fatto che, di fronte a quotazio-

ni dell'oro non certo soddisfacenti e in scarsità di asset class alternative profittevoli, l'arte torna sugli scudi. «L'opera d'arte è da considerarsi a tutti gli effetti un'asset class alternativa. La diversificazione del rischio e il vantaggio fiscale spingono sempre più clienti a usare questa forma di investimento. In Italia, per esempio, non esiste tassa sulle plusvalenze originarie nella compravendita delle opere d'arte e non devono essere denunciate nella dichiarazione dei redditi», spiega Marco Mazzoni, presidente di Magstat consulting, società di consulenza nel private banking. Negli Stati Uniti, in Gran Bretagna, Francia, Germania e ora anche in Russia e in Cina, molti istituti finanziari e bancari si sono messi ad allestire vere e proprie

strutture di art advisory dove per art advisor si intende una figura a metà strada tra l'esperto d'arte e il consulente finanziario. In Italia l'art banking è una realtà ancora circoscritta. Per ora sono pochi gli istituti di credito che hanno una figura specializzata al loro interno. Dall'ultimo Osservatorio sul private banking in Italia di Magstat, emerge che «in Italia, a fine 2014, il 25,8% degli operatori attivi nel private banking offre servizi di art advisory ai propri clienti. Solo il 21,9% dei player che propongono questo servizio ha una divisione interna alla banca, il resto (78,1%) lo dà in outsourcing, ovvero stringendo rapporti di collabora-

(continua a pag. 30)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE



Portafogli

(segue da pag. 29)

zione con società di consulenza specializzate nel campo dell'arte come Open-Care, ArtNetWorth e Artfin o con case d'asta come Christie's e Sotheby's», sottolinea Mazzoni che ha curato l'Osservatorio. E ancora, secondo uno studio sul servizio art advisory offerto dalle banche private italiane di Aipb, l'Associazione Italiana del private banking, il 44% non fornisce questo servizio, il 28% lo dà in outsourcing e soltanto il 15% lo prevede al proprio interno. Mentre un 13% lo sta allestendo. I dati della ricerca Aipb dicono che il 47% delle famiglie intervistate (che si affidano a strutture di private banking) possiede opere d'arte ma a tutt'oggi solo l'8% si rivolge alle banche. Ecco che in Italia ad avere un servizio integrato sono UniCredit e Banca Aletti. Mentre il private banking di Intesa Sanpaolo si affida agli esperti di Eikonsarte. Intanto Banca Carige ha di recente lanciato un nuovo servizio destinato alla consulenza per gli investimenti di opere d'arte. E il private banking del Gruppo Montepaschi mette a disposizione l'art advisory in collaborazione

Alla prova della voluntary disclosure

di Francesca Vercesi

La vendita delle opere d'arte da parte dei privati non è soggetta a Iva e non sconta imposte sulla plusvalenza ottenuta dalla cessione. La vendita di opere d'arte da parte delle gallerie, al contrario, è soggetta a Iva nella misura del 22% (l'aliquota massima applicata in Europa), mentre la vendita di opere d'arte realizzata dall'autore o dai relativi eredi è soggetta a un'aliquota Iva del 10%. In particolari condizioni, però, è possibile prevedere il pagamento dell'Iva solo su una parte del valore dell'operazione. E ora entra in scena la voluntary disclosure che riguarda anche i beni artistici. In vigore dal 1° gennaio del 2015, la voluntary disclosure (o collaborazione volontaria) è uno strumento che consente ai contribuenti che detengono illecitamente patrimoni all'estero di regolarizzare la propria posizione denunciando spontaneamente all'Amministrazione finanziaria la violazione degli obblighi di monitoraggio.

con un network di alleanze e partnership sulle principali piazze nazionali e internazionali, tra i quali ArtService, OpenCare e Nomisma. «A fronte del crescente interesse rivolto agli investimenti in opere d'arte, l'integrazione di servizi di consulenza per la gestione di collezioni o beni artistici rappresenta un vantaggio competitivo che aggiunge valore e che favorisce la fidelizzazione del cliente», spiega Franco Dentella, vicedirettore generale e responsabile private banking di Banca Aletti. Qualcosa si muove? In parte sì. Un po' perché l'interesse dei clienti per l'investimento in arte cresce e un po' perché le banche stanno spingendo sul tasto dei servizi anche in vista della voluntary disclosure che può essere attivata anche per le opere d'arte.

«Tra i capitali regolarizzabili, rientrano anche le opere d'arte, detenute all'estero da parte di persone fisiche, società semplici, ed enti non commerciali, che al 31 dicembre 2014 non risultano dichiarate nel quadro RW», spiega Marco Mazzoni, presidente di Magstat Consulting. A partire dal 2009 (con il Modello Unico 2010) le opere d'arte detenute all'estero debbono essere indicate nel modello RW delle dichiarazioni dei redditi delle persone fisiche residenti in Italia (e in quelle delle società semplici ed enti non commerciali). L'obbligo discende dall'interpretazione estensiva del concetto di investimento fornita dalla circolare 45/E del 13 settembre 2010. Chi non ha mai indicato nella propria dichiarazione dei redditi, a decorrere dal 2009, le opere detenute all'estero rischia l'applicazione di sanzioni dal 3 al 15% del prezzo di acquisto dell'opera (o del suo valore) per ogni anno di omessa indicazione. Se le opere sono detenute nei Paesi black list, tali sanzioni sono raddoppiate. (riproduzione riservata)



Franco Dentella

Un mercato poco regolamentato. Da sempre i grandi galleristi influenzano il gusto. Un giocatore che si è aggiunto, poi, è il mondo delle case d'asta, da Sotheby's a Christie's fino alle domestiche Finarte, la genovese Cambi, la toscana Pandolfini e la milanese Il Ponte. E anche le grandi fie-

re restano importanti, da Art Basel, Miami, Hong Kong, Maastricht, Frieze di Londra, Armory Show a New York. «A fare la parte del leone, oggi, sono l'arte moderna e contemporanea ma funzionano anche i settori di nicchia. Del resto molte cose che si vendono in Italia sono destinate al mercato internazionale», spiega Cristiano Collari, art advisor indipendente e curatore del reparto libri e manoscritti rari delle aste Bolaffi. Collari spiega che «il libro dal titolo la Somma di aritmetica, geometria, proporzioni e proporzionalità del matematico toscano Luca Pacioli, stampato nel 1494 a Venezia e aggiudicato a 530 mila euro (si partiva da 70 mila, ndr) è il volume più caro mai venduto all'asta in Italia ed è anche il lotto singolo con la più

alta aggiudicazione nella storia delle aste Bolaffi». L'esperto di manoscritti sottolinea che «in generale l'arte del '900 e del XXI secolo è diventata una forma finanziaria». I consulenti di Eikonsarte, art advisory del private banking di Intesa Sanpaolo spiegano che «per Intesa Sanpaolo tagliamo un abito su misura per il cliente. Siamo stati tra i primi in Italia a farlo in maniera organica sin dai tempi di Ambroveneto. La percentuale dei clienti del private banking che si rivolge a noi per una consulenza d'arte è di circa il 10%. L'art advisor, almeno come l'intendiamo noi, è l'unica figura oggettiva all'interno del sistema dell'arte dove tutti sono giocatori e non ci sono arbitri». Sta di fatto che l'arte italiana vale comunque solo l'1% del mercato mondiale, un assurdo rispetto ad uno dei patrimoni in assoluto più importanti.

«Le questioni che hanno determinato un dato così sconcertante sono tante e riguardano la nostra eccessiva burocrazia, l'Iva alle stelle, oltre alla notifica (non si può vendere all'estero opera d'arte di oltre 50 anni ritenuta di rilevante importanza per il patrimonio nazionale, ndr), un provvedimento vetusto e antistorico. Il blocco all'esportazione può determinare un deprezzamento del valore anche di 4-5 volte», concludono i consulenti di Eikonsarte. Ed ecco che la quota di sommerso del mercato italiano dell'arte è stimata attorno al 40%. Senza dimenticare che bisogna fare attenzione ai falsi e anche in Italia c'è il rischio di truffe per cui prima di investire è bene accertarsi dell'autenticità dell'opera. (riproduzione riservata)

Filipponi (Unicredit), pianificare l'acquisto per non sbagliare

di Francesca Vercesi

È in crescita la domanda di art advisory da parte della clientela private. Per questo le banche hanno investito su questo servizio gratuito, per fidelizzarla ancora di più. Tre istituti italiani offrono questa consulenza da svariati anni anche se con modelli diversi: il private banking di Unicredit ha creato al suo interno, fin dal 2004, un servizio che risponde alla direzione investment & wealth advisory. Intesa Sanpaolo ha esternalizzato il servizio a Eikonsarte, mentre Banca Aletti lo fa tramite una rete di consulenti interni ed esterni. In tutti questi casi il servizio non è a pagamento perché è compreso nel servizio di wealth management in generale. «In un mercato come quello dell'arte, opaco, non regolamentato e dove operare in conflitto di interesse è la norma, poter affiancare il cliente con una consulenza pienamente indipendente è il nostro vero guadagno», commenta Domenico Filipponi, responsabile art advisory del private banking Italy network di Unicredit che spiega:

«operare con una struttura interna alla banca offre il vantaggio di potersi confrontare con gli altri specialisti, siano essi di finanza, real estate o asset protection, di poter condividere le informazioni sulle diverse azioni in atto sul patrimonio del cliente e di offrire una consulenza davvero globale e, riteniamo, più efficace». Intanto cresce la richiesta da parte dei clienti e l'attenzione sul settore anche in ottica di diversificazione. «Questo sta accadendo soprattutto dal dopo il fallimento della banca Usa Lehman, ovvero dalla seconda metà del 2008. Chi ha comprato tra il 2009 e il 2011, anni in cui abbiamo assistito, soprattutto in Italia, a una decisa contrazione del mercato, ha fatto ottimi affari», dice Filipponi.

All'inizio «ci limitiamo a rispondere alla specifica esigenza espressa dal cliente, poi si crea un rapporto di conoscenza e

stima reciproca, dove sono il confronto e lo scambio di idee a prendere il sopravvento. I nostri clienti, generalmente, hanno un approccio diverso rispetto a quello dello speculatore. Il piacere di collezionare e accumulare, tipico per i beni

refugio, prevale nelle motivazioni che spingono all'acquisto ma in un'ottica di diversificazione non si esclude l'ipotesi di eventuali vendite quando il mercato offre delle buone opportunità di realizzo», continua Filipponi. E l'arte contemporanea continua ad andare per la maggiore. Ma come pianificare i propri acquisti ai fini, anche, di un buon investimento?

«Si fa scouting su artisti che, a fronte di un solido riconoscimento storico, artistico e critico non hanno ancora espresso pienamente il loro potenziale commerciale, con l'attenzione di indirizzare le scelte verso quegli ambiti artistici in linea con

il gusto nel momento. È un mercato con dinamiche particolari e, apparentemente, non chiaramente decifrabili, per lo meno a chi non lo conosce profondamente», precisa Filipponi. Un esempio? «Le opere di Agostino Bonalumi o Paolo Scheggi, per fare solo due nomi, fino a qualche anno fa si compravano per poche decine di migliaia di euro. Oggi, dopo un lavoro di ampliamento del loro mercato su scala internazionale, possono arrivare a quotare anche oltre il milione».

A livello internazionale gli americani sono sempre potentissimi ma ora si dividono il mercato coi milionari cinesi. «La compagine internazionale oggi è molto varia e diversificata ed è più stabile rispetto al passato quando i mercati di riferimento erano solo Usa, Europa e Giappone e dove bastava una scossa geopolitica per mettere in discussione l'intero mercato», conclude Filipponi. E anche i Paesi arabi sono in pole position. A partire da Qatar che sta facendo molti acquisti di opere per il nuovo museo che aprirà a Doha nel 2016, il National museum of Qatar, firmato da Jean Nouvel. (riproduzione riservata)



Domenico Filipponi