



TESEO

Edizione riservata



Art Advisory e consulenza finanziaria: frontiera o nicchia?

- Programma -

Premessa

L'arte è da considerarsi a tutti gli effetti una vera asset class alternativa e il suo mercato rappresenta un mondo interessante e ricco di opportunità da esplorare per chi voglia diversificare i propri investimenti o per la gestione dei patrimoni ereditati secondo formule che non siano solo condizionati dalla dismissione.

Gli intermediari finanziari – in particolare modo chi si indirizza anche (od esclusivamente) ad una clientela di livello Private - si stanno sempre più attrezzando con una vera attività specializzata per fornire alla propria clientela servizi di Art Advisory, passando dall'esperienza occasionale a quella di proporre il servizio strutturato all'interno di un insieme di servizi atti alla gestione patrimoniale.

Il servizio di Art Advisory è rivolto a un pubblico sensibile all'arte e al "mercato dell'arte", quale alternativa e occasione di diversificazione rispetto ai canonici strumenti d'investimento.

I consulenti finanziari rappresentano spesso il punto di contatto con il cliente interessato ad investire in arte.

Il mercato dell'arte – tuttavia - è una realtà molto particolare e specialistica per chi non ne conosca le dinamiche e le regole.

Affinché il Consulente finanziario possa comprendere l'esigenza e rispondere al piacere del cliente di "investire in arte" e proporre – poi - con efficacia un servizio di Art Advisory è necessario che conosca una serie di "elementi di base" che caratterizzano il "sistema dell'arte" e le regole che ne condizionano il mercato.

Contenuti

Il sistema Arte: struttura e caratteristiche del settore

- le caratteristiche principali del sistema Arte,
- i principali attori: l'artista e le sue opere,
- la Collezione e il Patrimonio
- arte antica, moderna e contemporanea
- i soggetti operanti nel settore (fondazioni, musei, collezioni privati, fiere, gallerie e mercanti, il mercato online ecc.)

La gestione finanziaria nel sistema Arte: dall'arte al business

- La compravendita: singole opere e/o collezioni
- Le opportunità d'acquisto
- L'individuazione dei canali di vendita

Art Advisory: quando e come investire in arte – l'evoluzione del settore e nuovi scenari

- Come si valuta un'opera d'arte
- La relazione con i clienti Private e con la figura dell'Art Advisor

Creare una Collezione

- La Collezione privata come forma di investimento.
- La Collezione aziendale come forma di investimento e di immagine.
- La Collezione di un Fondo per l'Arte.