

# Dai private banker ai family office prendi l'arte e chiama l'avvocato

**Sibilla Di Palma**

*Milano*

«In occasione di una successione testamentaria è emerso un patrimonio artistico di valore superiore al resto della ricchezza familiare (impresa, immobili e altro) e così abbiamo realizzato la necessità di una consulenza specialistica». Nicola Canessa, partner di Cba, spiega la scelta dello studio legale di lanciare una nuova *practice*, denominata Art Law. Non si tratta di un'iniziativa isolata, considerato che diversi avvocati d'affari si stanno lanciando in questo filone di business, puntando da una parte alla clientela privata, dall'altro alla collaborazione con strutture di *private bank* e *family office* che vedono nell'arte uno strumento di diversificazione degli investimenti. Nella consapevolezza che un quadro o una scultura garantiscono al proprietario un livello di soddisfazione, dato dal godimento dello stesso, non paragonabile a un titolo azionario o a un bond. Anche se, ovviamente, al tempo stesso sono tendenzialmente più difficili da liquidare in caso di necessità e si prestano a una serie di implicazioni di carattere legale (dalla stima del valore all'eventuale tassazione).

Tornando a Cba, l'avvocato spiega che la nuova divisione è composta da otto professionisti: non solo avvocati, ma anche esperti acca-

LE LAW FIRM SI ORGANIZZANO, ANCHE CON PROPRIE STRUTTURE INTERNE DEDICATE, PER GESTIRE I MILLE RISVOLTI LEGALI E FISCALI COLLEGATI AL POSSESSO, ALL'EREDITÀ O AL COMMERCIO DI OPERE: NEL 2017 ASTE IN ITALIA PER 117 MILIONI DI EURO

demici «perché il diritto dell'arte è molto trasversale ed è dunque difficile che un avvocato riesca da solo a offrire un servizio a tutto tondo». Il dipartimento si occupa di offrire consulenza sulla parte legale e fiscale nell'ambito della gestione e della vendita di opere d'arte. «Seguiamo famiglie, artisti, fondazioni», aggiunge Canessa. «Senza escludere quei privati che, pur non guadagnando grandi cifre, con qualche sacrificio riescono ad acquistare l'opera d'arte che gli piace».

Mentre Alessia Zorloni, economista della cultura e *art advisor*, ravvisa un interesse crescente da parte degli operatori della finanza, come *private banker* e *family office*, «che stanno inserendo i beni di passione, tra cui l'arte, tra i propri servizi con lo scopo di integrare la propria offerta in ottica olistica».

Una gallerista internazionale che aveva organizzato una mostra in Italia a cui è stata rubata una delle opere. È uno dei casi seguiti da Whiners, che l'ha assistita in fase di risarcimento del danno, come racconta Giulia Cipollini, partner e head of *private client & tax* della law-firm in Italia. «Negli ultimi anni questo mercato sta acquistando una rilevanza sempre maggiore in ambito legale. Ciò è dovuto al fatto che l'arte viene sempre più riconosciuta dai collezionisti stessi come un asset dal duplice valore, sia culturale che fi-

nanziario, e che rende necessaria una maggiore attenzione alla sua valorizzazione e alla pianificazione patrimoniale».

Lo studio ha perciò sviluppato una *practice* dedicata che assiste i clienti nella gestione, pianificazione patrimoniale, successoria e fiscale delle collezioni e delle opere d'arte, oltre a offrire consulenza legale nelle operazioni di acquisto, vendita, esposizione e prestito di opere d'arte, nonché nella loro importazione ed esportazione. Al servizio di una clientela che spazia dai «collezionisti alle persone fisiche, fino alle *charities* o altre istituzioni che operano in questo settore a livello internazionale».

Il numero di collezionisti e appassionati in giro per il mondo è in crescita. Il sito specializzato "Collezione da Tiffany" segnala che lo scorso anno le aste italiane di arte moderna e contemporanea hanno battuto opere d'arte per 117,2 milioni di euro, con una crescita del 4 per cento tra le case italiane. Un trend positivo confermato anche dal Deloitte Art&Finance Report, secondo cui i patrimoni investiti in

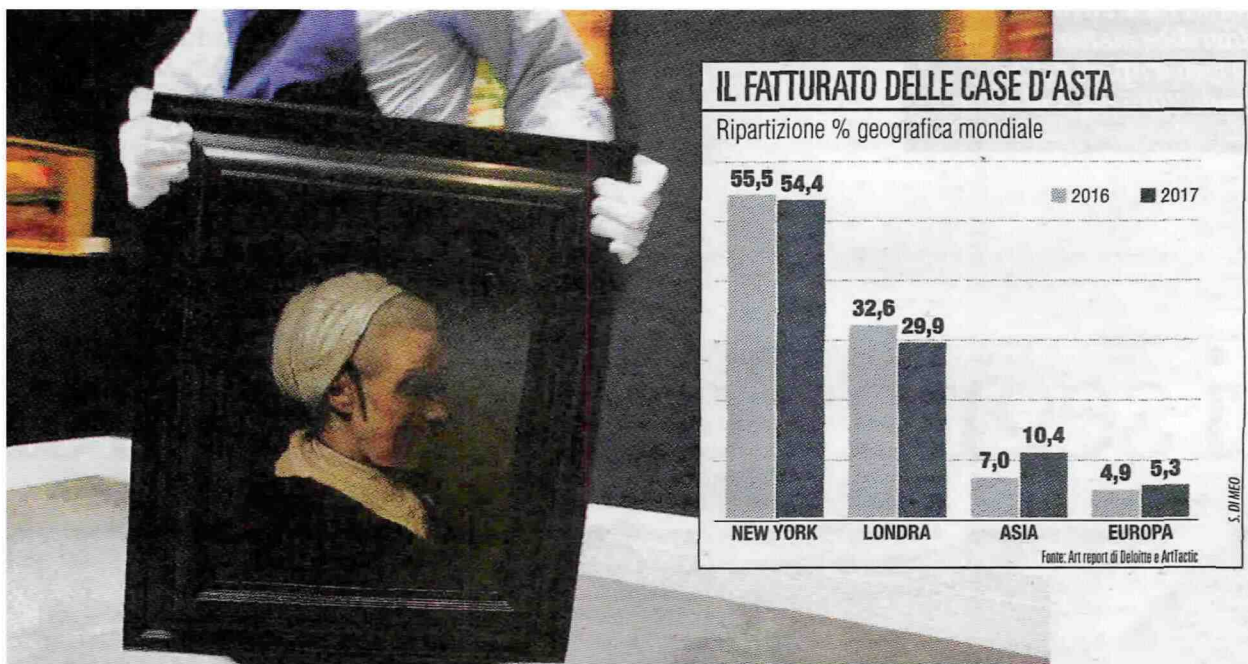
arte e oggetti da parte degli ultra high net worth individuals (coloro cioè che hanno ricchez-

ze superiori ai 5 milioni), che nel 2016 ammontavano a 1.600 miliardi a livello mondiale, entro il 2026 saliranno a 2.700 miliardi. Lo studio sottolinea che i cosiddetti *collectibles* (opere d'arte, orologi e preziosi in genere, nonché auto storiche) sono beni dotati di appeal crescenti anche presso i *wealth manager* (l'88 per cento si è espresso in questa direzione), che fanno da tramite con la clientela facolto-

sa. Ha creato un team specializzato in diritto dell'arte e dei beni culturali composto da una decina di professionisti anche BonelliErede. «Le questioni trattate», spiega Alberto Saravalle, partner e leader del focus team arte e beni culturali dello studio legale, «spaziano dall'assistenza a gallerie o artisti che organizzano mostre alla consulenza a

musei in tema di prestiti, licenze di esportazione e sicurezza; dalla sponsorizzazione di interventi di restauro alla costituzione di fondazioni o trust per la gestione e la trasmissione di collezioni di famiglia. Senza escludere», conclude, «contenziosi per il recupero di opere d'arte trafugate durante la seconda guerra mondiale e alle problematiche sull'autenticità delle opere».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Nicola Canessa (1)**, partner di Cba; **Giulia Cipollini (2)**, socio della law firm Withers e **Alberto Saravalle (3)**, partner e leader del Focus team arte di BonelliErede

