

f (<https://www.facebook.com/ArtsLife.it>)

t (<https://www.twitter.com/artslifetweet>)

YouTube (<https://www.youtube.com/user/arslife>)

rss (<https://www.artslife.com/feed>)

@ ([https://www.instagram.com/insta\\_artslife](https://www.instagram.com/insta_artslife))

➔ (<https://artslife.com/wp-login.php?>

redirect\_to=[https://artslife.com/wp-content-](https://artslife.com/wp-content/partners-lancia-il-suo-nuovo-servizio-di-art-advisory-intervista/)

partners-lancia-il-suo-nuovo-servizio-di-art-advisory-intervista%

Q



# mercanteinfiera

Online

dal 29 Febbraio  
al 29 Marzo  
solo on-line

([https://www.mercanteinfiera.it/?utm\\_source=media&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=2020spring&utm\\_content=artslife](https://www.mercanteinfiera.it/?utm_source=media&utm_medium=cpc&utm_campaign=2020spring&utm_content=artslife))



(<https://www.facebook.com/ArtsLife.it/>)

**ArtsLife**<sup>©</sup>  
the cultural revolution online  
(<https://artslife.com/>)



(<https://www.facebook.com/ArtsLife.it/>)

**ArtsLife**<sup>©</sup>  
the cultural revolution online  
(<https://artslife.com/>)



(<https://www.printfriendly.com>)

## Lo studio Loconte & Partners lancia il suo nuovo servizio di Art Advisory. Intervista a tutto campo

di (<https://artslife.com/author/lucaros/>) Redazione (<https://artslife.com/author/lucaros/>)

(<https://artslife.com/wp-content/uploads/2020/03/Stefano-Loconte.jpg>)

*Stefano Loconte – Fondatore & Managing Partner Studio LOCONTE&PARTNERS*

L'ARTE E I BENI DA COLLEZIONE: IL VALORE, FRA PASSIONE E INVESTIMENTO, VA ACCOMPAGNATO DA UNA CONSULENZA SPECIFICA. L'intervista con il Fondatore e Managing Partner di Loconte & Partners (<http://www.loconteandpartners.it/it>) Stefano Loconte e l'art advisor Elisa Carollo, che coordina il servizio nello studio.

**DA DOVE NASCE L'IDEA DI QUESTO NUOVO SERVIZIO DI ART ADVISORY ALL'INTERNO DELLO STUDIO?**

**Fondatore:** Loconte & Partners è sempre stato uno studio *benchmark* nel settore, in quanto primo ad offrire un servizio olistico di gestione e pianificazione dei patrimoni dalla spiccata propensione internazionale e che unisce la consulenza legale e tributaria con quella di puro wealth management. In tal senso, per completare la nostra offerta non potevamo non

Pol

su

priv

a

COO

guardare anche alle così dette *alternative assets* o *passion assets*, che vedono oggi sempre più riconosciuta una certa importanza strategica, parallelamente ad una crescita sia di popolarità che di volumi del loro mercato.

Per primi abbiamo ricevuto poi diverse richieste che ci hanno orientato in questa direzione, sia dai nostri clienti, che da parte della rete di partner finanziari con cui collaboriamo costantemente. Da ciò, dunque, l'idea, se non proprio l'esigenza, di dotarci al nostro interno di un team specializzato nel settore arte e beni da collezione, che potesse offrire consulenza nella gestione e pianificazione anche di tali beni come parte integrante, e spesso strategica, dei portafogli *private*, con la sensibilità di affrontare e gestire al meglio anche l'emotività e la passione che caratterizzano questi assets.

La pubblicazione del libro *COLLECTING Art – Guida NON artistica per collezionisti e appassionati*, era già stata un primo passo importante nel settore: un progetto editoriale realizzato con il supporto di Milano Finanza e Class Editori, che mirava a offrire una guida pratica aggiornata, ma soprattutto accessibile per tutti, sui i profili legali e fiscali che caratterizzano il mercato dell'arte. Sono certo che questo servizio permetterà inoltre di ampliare anche il nostro network di interlocutori, e, cosa forse più importante, possa contribuire a connettere un po' di fili fra quelli che sono spesso *gate keepers*, ovvero i *fiduciaries* – *consulenti finanziari, family offices, avvocati, commercialisti* – che per primi sono a conoscenza e si trovano a gestire questi assets nei portafogli dei loro clienti, e i professionisti che se ne possono occupare, con diversa serietà e risultati, quali *dealers, advisors* professionali e case d'asta.

### ***E come professionista del mondo dell'arte, da dove viene la scelta di affiancare lo studio in tale nuovo progetto?***

**Advisor:** Come professionista nel mondo arte ho deciso di affiancare lo studio in questo progetto perché credo nell'importanza e nelle opportunità di dialogo fra il mondo dell'arte e il mondo finanziario e della consulenza legale e fiscale. Tali *gate keepers*, godono infatti di una posizione privilegiata di fiducia e credibilità presso i propri clienti, che permette di avviare un'importante lavoro di *educational* condivisa, sia per una gestione più accorta e consapevole dei propri beni per chi colleziona o si è trovato ad ereditare, sia soprattutto per chi ha le risorse e potrebbe essere avvicinato e consigliato nell'investire in *assets* diversi, se consideriamo la prospettiva finanziaria, o in una passione da scoprire/approfondire, da un'altra prospettiva più "umana/culturale". Il mondo del collezionismo, soprattutto qui in Italia, ha infatti molte barriere all'ingresso, spesso invisibili e dovute più a consolidati usi e percezioni sociali: la gente, anche se appassionata o perlomeno incuriosita, è spesso diffidente perché non sa a chi affidarsi, ha paura di sbagliare acquisizione e "buttare soldi", o semplicemente crede che sia un mondo accessibile solo a chi ha milioni da investire, o le conoscenze, o entrambi.

(<https://artslife.com/wp-content/uploads/2020/03/Elisa-Carollo.jpeg>)

*Elisa Carollo, Art Advisor Studio LOCONTE&PARTNERS*

Venendo da una esperienza internazionale nel mercato statunitense, ho potuto osservare come la trasparenza e la professionalità trasmessa dagli operatori siano fra i principali fattori che contribuiscono a rendere più accessibile e popolare il collezionismo, a diversi livelli, al di là di eventuali benefici fiscali o mode. L'*educational* per conoscere, l'assistenza professionale nel condurre la *due diligence* necessaria e l'analisi di tutti gli aspetti legali e fiscali propri di un collezionismo consapevole, credo siano alla base anche di un'estensione della platea nazionale di acquirenti e sostenitori del mercato dell'arte e dei beni da collezione. Chi compra arte in particolare poi, anche se lo fa per passione, raramente nega oggi un'attenzione anche all'ottica d'investimento, in termini di diversificazione del proprio portafoglio e/o come strategica riserva di valore, come anche il particolare momento di crisi e emergenza, con il crollo delle borse, sta confermando.

### **COME PERCEPITE L'EVOLUZIONE DEL RAPPORTO DEL MONDO DEL WEALTH MANAGEMENT CON IL MONDO ARTE E DEI BENI DA COLLEZIONE? E DALL'ALTRA, COME E' PERCEPITO IL MONDO WEALTH MANAGEMENT E FINANZA DAGLI OPERATORI DEL MONDO ARTE?**

**1° prospettiva (Fondatore Wealth & Legal):** Come rilevato anche da numerosi report nel settore, nel mondo wealth management si sta finalmente vincendo l'iniziale diffidenza, e si è ormai affermata piuttosto l'esigenza di guardare al portfolio dei propri clienti in maniera olistica ed eterogenea, includendo, quindi, anche l'arte e i beni da collezione, così

come le attività filantropiche, nella gestione e pianificazione dei patrimoni dei propri clienti. Del resto, il mondo del wealth non può più ignorare i valori crescenti del mercato di questi beni. Valori che, fra l'altro, hanno spesso resistito alle principali crisi degli ultimi anni, e probabilmente si confermeranno anche in quella attuale, rafforzando solo la percezione che possano essere riserve strategiche di valore, qualunque cosa accada.

Diventa poi fondamentale considerare tali beni anche nell'ottica della pianificazione successoria, al fine di trasmettere tale valore a eredi consapevoli o inconsapevoli di esso, o massimizzarne il valore di mercato gestendo la vendita *pre o post mortem*. In Italia non si trovano purtroppo gli stessi benefit fiscali relativi a donazioni o prestiti, che sono invece opzioni strategiche di estate planning nel mondo anglosassone, e in particolare americano. La stessa normativa italiana che li fa rientrare d'ufficio, qualora in casa come "arredo", nel 10% del valore globale netto imponibile dell'asse ereditario senza alcun obbligo di specifiche dichiarazioni, disincentiva in realtà ogni azione preventiva o di pianificazione invece incoraggiata da obblighi di puntuali *appraisals* e perizie imposti da altre legislazioni. Tuttavia, esistono anche in Italia varie opzioni percorribili, come trust, fondazioni, o anche vendite già pianificate e dettate da testamento, che possono evitare che una collezione, frutto di passione e impegno magari di anni, sia subito disgregata da eredi disinteressati a tenerla, o peggio, il relativo valore venga dissipato nella fretta di vendere sui canali o momenti sbagliati. Stesso discorso poi per le possibilità di benefici fiscali derivanti da iniziative filantropiche, come quelli permessi anche in Italia oggi dall'Art Bonus: uno strumento ancora poco considerato nella consulenza fiscale per privati e aziende, che può invece portare beneficio al singolo e alla collettività.

**2° prospettiva (Art Advisor):** Credo che il mondo dell'Arte e quello della finanza abbiano sofferto di una reciproca diffidenza, che sta però progressivamente scomparendo a fronte delle tante opportunità offerte da un reciproco scambio e contatto.

Soprattutto in ambito internazionale e nel mercato statunitense è ormai chiaro che il mondo dell'arte ha beneficiato enormemente nella crescita dei suoi numeri proprio dall'ingresso di nuovi investitori e player del mondo finanziario. Penso a certe *third parties guarantees* rese possibili solo da un pool di investitori, spesso messi insieme dalle principali banche, o coperte direttamente da specifici fondi di investimento specifici in arte, come poi l'art lending oggi ampiamente sfruttato in America da tutti gli HNWI e offerto ormai da tutte le banche americane, così come da boutique specializzate in tal servizio.

Dall'altra, lavorando per un'art advisory a New York, ho potuto constatare di persona come il contatto e la collaborazione con private bankers o agenti assicurativi rappresenti un elemento imprescindibile per lo sviluppo di questo business. Certo, il recente scandalo del caso Inigo Philbrick, la più grande frode ad oggi nel mondo dell'arte, ci segnala alcuni rischi in questa relazione, quando si tratta l'arte solo e unicamente in termini finanziari. Per questo personalmente nutro dei dubbi sugli investimenti frazionati in arte, o altri tool come gli ormai scomparsi *art funds*, che escludono l'aspetto fondamentale del possesso e godimento dell'opera.

Probabilmente questa crisi attuale farà un po' di ordine e pulizia, anche in questo senso. Del resto, la stessa entrata in vigore dell'ultima normativa sull'antiriciclaggio, che ha imposto anche agli operatori nel mondo dell'arte determinati obblighi, al pari degli altri operatori finanziari, ha in qualche modo chiuso un cerchio, sia nel costringere il settore ad una tanto auspicata trasparenza.

(<https://artslife.com/wp-content/uploads/2020/03/Berettastudio-ph.AndreaRossetti.jpeg>)

*RICCARDO BERETTA in Studio, foto di Andrea Rossetti*

## **COM'E' STRUTTURATO ALL'INTERNO DELLO STUDIO IL SERVIZIO, E QUALÈ LA CARATTERISTICA DISTINTIVA RISPETTO ALTRI STUDI LEGALI OPERANTI GIA' NEL SETTORE?**

**Fondatore:** Il nostro servizio di art advisory si articola in due parti: la prima è quella della consulenza legale e fiscale specifica relativa a tutta la parte operativa e che vede il coordinamento dell'Avv. Massimiliana Palumbo (gestione profili giuridici e fiscali per la vendita e acquisto di opere d'arte in Italia e all'estero; contratti di compravendita di opere d'arte e relativa attività di due diligence; donazioni, eredità, atti di liberalità e passaggi generazionali di singole opere e di intere collezioni; esportazione e importazione temporanea o definitiva di opere d'arte; costituzione di fondazioni, archivi e trust

di opere d'arte...) La seconda è quella invece dell'art advisory e collection management in senso stretto con a capo la Dott.ssa Elisa Carollo, con cui offriamo consulenza dalla *A alla Vendita* per arte e altri beni da collezione (gioielli, vini, arti decorative...) nel senso che seguiamo il collezionista nell'acquisizione, nella presa di coscienza (perizie e stime) e protezione del valore (storage, assicurazioni...), come poi nella realizzazione del valore/brokerage (indicando i canali migliori nel mercato per l'eventuale dismissione) e nella gestione e pianificazione del valore di tali beni nel tempo (tramite l'organizzazione di mostre e prestiti, sviluppo di progetti filantropici).

Lo studio poi, come già accennato, nell'unicum del suo approccio olistico alla consulenza patrimoniale unisce la consulenza d'affari di natura legale che fiscale con la gestione e pianificazione dei patrimoni sul mercato nazionale o estero, tramite un team di professionalità specifiche nei vari ambiti, che inevitabilmente offriranno il loro contributo anche per questo nuovo servizio dedicato all'arte e ai beni da collezione.

Altrettanto fondamentale, poi, è il supporto di un network nazionale e internazionale di professionisti e operatori del settore con cui collaboriamo per gestire le varie pratiche, come poi appunto la connessione e collaborazione con i partners finanziari e il mondo del private banking italiano.

Da ultimo, ma non meno importante, lo studio integra perfettamente le proprie attività con quelle di una società fiduciaria e di trust company, che si rivelano risorse utili ad una gestione e pianificazione più sofisticata e strategica dei patrimoni dei collezionisti più importanti.

## **SULLA BASE DELL'ESPERIENZA MATURATA FIN OGGI, QUALI SONO I SERVIZI PIU' RICHIESTI DAI VOSTRI CLIENTI**

**Fondatore:** Sicuramente il lato della compravendita è quello più richiesto.

Nelle famiglie italiane ci sono infatti spesso patrimoni importanti, anche di opere ereditate che è spesso però difficile dismettere senza competenze specifiche, sia in termini di movimentazione (penso a licenze di esportazione e altri certificati e documenti, come le mere autentiche, necessarie alla vendita del bene), sia soprattutto nell'individuare il canale e il momento più adatto per massimizzarne o ottimizzarne il valore. Con la *voluntary disclosure* negli ultimi anni, ci siamo trovati poi ad assistere vari clienti che, fra i beni da regolarizzare, avevano anche arte e beni da collezione che rientravano in tali obblighi. Infatti, ribadiamo, la nostra consulenza non si limita alle opere d'arte, ma a tutti i beni da collezione che possono comprendere gioielli, vini, auto d'epoca e arti decorative o design, di vario genere ed epoche. Spesso anche quella *commode* ingombrante di legno massiccio, può vedere riconosciuto un inaspettato valore, che potrebbe essere molto più alto sul giusto canale di mercato, rispetto quello proposto dal rigattiere o antiquario locale.

(<https://artslife.com/wp-content/uploads/2020/03/Riccardo-Beretta-Car-nous-sommes-ou-nous-ne-sommes-pas-01-2018-.jpeg>)

*Riccardo Beretta, Car nous sommes où nous ne sommes pas #01, 2018 Embroidery on painted and bleached velvets on canvas 103 x 102 cm (framed) – Foto di Andrea Rossetti, Courtesy Galleria Francesca Minini*

**ORA, VENIAMO ALLA QUESTIONE PIU' DELICATA: PERCHÉ LA SCELTA DI LANCIARE QUESTO SERVIZIO PROPRIO IN QUESTO MOMENTO? LA GENTE HA DAVVERO LA TESTA E LA VOGLIA DI PENSARE E SOPRATTUTTO COMPRARE ARTE IN UN MOMENTO DI EPIDEMIA GLOBALE E CRISI DEI MERCATI? QUALI PENSATE CHE SIANO GLI SCENARI POST VIRUS PER IL MONDO DELL'ARTE?**

**Advisor:** Stiamo lavorando a questo modello di servizio e alle relative iniziative di accompagnamento al suo lancio da ben prima che questo vero e proprio "*cigno nero*" si abbattesse sulle nostre vite e sui mercati. Tuttavia siamo convinti che sia fondamentale rimanere proattivi e reattivi, così da essere pronti subito a ripartire quando la situazione lo permetterà. Del resto, in questa difficile contingenza storica/economica che stiamo vivendo, e con il crollo delle borse nelle ultime settimane, molti stanno pensando di dismettere alcune opere della propria collezione per liquidità, quindi c'è ora ancora più bisogno di questo servizio. D'altra parte, proprio questi avvenimenti hanno anche dimostrato, che l'arte, sebbene non possa

esser considerata sempre un investimento di sicura, o comunque rapida, rendita, può essere invece una buona riserva di valore nel tempo resistente agli “imprevisti”. In questo senso anche l’attività di pianificazione successiva probabilmente guarderà sempre più con consapevolezza alla gestione e destinazione di queste risorse, anche dopo questa lezione dei mercati.

Infine, il vero collezionista e appassionato non finisce mai di approfondire, e in questo periodo troverà dunque almeno il tempo di dedicarsi alla ricerca e lettura delle mille risorse e offerte disponibili online, anche comodamente da casa.

Mi piace pensare infatti che se l’arte non può essere un rimedio alla pandemia, può almeno offrire un viale per occupare occhi e mente con qualcosa di più piacevole.

Credo poi che la situazione attuale, come tutte le crisi, stia evidenziando alcuni difetti strutturali del settore, di cui si sta discutendo da tempo: prima fra tutte l’eccesso di offerta, a livello globale, rispetto alla domanda, e poi sicuramente un calendario troppo affollato di eventi. Come tutte le crisi, questa determinerà una cesura anche per il mondo dell’arte. Una delle probabili inversioni discussa dagli operatori del settore oggi è che si possa tornare a guardare più al mercato locale: l’euforia d’acquisto, la scoperta e gli spostamenti per raggiungere le fiere in giro per il mondo saranno smorzati, almeno per un pò di tempo, dal timore e dall’incertezza. Una cosa è certa: in questa selezione naturale, al di là delle risorse finanziarie per resistere, professionalità e fiducia dei propri clienti saranno i fattori decisivi che determineranno chi rimarrà nel settore.

### **AVETE COMUNQUE PROGETTI NEL PROSSIMO PERIODO DI CUI POTETE GIÀ PARLARE?**

**Fondatore:** Al lancio stampa seguiranno una serie di eventi e iniziative nel settore, primo fra tutti il nostro consueto appuntamento del Wealth&Coffee (un breakfast che organizziamo con cadenza mensile, ogni volta in partnership con un esponente del nostro mercato di riferimento), questa volta organizzato con Sotheby’s Italia, già pianificato per le scorse settimane è stato rinviato a causa della nota situazione sanitaria ma verrà riprogrammato appena il contesto generale lo consentirà. In tale occasione mi confronterò con il direttore di Sotheby’s Italia sul tema “*Il mercato dell’arte tra passione, diritto e fisco. Trend e evoluzione di mercato*”, nell’ottica appunto di quella connessione tra il mondo del wealth management e dell’arte, e della necessaria educational. A tale appuntamento si affianca poi, sempre compatibilmente con la situazione sanitaria del Paese, la mostra “*Legacy*” dell’artista Riccardo Beretta realizzata presso la sede milanese dello Studio, in collaborazione con la galleria Francesca Minini di Milano e il supporto tecnico di Art Defender Insurance. Tale mostra andrà ad inaugurare un ciclo di iniziative, prima a Milano e successivamente in tutta Italia, volte a presentare Loconte&Partners come soggetto attivo nel sistema arte italiano. Fra questi, anche un intervento pubblico durante l’art week milanese, ora posticipata a settembre, realizzato da un importante nome della scena dell’arte contemporanea italiana e di cui abbiamo già in mano il progetto. Maggiori informazioni a riguardo verranno rivelate nel momento in cui sarà possibile concretamente programmare il tutto.

(<https://artslife.com/wp-content/uploads/2020/03/Riccardo-Beretta-Yet-to-be-titled-2019-Embroidery-velvet-.jpeg>)

*Riccardo Beretta, Yet to be titled, 2019 Embroidery velvet 50 x 50 cm  
(framed) – Courtesy dell’artista*

## **Commenta con Facebook**

25/03/20



Arts  
Life

f Tip

Piace  
amici



Art  
Lif

Art  
Lif

Serafino

05/12/2

Roma



**Kimiko Bossi nuovo advisor da Finarte**  
(<https://artslife.com/2017/09/20/kimiko-bossi-nuovo-advisor-da-finarte/>)

---

🕒 20 Set 2017 | 11.07 am

Kimiko Bossi è entrata nel team di Finarte. Per la casa d'aste milanese continuano le novità....  
(<https://artslife.com/2017/09/20/kimiko-bossi-nuovo-advisor-da-finarte/>)

---

CONTINUA A LEGGERE  
(<https://artslife.com/2017/09/20/kimiko-bossi-nuovo-advisor-da-finarte/>)



(<https://www.ponteonline.com/it/dep-arternements/arte-moderna-e-contemporanea-1>)

arte (<https://artslife.com/tag/arte-2/>)

Arte Contemporanea  
(<https://artslife.com/tag/arte-contemporanea/>)

asta (<https://artslife.com/tag/asta/>)

aste (<https://artslife.com/tag/aste/>)

auction  
(<https://artslife.com/tag/auction/>)

bologna  
(<https://artslife.com/tag/bologna/>)

CHRISTIE'S  
(<https://artslife.com/tag/christies/>)

cinema  
(<https://artslife.com/tag/cinema/>)

Firenze  
(<https://artslife.com/tag/firenze/>)

fotografia  
(<https://artslife.com/tag/fotografia/>)

Londra  
(<https://artslife.com/tag/londra/>)

milano  
(<https://artslife.com/tag/milano/>)

Milano  
(<https://artslife.com/tag/milano%e2%80%8f/>)

mostra  
(<https://artslife.com/tag/mostra/>)

New York (<https://artslife.com/tag/new-york/>)

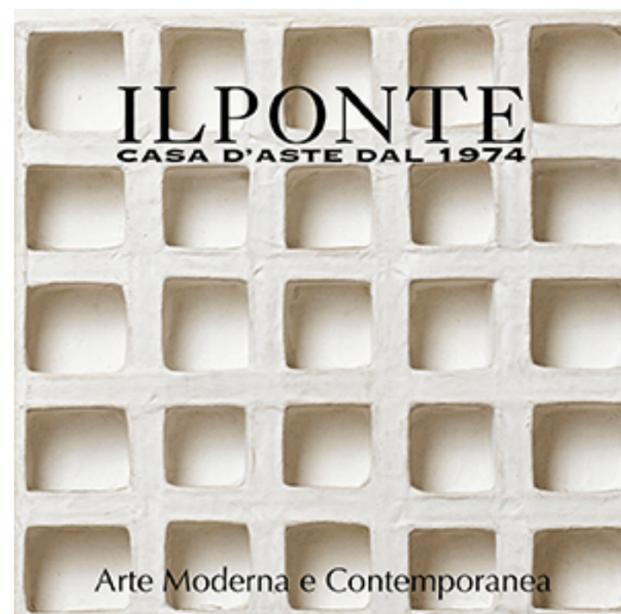
parigi (<https://artslife.com/tag/parigi/>)

roma (<https://artslife.com/tag/roma/>)

SOTHEBY'S  
(<https://artslife.com/tag/sothebys/>)

Torino (<https://artslife.com/tag/torino/>)

venezia  
(<https://artslife.com/tag/venezia/>)



(<https://www.ponteonline.com/it/dep-arternements/arte-moderna-e-contemporanea-1>)



(htt (htt (htt ps:/  
ps:/ps:/ps:/ /w  
/w /w /w (htt ww.  
ww. ww. ww.ps:/ inst  
fac twit you /w agr  
ebo ter. tub ww.am.  
ok. co e.c arts co  
co m/ om life. m/i  
m/ arts /us co nst  
Art lifet er/ m/f a\_a  
sLifweearsl eed rtsli  
e.it) t) ife) ) fe)