

PRIMO PIANO

Helvetia, nuovo ceo in Italia

Robert Gauci è il nuovo ceo del Gruppo Helvetia Italia. Prenderà il posto di Roberto Lecciso dal prossimo primo luglio. Gauci assumerà il ruolo di rappresentante generale e direttore per l'Italia del gruppo Helvetia. La nomina a ceo di Helvetia Vita e Helvetia Italia Assicurazioni è soggetta alle delibere delle assemblee dei soci.

Dal 19 maggio, Gauci entrerà a far parte del Gruppo Helvetia Italia, "avviando un percorso di affiancamento e transizione con l'attuale ceo, Roberto Lecciso, che continuerà a garantire la piena operatività della compagnia fino alla fine di giugno", come precisa una nota del gruppo. Lecciso proseguirà la sua collaborazione in qualità di senior advisor, "continuando a contribuire allo sviluppo del nuovo piano strategico 2025-2027".

Prima di entrare in Helvetia, Gauci è stato amministratore delegato di Ethniki Insurance e ha ricoperto ruoli di vertice in Uniq. In precedenza, ha lavorato per Axa come ceo in Repubblica Ceca e Slovacchia e come chief operating officer in Italia. A inizio carriera ha lavorato in Aig-Alico, per poi assumere ruoli di crescente responsabilità fino a diventare direttore generale di MetLife Italia.

"Sono entusiasta di iniziare questo nuovo capitolo con tutti i collaboratori e partner di Helvetia in Italia", ha commentato Gauci.

F.A.

MERCATO

Arte, a quali condizioni è un buon investimento

È molto complesso avere un'idea precisa del valore del giro d'affari delle opere nel mondo, e lo è ancora di più capire su quali artisti puntare, quale movimento artistico tenere d'occhio, quale asta seguire. Le caratteristiche di questo settore rendono difficile per gli addetti ai lavori considerarlo come altri strumenti finanziari

L'arte è una vera asset class o è solo un investimento per appassionati? Difficile, quasi impossibile, rispondere in modo netto a questa domanda. Il mercato dell'arte, dal 2008, oscilla tra i 60 e i 68 miliardi di dollari, per un tasso medio annuo di crescita pari allo 0,3%, secondo le elaborazioni dell'area studi di **Mediobanca** su dati di fonte **Ubs-Art Basel** e **Deloitte-ArtTactic**. Le aste rappresentavano nel 2023 il 38,6% del mercato, un dato evidentemente parziale che mette in evidenza i limiti di rappresentatività delle analisi basate solo sulle aste. Ma è anche l'unico dato certo che si ha in questo particolare mercato, giacché la porzione privata è altamente insondabile, salvo per quella quota che è intermediata dalle case d'asta attraverso il canale delle private sales. Nel 2019 il giro d'affari delle private sales era stimato in 2,1 miliardi di dollari, nel 2021 era quasi raddoppiato a 4,1 miliardi e si era poi assestato tra i 3,8 e i 3,9 miliardi di dollari nel biennio successivo.

UN VALORE IN PARTE NON CONOSCIBILE

La quota di mercato restante, circa il 55%, è tutta in mano a operatori del mercato primario, cioè collezionisti e galleristi, il cui riserbo riguardo ai prezzi delle opere, ma anche agli autori trattati, è difficilmente scalfibile. "Si tratta - scrivono gli analisti di Mediobanca - dell'attività svolta dai galleristi che si prodigano nello scoprire e quindi lanciare artisti ancora non conosciuti, con il fine di accreditarne la reputazione e accrescerne le valutazioni". Nelle aste, invece, passano autori già conosciuti e in parte "già storicizzati", le cui opere formano il cosiddetto mercato secondario.

In generale, il mercato dell'arte globale è caratterizzato da una forte concentrazione in termini di artisti, ma anche di grandi collezionisti, i cosiddetti *single-owner collection*. I primi 100 artisti per reputazione, pari ad appena l'1% del totale, rappresentano il 76% del mercato in termini di importi aggiudicati all'asta, mentre i lotti con valore unitario superiore a 250mila dollari assommano al 74%.

Tra le *single-owner collection*, è certamente da citare l'attuale detentore del record, cioè la collezione di **Paul Allen**, il co-fondatore di **Microsoft**, scomparso nel 2018, le cui disposizioni testamentarie prevedevano la vendita all'incanto della sua intera collezione (con ricavato in beneficenza). Nel 2022 **Christie's** l'ha aggiudicata per 1,6 miliardi di dollari, quasi il doppio del precedente record della collezione **Harry e Linda Macklowe** (922 milioni).

LE PECULIARITÀ DI UN MONDO A PARTE

Avendo analizzato per sommi capi il contesto, occorre tornare alla domanda iniziale: l'opera d'arte, nell'epoca contemporanea, è un investimento per appassionati o un'asset class che ha senso inserire in un portafoglio di investimenti? (continua a pag. 2)



© StockSnap - pixabay

(continua da pag. 1) Il mercato dell'arte, almeno nelle porzioni che possiamo conoscere, spiega Mediobanca, è caratterizzato da un'offerta rigida, volatilità delle quotazioni, mancanza di luoghi regolamentati di scambio (con importanti rischi di controparte), alti costi di transazione, tra commissioni di intermediazione e consulenza, e conservazione, considerate le coperture assicurative e la protezione fisica che necessita un'opera. A queste caratteristiche si sommano quelle più peculiari di una contenuta liquidità e una scarsa trasparenza dei prezzi, con asimmetrie informative tra investitori, presenza di falsi sofisticati e ricorrenti controversie sulle attribuzioni.

L'OPERA D'ARTE NON HA UN INDICE

È evidente quanto questi limiti pesino nelle decisioni di investimento, in primis degli operatori. Solo il 21% dei wealth manager, sempre secondo i dati consultati e lavorati da Mediobanca, si fida delle valutazioni quali-quantitativi del mercato (la quota sale al 38% tra i collezionisti e al 41% tra i galleristi). Tra i "giovani collezionisti", Gen X, Millennial e Gen Z, pur considerati tra i più interessati a questo mercato, il timore di prezzi manipolati arriva a coinvolgere il 95% di loro, così come il timore per la poca trasparenza (89%), i conflitti di interesse (80%) e l'assenza di un registro pubblico delle opere (80%).

È molto complicato misurare il rendimento del mercato dell'arte assimilandola a un'asset class, anche perché ogni opera d'arte è, ovviamente, un *unicum*: è difficile quindi costruire indici, anche considerato che, come detto prima, sono monitorabili solo i prezzi che si formano nelle aste e che rappresentano meno della metà del mercato. Considerando le cosiddette *repeat sales*, cioè le quotazioni della stessa opera che passa in asta più volte nel tempo per ricavarne il rendimento, la quota di mercato analizzabile scende addirittura a meno del 10% e sconta la scarsa frequenza con cui avvengono le vendite.

MALE IL REALISMO, BENE IL SURREALISMO

Nonostante tutto questo, le stime dei profitti su periodi prolungati collocano il rendimento medio annuo nominale dell'arte tra il 5% e il 6%, con punte superiori al 15% circa durante le bolle, come quella tra 1985 e 1990 (+14,6%), ma anche con periodi deludenti (-3,2% tra 2008 e 2010) o in cui il rendimento non ha compensato l'inflazione (1987-2016). "In generale – sottolineano gli analisti –, i rendimenti dell'arte la collocano al di sotto dei livelli che storicamente hanno garantito altri asset quali i bond governativi (valore più alto dell'8%), quelli societari (+33%), l'oro (+35%) o la Borsa (+88%)".

Eppure c'è un modo, secondo gli addetti ai lavori, per ricavare rendimenti più remunerativi dall'arte, ad esempio riuscendo a operare solo in certi segmenti di mercato. I dati conosciuti ci dicono che le opere d'arte che appartengono alla fascia di mercato più costosa hanno generato rendimenti del 30% superiori a quelli medi di mercato. Stesso discorso si può fare in riferimento ai diversi movimenti artistici: il Realismo, ad esempio, è quello che storicamente ha reso di meno, mentre all'estremo opposto si collocano l'arte contemporanea, la Pop Art, il Dadaismo e il Surrealismo.

Fabrizio Aurilia



D4X
digital4next

**È COMINCIATA L'ERA
DELLA MODERNIZZAZIONE
DEI LEGACY**



Patto decennale tra Banco Desio e Italiana Assicurazioni

Raggiunto il deal per la distribuzione di prodotti vita tra la compagnia di Reale Group e l'istituto guidato da Alessandro Decio

Partnership strategica tra **Banco di Desio e della Brianza** e **Italiana Assicurazioni** nei rami vita. L'accordo prevede una "collaborazione commerciale di natura preferenziale della durata di 10 anni", come precisa una nota congiunta, "finalizzata a integrare e completare l'attuale offerta di prodotti assicurativi di Banco Desio". Il catalogo comprenderà "le principali tipologie di prodotti lbips" di ramo I, ramo III, ramo V e multiramo.

La scelta di Italiana Assicurazioni, dicono da Banco Desio, è il risultato di un processo di selezione, che ha coinvolto "più di una decina" di compagnie assicurative nazionali ed europee attive nel comparto vita. La sinergia tra Banco Desio e Italiana Assicurazioni si basa su "una perfetta complementarità strategica", raggiunta attraverso un "lavoro sinergico, grazie alla comune attenzione per il cliente, alla vicinanza territoriale, a una governance basata in Italia e a una conoscenza approfondita del mercato di riferimento", spiegano le parti nel comunicato.

All'evoluzione dell'offerta di Banco Desio nel settore assicurativo saranno affiancati interventi strategici per l'ottimizzazione del modello di servizio e operativo, con investimenti mirati nell'evoluzione dell'architettura IT, nella digitalizzazione degli applicativi a supporto della rete e nella creazione di un team specializzato dedicato alla bancassicurazione.

"Ci sono grandi opportunità per una banca come la nostra che cerca di identificare sempre le migliori soluzioni per i propri clienti", ha sottolineato **Alessandro Decio**, ad di Banco Desio. "Italiana Assicurazioni, un partner di grande standing – ha aggiunto –, ha creduto nelle nostre ambizioni di crescita condividendo con noi la volontà di creare valore nel lungo termine mettendo a disposizione dei nostri clienti prodotti e servizi di alto valore, capaci di rispondere in modo efficace alle loro esigenze di investimento e protezione".

Luca Colombano, direttore generale di Italiana Assicurazioni, ha spiegato che l'obiettivo della compagnia è sempre quello di "valorizzare e rinforzare il modello di vendita multicanale, caratteristico di Italiana Assicurazioni, offrendo strumenti assicurativi efficaci e personalizzati, in un'ottica di consulenza qualificata e di lungo periodo".



F.A.



è su **LinkedIn**

Segui la nostra pagina



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 17 aprile di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

Convegno

AZIENDE: QUALI OPPORTUNITÀ DALL'ASSICURAZIONE PARAMETRICA?

15 MAGGIO 2025 | 14:00 – 18:00

Sheraton Diana Majestic | Viale Piave, 42 - Milano

PROGRAMMA

Moderata da Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Trade e Insurance Review

14:00 – 14:30

- **REGISTRAZIONE E WELCOME COFFEE**

14:30 – 14:45

- *Introduzione di **Riccardo Cesari**, consigliere di Ivass*

14:45 – 15:45

- **TAVOLA ROTONDA – IL RUOLO DELL'ASSICURAZIONE PARAMETRICA PER LA TUTELA DELLE AZIENDE E DEL TERRITORIO**
 - Bruno Burlon, key account manager southern Europe P&C Reinsurance di Swiss Re Europe
 - Gabriella Fraire, presidente di Anra
 - Giuseppe Gionta, ceo di Acrisure Re Italia
 - Umberto Guidoni, co-direttore generale di Ania
 - Simone Lazzaro, chief underwriting officer di Revo
 - Flavio Sestilli, presidente di Aiba

15:45 – 16:05

- **CAT NAT E ASSICURAZIONE PARAMETRICA: DATI COME PATRIMONIO DELLA VALUTAZIONE DEL RISCHIO**
 - Giuseppe Dosi, head of insurance market di CRIF

16:05 – 16:50

- **TAVOLA ROTONDA – SOLUZIONI PER L'AGRIFOOD ITALIANO**
 - Ezio Bozzato, responsabile sviluppo iniziative Agricoltura di Reale Mutua
 - Daniele Caceffo, head of Agricoltura di Generali Italia
 - Maurizio Capiello, amministratore delegato di Acrisure Agricoltura/Agriservices
 - Ilaria Gigante, head of product & proposition development di Zurich Italia
 - Confagricoltura *

16:50 – 18:00

- **TAVOLA ROTONDA – DALLE ESIGENZE DI COPERTURA ALLO SVILUPPO DI PROPOSTE ASSICURATIVE CONCRETE**
 - Charlotte Belin, senior underwriter Agriculture & Parametrics di Liberty Mutual Reinsurance
 - Fabian Capitano, strategic advisor Agribusiness di Aon
 - Maurizio Hazan, partner dello Studio Legale Thmr
 - Alberto Poverino, insurance value proposition leader di Ntt Data
 - Marta Soldavini, revisore Anra e actuarial function and project risk management specialist di Prysman Group
 - Roberta Spadoni, head of parametric insurance solutions di Revo

ISCRIVITI AL CONVEGNO

SCARICA IL PROGRAMMA

Main sponsor

