

UNDER 30 DELL'E-COMMERCE • COLLEZIONISTI TOGATI

# Forbes

MAGGIO, 2018



SPECIALE  
**CARS**  
BEST  
INFLUENCER

# BILLIONAIRES

I PERSONAGGI PIÙ RICCHI DEL MONDO  
E LE 100 FAMIGLIE CHE HANNO FATTO GRANDE L'ITALIA

SILVIO BERLUSCONI

BY LIVIO ANTICOLI

Italia 7,90 € (IVA inclusa) - CH CT 8,50 CHF - Costa d'Avorio 7,50 € (IVA inclusa)  
Mondo 7,90 € (IVA inclusa) - Spedite in abb. post. autorizz. Min. Post. 24/1/2018  
D.L. 33/2003 (conv. in L. 27/2/2004 n. 46) art. 1 comma 1 LG/PN





Legal

## Collezionisti in toga

Tra i grandi studi d'affari è diffusa la passione per l'arte. Che spesso diventa asset strategico e strumento di marketing. Favorendo l'incontro fra consulenza legale e art advisory

DI LUIGI DELL'OLIO

**P**er alcuni è soprattutto frutto di una passione personale, che consente anche di promuovere l'immagine dello studio presso i potenziali clienti. Per altri è diventata una nuova *practice* legale, capace di intercettare mandati dai detentori di grandi patrimoni e dalle società che li amministrano. Sta di fatto che l'arte è sempre più di casa all'interno dei grandi studi d'affari.

Anna Paola Negri-Clementi, che guida lo studio omonimo, lo definisce in primo luogo un "passion asset", anche se per molte aziende è ormai diventato un vero e proprio asset strategico, "capace di generare valore, orientare il mercato e influenzare favorevolmente il territorio in cui opera". Lo studio Negri-Clementi ha una lunga esperienza nel settore dell'arte, avendo costruito negli anni una collezione - composta da artisti come Sironi, Bonalumi, Schifano, LeWitt, Baj e Pomodoro - che si snoda tra le sale riunioni, gli uffici, i corridoi

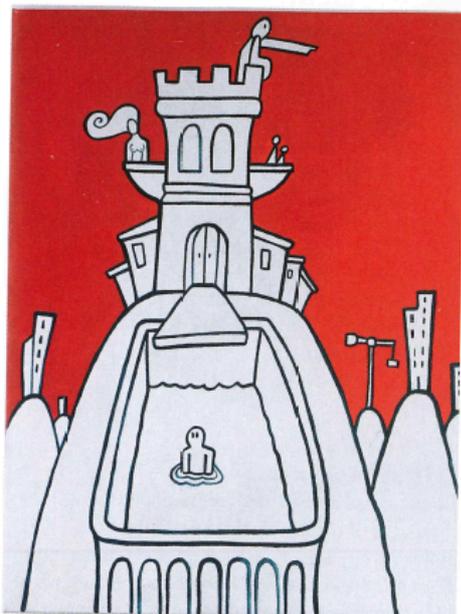
e gli spazi comuni dello studio di via Bigli a Milano. "L'obiettivo alla base di questa iniziativa è stimolare la creatività, l'innovazione e il pensiero laterale dei professionisti e della propria clientela", racconta l'avvocato. Il motto dello studio è "Appassionati

d'arte, esperti di diritto", che si declina anche nella consulenza nel diritto d'autore, nel trust di opere d'arte e nell'art bonus. Un altro avvocato di fama con una forte passione per l'arte è Giuseppe La Scala, senior partner di La Scala Società tra Avvocati, che ha avviato una propria collezione nel 1995. Tra le altre cose, può vantare 67 opere di Dario Viterbo, tutti pezzi unici realizzati secondo gli stili della scultura ellenistica, orientale e rinascimentale fiorentina. Negli ultimi anni ha organizzato decine di eventi di carattere culturale - ospitati

nell'auditorium Piero Calamandrei e aperti al pubblico - attraverso la Toogood Society, oltre ad aver promosso la pubblicazione di 12 volumi con le case editrici Henry Beyle e Ronzani Editore.

**"Le nostre iniziative in campo artistico diventano un'occasione d'incontro e relazione con i clienti"**

In alto, un'opera di Sanja Milenkovic. Nella pagina a fianco, da destra, *My Paradise under construction* di Paolo Jins Gillone, 2002, *Sindone. Evangelium secundum Ioannem I, 1-6* di Franco Zabagli, 2016 e *Guerriera IndoCinese* di Dario Viterbo, 1944.



“Complessivamente oggi abbiamo 381 opere, tutte catalogate attraverso un software specializzato, tra manifesti e locandine, disegni a matita, foto, sculture e acrilici su tela, oltre ad acqueforti, incisioni su legno e acquerelli”, aggiunge.

In che modo queste attività aiutano la struttura legale a posizionarsi sul mercato, offrendo un ritorno d'immagine presso la clientela facoltosa e sensibile a questi temi? “Dietro questa scelta c'è innanzitutto una spinta etica, perché il pubblico fa i conti con una penuria di risorse alla quale il privato può sopperire assumendo un ruolo suppletivo”, risponde La Scala.

“Detto questo, le iniziative artistiche diventano anche uno strumento di marketing per raccontare la nostra sensibilità verso il pensiero alto, oltre che un'occasione di incontro e relazione con i clienti”. Cba ha da poco lanciato una vera e propria practice di settore, intitolata Art Law, che si avvale tra gli altri dell'expertise di Alessia Zorloni, economista della cultura e art advisor. Tra molti collezionisti, infatti, è maturata l'esigenza di relazionarsi con consulenti esperti che si occupino di gestire, tutelare e valorizzare la collezione stessa. Da qui la nascita della figura di art lawyer, che assiste dal punto di vista legale e fiscale soggetti privati, operatori del settore (artisti, gallerie, collezionisti, case d'asta, musei, archivi,

fondazioni) e aziende di servizi (family offices, wealth managers, private bankers, compagnie di assicurazione)

nella gestione, tutela e trasmissione dei patrimoni artistici.

In questo filone di business opera anche Giulia Cipollini, partner e head of private client & tax di Withers in Italia. “L'assistenza legale nel settore dell'art law è strettamente legata all'art advisory: per questo motivo ci interfacciamo con private bank e altre società che offrono servizi nel settore e che necessitano di consulenza legale in relazione a transazioni in questo campo”, spiega. Le

operazioni vanno dalle compravendite all'asta alle trattative private, ai trasferimenti per successione.

“I clienti si rivolgono a noi innanzitutto per una efficiente pianificazione patrimoniale, fiscale e successoria delle collezioni”, prosegue.

Un altro filone di frequente intervento riguarda “l'analisi dell'autenticità e della provenienza delle opere d'arte. Infine”, conclude, “vediamo crescere l'interesse per le operazioni finanziarie legate all'arte.

Alcune banche infatti offrono servizi di art lending: cresce quindi la domanda di assistenza legale per queste transazioni”. 



Nelle foto, dall'alto, Anna Paola Negri-Clementi, Giuseppe La Scala e Alessia Zorloni.