

Finanza: l'arte emerge come asset chiave nella gestione patrimoniale

Secondo l'ultima edizione dell'Art & Finance Report realizzato da Deloitte Private e ArtTactic, entro il 2030 è atteso un trasferimento intergenerazionale di ricchezza da record, vicino a 1 trilione di dollari

Crescono i prestiti garantiti da opere d'arte (+10% all'anno), che nel 2025 potrebbero toccare i 2,3 miliardi di dollari

Milano, 1 dicembre 2025 – Deloitte Lussemburgo ha presentato la nona edizione dell'[Art & Finance Report](#), realizzato da **Deloitte Private & ArtTactic**, il rapporto digitale che offre un'analisi approfondita dell'evoluzione del sentiment dei collezionisti, tra cui le nuove generazioni, i family office, i private banker, i wealth manager e i professionisti dell'arte. Basandosi su quasi 500 sondaggi e 30 articoli e contributi di professionisti del settore, il report sottolinea la crescente importanza dell'arte come asset class e spiega perché i gestori patrimoniali dovrebbero prestare particolare attenzione al mercato dei beni da collezione.

«L'arte e la finanza erano un tempo discipline distanti. Oggi condividono lo stesso vocabolario di valori, fiducia ed eredità. In Deloitte, cerchiamo di interpretare questo linguaggio con la stessa attenzione che i collezionisti riservano alla loro arte: combinando ragione ed emozione, gestione responsabile e innovazione, ricchezza e scopo. Le conversazioni avute a New York riflettono la nostra convinzione che i progressi in entrambi gli ambiti siano autentici solo quando contribuiscono reciprocamente l'uno all'altro.», ha affermato **John Psaila, CEO e Managing Partner di Deloitte Lussemburgo**.

Il rapporto esplora anche come l'arte sia sempre più integrata in strategie più ampie di gestione patrimoniale e di impatto. Tra i temi chiave figurano la **crescente influenza dei collezionisti di nuova generazione**, la diffusione dei **prestiti garantiti da opere d'arte**, il dibattito in corso sull'**arte come investimento** e le opportunità e le sfide presentate dall'**innovazione digitale e dall'intelligenza artificiale** nel mercato dell'arte.

«Mentre collezionisti e istituzioni di tutto il mondo ridefiniscono il concetto di ricchezza, l'arte sta emergendo sia come bene patrimoniale che come catalizzatore di trasformazione sociale. Il report di quest'anno riunisce esperti di finanza, diritto, filantropia e arte per esplorare come si sta evolvendo il linguaggio del valore», ha dichiarato **Adriano Picinati di Torcello, Global Art & Finance Coordinator presso Deloitte Lussemburgo**.

Il grande trasferimento di ricchezza: atteso un passaggio generazionale da 992 miliardi di dollari

Nel prossimo decennio circa 31 trilioni di dollari passeranno di mano a livello globale, principalmente da parte di 1,2 milioni di individui con patrimoni superiori ai 5 milioni di dollari (Altrata, 2024). Gli individui UHNWI (ovvero chi possiede almeno 30 milioni di dollari) detengono il 64% di questa ricchezza, e un'allocazione anche modesta del 5% in arte e oggetti da collezione potrebbe comportare il trasferimento di 992 miliardi di dollari in questo mercato, ridefinendo le priorità del collezionismo per i decenni a venire.

Questo enorme flusso di ricchezza spinge i wealth manager a rispondere a esigenze sempre più complesse. Nel 2025, l'87% degli intervistati ha indicato che una delle principali motivazioni per includere la gestione dell'arte tra i propri servizi è la crescente domanda dei clienti di una consulenza integrata — un approccio olistico che coniughi strategia patrimoniale e valore culturale, rafforzando il ruolo dell'arte nelle strategie di gestione della ricchezza.

Nuove generazioni: la ricchezza destinata all'arte potrebbe toccare quota 3,5 trilioni di dollari entro il 2030

Con una popolazione globale di UHNWIs che potrebbe superare i 650.000 individui entro il 2030, la quota di ricchezza destinata all'arte e ai beni da collezione è prevista in crescita, fino a raggiungere circa 3,5 trilioni di dollari. Crescita che sta passando di mano tra generazioni, con circa 100 miliardi di dollari in opere d'arte e beni da collezione trasferiti ogni anno da una generazione all'altra. Le nuove generazioni di investitori stanno rimodellando la filantropia e la gestione della ricchezza, con nuovi approcci di investimento guidati dall'impatto, che uniscono la valorizzazione della cultura a più ampi obiettivi sociali ed ESG.

Le nuove generazioni, cioè, uniscono scopo e profitto. Nonostante ciò, tra i family office, l'interesse per gli investimenti a impatto sociale nel settore artistico è calato dal 31% nel 2023 al 23% nel 2025. Infatti, solo 50 fondi – con in gestione un valore complessivo di 22 miliardi di dollari – gestiscono nel proprio portafoglio investimenti in ICC (Industrie Creative Culturali), evidenziando un significativo potenziale ancora inesplorato.

Modelli innovativi di finanziamento: cresce l'importanza del “prestito d'arte”

Dal report emerge che i prestiti garantiti da opere d'arte sono in crescita di circa il +10% all'anno, configurandosi come uno strumento strategico per la gestione della liquidità, la diversificazione e la pianificazione patrimoniale. In questo ambito gli Stati Uniti sono leader, mentre l'Unione Europea e il Regno Unito stanno registrando una crescita. Il mercato dei prestiti garantiti da opere d'arte potrebbe generare fino a 2,3 miliardi di dollari di ricavi nel 2025, in aumento rispetto ai 2,2 miliardi del 2023. A conferma di ciò, il 73% dei wealth manager (il 75% dei private banker e il 67% dei family office) ha segnalato un aumento dell'interesse dei propri clienti per i prestiti garantiti da opere d'arte nel 2025.

«Nelle ultime edizioni, il tema delle nuove generazioni che entrano nel mercato dell'arte è diventato più rilevante. Nei prossimi anni questo aspetto potrebbe portare a un trasferimento intergenerazionale di ricchezza vicino a 1 trilione di dollari», ha detto **Ernesto Lanzillo, Private Leader di Deloitte Italy**, uno dei 30 autori del report. «Questo processo porta con sé sia una ventata di novità per gli artisti e le opere più apprezzate, sia una sfida per i wealth manager, che devono imparare a relazionarsi con generazioni che concepiscono arte e oggetti da collezione come asset di investimento da integrare pienamente nella gestione patrimoniale, tenendo conto di valori di diversità ed inclusione non tipici degli investitori delle generazioni con cui i wealth manager stessi interagiscono ordinariamente».

Contatti

Media Relations Deloitte | Roberto Race, Michele Pozzi

Tel: 347 088 5233, 335 148 9871

E-mail: rrace@deloitte.it, mpozzi@deloitte.it

Omnicom PR Group | Tommaso Filippi, Michele Cartisano, Sante Di Giannantonio, Letizia Castiglioni, Davide Paolicchi, Giacomo Agostinelli, Rossella Primerano

Tel: 324 0021567, 340 852 4741, 338 887 2351, 389 450 7621, 389 595 9986, 333 283 8953, 388 877 7698

E-mail: deloitte-ita@omnicomprgroup.com