

## Comunicato stampa

---

Michela Migliora  
Ufficio Stampa Deloitte  
Tel: +39 02 83326028  
Email: [mimigliora@deloitte.it](mailto:mimigliora@deloitte.it)

Nicola Comelli  
Barabino & Partners  
Tel: +39 02 72023535  
Mob: +39 392 1755488  
Email: [n.comelli@barabino.it](mailto:n.comelli@barabino.it)

Rossana Garavaglia  
Barabino & Partners  
Tel: +39 02 72023535  
Mob: +39 333 6309139  
Email: [r.garavaglia@barabino.it](mailto:r.garavaglia@barabino.it)

---

# Art Wealth Management Managing Private Art Collections *a cura di Alessia Zorloni*

**Milano, 22 Novembre 2016**

Le collezioni permanenti fondate da facoltosi filantropi, offrono uno straordinario numero di opere ai propri fruitori ed eguagliano e in molti casi superano, per numero e completezza, le collezioni delle istituzioni pubbliche, spesso penalizzate dall'eccessiva tendenza a lasciare in deposito una parte considerevole della propria collezione, impedendone di fatto la fruizione. Si stima infatti che solo una piccola parte delle collezioni dei più importanti musei siano visibili al pubblico. Un problema piuttosto sentito dai collezionisti privati che, sempre più raramente, decidono di donare le opere in proprio possesso a un museo pubblico senza richiedere, come *conditio sine qua non* alla donazione, l'esposizione permanente dell'intera collezione donata. Così, se in passato i musei venivano creati dopo la morte dei collezionisti per commemorarne l'operato, oggi, una nuova generazione di collezionisti decide, sempre più spesso, di aprire un proprio museo quando è ancora in vita. Gli esempi di imprenditori o ricchi filantropi sono moltissimi: a Berlino troviamo la Sammlung Boros, creata dai collezionisti Christian e Karen Boros; la Sammlung Goetz a Monaco, voluta da Ingvit Goetz; l'Aishti Foundation nata a Beirut nel 2015 dall'iniziativa di Tony Salamé; la Deste Foundation di Atene con la collezione di Dakis Joannou; il Glenstone Museum di Mitchell Rales a Potomac; la Fondazione Prada a Milano creata da Miuccia Prada e Patrizio Bertelli; e tante altre fondazioni come la V-A-C Foundation a Venezia, la Hill Art Foundation a New York, e la Marciano Art Foundation a Los Angeles apriranno nei prossimi mesi.

Il volume a cura di **Alessia Zorloni, *Art Wealth Management. Managing Private Art Collections***, con prefazione di **Barbara Tagliaferri**, coordinatrice del settore Art & Finance per Deloitte Italia, offre un'approfondita analisi delle diverse problematiche economiche e giuridiche che le famiglie e le imprese private, con grandi patrimoni artistici, si trovano ad affrontare nella gestione e nella valorizzazione della propria collezione. L'obiettivo che guida il lavoro, è quello di integrare la prospettiva economica ad aspetti legali e fiscali, per consentire a ogni famiglia e ai professionisti che la affiancano, la disponibilità di strumenti, metodi e competenze per la messa a punto di una strategia di consulenza patrimoniale integrata, volta a ridurre il rischio proteggendo

il valore tangibile e intangibile del patrimonio artistico. Il volume rappresenta un contributo molto utile, che colma un vuoto nel panorama editoriale attuale sia in lingua italiana che in lingua inglese e riunisce docenti universitari, professionisti, collezionisti e personalità con comprovata competenza nei temi trattati e di chiara fama nazionale e internazionale. Sarà quindi di grande interesse sia per le figure professionali depositarie della fiducia delle famiglie con grandi patrimoni artistici (family office, tax e legal advisor, trustee, commercialisti, wealth manager e private banker) interessate a creare una risposta adeguata a una crescente domanda di consulenza patrimoniale globale, che per manager culturali, collezionisti, investitori, e per gli studiosi di economia dell'arte e delle discipline economico-aziendali.

**Art Wealth Management. Managing Private Art Collections** riunisce sei contributi. Il primo, **Turning Collections into Philanthropic Opportunities**, di **Alessia Zorloni** e **Magnus Resch**, analizza il collezionismo privato e lo sviluppo dei musei fondati da *High Net Worth Individuals*. Il secondo, **Financial and Estate Planning for Art Assets**, scritto da **Alessia Zorloni** e **Randall Willette**, descrive come preservare l'identità familiare attraverso la creazione di un museo privato e affronta gli aspetti finanziari e giuridici della trasmissione e della valorizzazione del patrimonio artistico all'interno della famiglia e verso terzi. Il terzo saggio, **Assessing and Improving the Effectiveness of Private Art Museums**, di **Alessia Zorloni**, affronta il tema della valutazione delle performance in ambito culturale attraverso l'utilizzo della *balanced scorecard*. Nel quarto contributo, intitolato **Celebrity Effect in the Contemporary Art Market**, **Alessia Zorloni** e **Antonella Ardizzone**, presentano i risultati di un'indagine empirica, svolta su un campione di 155 artisti contemporanei, che mette in luce le dinamiche competitive che regolano il sistema dell'arte contemporanea e il ruolo svolto dai collezionisti privati nella valorizzazione economica delle opere. **Deepening Business Relationships Through Art**, è dedicato al collezionismo d'impresa e al rapporto tra arte e brand del lusso. In questo saggio **Alessia Zorloni** analizza le motivazioni che spingono molte imprese, come Trussardi, Louis Vuitton, Hermes, Cartier, Montblanc e Chanel, ad intraprendere programmi artistici che sappiano dialogare con i piani di marketing e di *brand identity* dell'azienda. Il sesto contributo, **The Art Collector between Private Passion and Philanthropy**, include una serie di interviste condotte da **Patrizia Sandretto Re Rebaudengo**, Presidente della Fondazione omonima, su realtà private quali collezioni e musei. Conclude il lavoro un'appendice, curata da **Sonia Pancheri**, che presenta una serie di musei noti a livello internazionale fondati da collezionisti privati. Tra questi troviamo il Glenstone Museum, il Garage Museum of Contemporary Art, la Fondazione Prada, il Museum of Old and New Art, The Broad, Punta della Dogana, il Crystal Bridges Museum, il Long Museum, il Lyon Housemuseum, il Museum Frieder Burda, la Sammlung Boros, la Julia Stoschek Collection, la Sammlung Goetz, la Saatchi Gallery, la Zabudowicz Collection, la Deste Foundation for Contemporary Art e il Museo Jumex.

**Alessia Zorloni**, economista della cultura ed art advisor specializzata nel mercato dell'arte, è docente all'Università Cattolica del Sacro Cuore, dove insegna *Advanced Economics and Management of the Arts*, e allo IULM, dove è titolare del corso di *Teorie e Forme del Mercato dell'arte* insieme a Patrizia Sandretto Re Rebaudengo. Ha svolto attività di consulenza e ricerca sulle tematiche della gestione museale presso società di consulenza e musei, tra cui Boston Consulting Group, Kunsthalle Wien, Tate Gallery, Guggenheim Museum e Smithsonian Institution. I suoi principali campi di specializzazione accademica sono la gestione delle organizzazioni culturali, i mercati dell'arte, e il rapporto tra arte e brand del lusso. Su queste tematiche è autrice di oltre 30 pubblicazioni. Nel corso della sua carriera ha ricevuto riconoscimenti internazionali, tra cui la Smithsonian Fellowship in Museum Practice, la Marie Curie Intra-European Fellowship e un grant triennale dall'Austrian Science Fund (FWF). È autrice dei libri *Economia e gestione dei musei* (Aracne) ed *Economia dell'arte contemporanea* (FrancoAngeli). Quest'ultimo è stato tradotto in Inglese, Cinese e Persiano. Alessia Zorloni ha conseguito un Master in Arts Management alla City University a Londra e un Ph.D in Economia della Comunicazione all'Università IULM di Milano.

## **Art Wealth Management**

### ***Managing Private Art Collections***

a cura di Alessia Zorloni

Edizione unica in lingua inglese

**TESTI DI:** Alessia Zorloni, Barbara Tagliaferri, Patrizia Sandretto Re Rebaudengo, Magnus Resch, Randall Willette, Antonella Ardizzone e Sonia Pancheri.

**INTERVISTE A:** Enea Righi, Bruna e Matteo Viglietta, Harald Falckenberg, Tony Salamè, Donald e Mera Rubell, Ramin Salsali, Uli Sigg, Renate Wiehager, Marina Dacci, Massimo Lapucci, Julia Peyton-Jones, Lars Nittve, James Bradburne e Elizabeth Macgregor.

**LINGUA:** inglese

**PAGINE:** 162

**PREZZO:** 59,99 € | £44.99 | \$79.99

**EDITORE:** Springer-Verlag

**IN LIBRERIA:** Novembre 2016

Per informazioni e per richiedere una copia da recensire:

<http://www.springer.com/us/book/9783319242392>