

L'ECOSISTEMA DIGITALE DELL' ARTE

White Paper

Una riflessione con i principali esperti del settore sulla situazione attuale della tecnologia e del mondo dell'arte



ARTE
GENERALI

© ARTE Generali GmbH, 2021

ARTE Generali è una business unit specialistica del Gruppo Generali e il “partner di vita” dei collezionisti d’arte (privati e istituzioni) e dei professionisti del mondo dell’arte. L’obiettivo di ARTE Generali è quello di promuovere la condivisione dell’arte e dei suoi valori nella e per la società, fornendo agli amanti del “bello” l’accesso a servizi legati a questo ambito, aiutandoli a godere dell’esperienza del collezionismo, riducendo i suoi vincoli e creando connessioni tra appassionati. ARTE Generali è fiera di essere il primo player sul mercato delle assicurazioni Fine Art ad offrire tools digitali a supporto della passione e della professionalità che caratterizzano il mondo dell’arte.

ARTE Generali GmbH
Adenauerring 9
81927 Monaco di Baviera
Germania

Il mondo sta diventando più digitale, e così anche quello dell'arte. Quali sfide sta affrontando il mercato globale dell'arte? Quali tecnologie possono sostenere efficacemente il sistema dell'arte? E come si può gestire adeguatamente la propria collezione d'arte oggi? Quali saranno i principali trend nel futuro?

Indice

- Prefazione di Jean Gazançon, CEO di ARTE Generali, **7**
- Introduzione di Marilena Pirrelli, Il Sole 24 Ore, **9**

L'evoluzione tecnologica del mercato dell'arte

- L'impatto della pandemia sul mondo dell'arte, Nicolas Ballario, **11**
- Tokenisation e il futuro dell'arte, Adriano Picinati di Torcello, **14**

Dall'arte concettuale a quella digitale: le sfide al sistema dell'arte

- Criptoarte, arte digitale ed il museo concettuale, Serena Tabacchi, **17**
- NFT: gli aspetti legali, Alessandra Donati, **20**
- NFT: gli aspetti fiscali, Filippo Buzzi, **25**
- NFT: gli aspetti assicurativi, Cristina Resti, **29**

La tecnologia per gestire una collezione

- Le tecnologie applicate alla valutazione di opere e collezioni d'arte, Guido Guerzoni, **33**

- L'intelligenza artificiale al servizio di gestione e valorizzazione di una collezione: il caso Wondeur, Italo Carli, **38**

Il contributo dei partner di ARTE Generali

- Valutazioni in digitale, MyEvaluation e la collaborazione con Art Defender, **44**
- Una piattaforma digitale per gallerie, Kooness.com, parte del network di ARTE Generali, **47**
- Glossario, **50**

Cara lettrice, caro lettore,

La pandemia di Covid-19 ha causato una rapida accelerazione della tendenza globale alla digitalizzazione. A titolo di esempio, nel 2020, una popolare piattaforma di meeting virtuali ha registrato un aumento di 30 volte nel numero di utenti e gli esperti prevedono che il lavoro in remoto crescerà del 77% tra il 2019 e il 2022. Questo fenomeno ha interessato anche l'ecosistema dell'arte. La produzione di arte digitale e di NFT è esplosa e fiere virtuali e aste online si sono moltiplicate.

ARTE Generali, la nuova unità del Gruppo Generali dedicata ai collezionisti d'arte, è stata lanciata a fine 2019. E' nata digitale ed ha anticipato questo profondo cambiamento. La sua proposta, unica sul mercato, poggia sin dalle origini su un sistema digitale innovativo al fine di liberare gli amanti dell'arte dalla burocrazia.

Era dunque assolutamente ragionevole per noi, un anno e mezzo dopo il nostro lancio e l'inizio della pandemia, raccogliere i migliori esperti in questo campo, fare il punto della situazione circa la rivoluzione digitale e spiegare come un assicuratore può aiutare i collezionisti a sfruttare appieno i benefici della digitalizzazione. Inoltre, il nostro panel di esperti ci ha offerto uno scorcio su come questo mercato sarà nel prossimo futuro.

Se il Suo desiderio è dunque quello di rimanere al passo con gli ultimi sviluppi del mondo dell'arte e di prepararsi a ciò che sta per arrivare, sono sicuro che troverà questo breve "white paper" interessante e utile.

Le auguro una piacevole lettura.

Jean Gazançon

CEO di ARTE Generali



Indietro non si torna. Il sistema dell'arte è piena fibrillazione digitale. A tutti i livelli, dai musei agli artisti, dalle gallerie alle case d'asta. Sicuramente il lockdown e il distanziamento sociale hanno spinto in avanti con grande accelerazione un movimento sotterraneo evidente solo lì dove gli attori erano nell'età più verde. Ormai le relazioni digitali sono irrinunciabili - dopo il periodo di astinenza obbligata dalla visione diretta dell'opera -, senza sostituire il contatto live con l'opera d'arte, saranno sempre più strategiche in qualsiasi approccio al sistema dell'arte.

ARTE Generali, cogliendo il fermento in corso, il riposizionamento di tanti operatori culturali e la necessità di nuove competenze ha messo a confronto esperti e studiosi che osservano questo mondo in evoluzione. Dal punto di osservazione di Arteconomy- Il Sole 24 Ore è evidente che la rivoluzione digitale sta modificando dalle fondamenta anche un sistema come quello dell'arte, da sempre un po' tradizionale, grazie all'ingresso di energie fresche e competenze nuove che promuovono innovazioni digitali nella fruizione e negli scambi, e che dialogano con una giovane generazione di collezionisti affacciatisi di recente nel settore.

Nel White paper si è cercato di raccontare queste sfide digitali da vari punti di vista per tentare di disegnare uno scenario ancora fortemente in divenire e che sicuramente resterà mobile negli anni a venire. I professionisti, tutti osservatori attenti dei fenomeni in corso nel sistema, hanno offerto il loro contributo per provare a interpretare e tracciare le direzioni future dell'arte.

ARTE Generali ha dunque riallacciato i fili che legano l'arte alla tecnologia collegando l'arte concettuale a quella digitale e più avanti ancora sino alla criptoarte e agli Non Fungible Token (NFT) con Serena Tabacchi, cofondatrice e direttrice del Museum of Contemporary Digital Art (MOCDA). La criptoarte, del resto, è giovane nella sua estetica antisistema e si esprime su piattaforme decentrate che si autoregolano e si affidano a criptovalute. Tutto ciò introduce non poche novità dal punto di vista giuridico nel sistema a partire dal diritto d'autore riconosciuto dalle piattaforme e grazie alla blockchain direttamente versato agli artisti anche in quei paesi come gli Stati Uniti dove non è previsto. Cosa significa creare e mettere in circolazione un'opera d'arte digitale con emissione di NFT lo spiega Alessandra Donati, esperta di Art Law presso lo Studio Legale NCTM. Mentre il quadro internazionale e italiano degli aspetti fiscali lo descrive Filippo Buzzi, Head of Blockchain desk di Fidinam, consulente nel settore delle criptovalute. Naturalmente la complessità degli aspetti della valorizzazione e della valutazione della

criptoarte, la cui catena del valore culturale ed economico dovrà ancora essere stabilizzata e certificata, pone delle domande assicurative rilevanti. Cristina Resti, storica dell'arte ed Art Expert di ARTE Generali, pone a confronto quest'arte virtuale con quella fisica e tangibile e come le coperture, sino ad oggi proposte, prevedano danni materiali o perdita dell'opera. Insomma le assicurazioni sino ad oggi hanno ragionato sulla fisicità dell'arte, anche quando era rappresentata solo da un certificato. Ora il settore emergente della criptoarte pone delle sfide e Assicurazioni Generali le coglie: la filiale di Hong Kong ha annunciato il lancio con Yas della prima forma di microassicurazione per gli NFT che copre il furto e la perdita dell'opera.

E poi c'è tutto il filone di come la tecnologia digitale possa essere utile alla gestione di una collezione, sia pubblica che privata. Tema affrontato da Guido Guerzoni, professore dell'Università Bocconi nel corso di Museums & Management e membro del consiglio superiore dei Beni Culturali del MIC. Come possa la tecnologia essere applicata alla valutazione di opere e delle collezioni d'arte è in corso di studio. L'Intelligenza Artificiale può certo dare un grosso contributo alla gestione e alla valorizzazione di una collezione: i fondatori di Wondeur, Sophie Perceval ed Oliver Berger, da Toronto hanno utilizzato l'intelligenza artificiale e i big data per esaminare la creazione di valore di un'opera e l'influenza di musei e gallerie sul mondo dell'arte. Il caso è raccontato da Italo Carli, Head of ARTE Generali Italia. Infine quanto l'evoluzione della tecnologia stia impattando sul mercato dell'arte, lo ha ben descritto Adriano Picinati di Torcello, Global Coordinator di Deloitte Art & Finance, che nei report pubblicati in questi anni ha raccontato passo passo quanto sta accadendo nel settore dell'arte sino all'attuale tokenisation. Questa cavalcata tecnologica che sta trasformando il nostro modo di fruire l'arte e di collezionarla non poteva non considerare l'impatto della pandemia raccontata da Nicolas Ballario, professionista della factory di Oliviero Toscani "La Sterpaia" e giornalista che ha collaborato con importanti istituzioni artistiche. Nonostante la battuta d'arresto del Covid, l'arte continua a stupirci e indicarci le vie del cambiamento e dell'innovazione. Continueremo a osservarla.

Marilena Pirrelli

Giornalista, Il Sole 24 Ore



L'evoluzione tecnologica del mercato dell'arte

1.

L'impatto della pandemia sul mondo dell'arte

Nell'ultimo anno, la maggior parte delle istituzioni culturali hanno dovuto fare i conti con un terremoto che spesso non ha trovato pronto nessuno. **In questi mesi, ci siamo accorti che il rapporto fisico con l'arte non è l'unico, ma certamente il più importante.**

Il mondo dell'arte è stato uno di quelli più colpiti ma anche che ha meglio reagito, mettendo in moto una grande macchina della solidarietà, organizzando aste benefiche online ed iniziative a supporto dell'emergenza. Questo periodo ci ha insegnato che, per quanto le mostre online possano essere organizzate in modo interessante, **il digitale, da un punto di vista di contenuti, può essere il contorno ma non il piatto principale dell'arte.**

A seguito della pandemia:

- Gli ingressi ai musei sono **calati del 77%**.
- I visitatori dei primi 100 musei europei nel 2020 sono stati **24 milioni**, rispetto agli 83 milioni del 2019.
- I Musei Vaticani hanno perso l'**81% di visitatori**, gli Uffizi il **72%**.
- Le istituzioni senza una collezione permanente che si occupano di mostre temporanee hanno subito un danno inferiore (e.g. Palazzo

Reale ha perso il **48% dei visitatori**, nonostante i 193 giorni di chiusura).

- La **Cina** ha raggiunto una **quota di mercato del 36% nelle aste pubbliche**, rispetto al 29% degli USA ed al 16% del Regno Unito.
- Nel 2020 la **percentuale globale di nuovi miliardari è cresciuta del +7%**, mentre con la crisi del 2009 i miliardari erano diminuiti del 30%.

I musei hanno continuato la propria attività in digitale ma sono anche arrivati a vendere opere delle proprie collezioni per rimpolpare i fondi per le acquisizioni o per andare avanti. Con la spinta delle aste online, la grande Cina (i.e. regione che comprende la Cina continentale, Hong Kong e Taiwan) è diventata il mercato più vasto nelle aste, superando USA e UK. L'asse delle aste si è spostato quindi in Oriente ed il settore delle aste digitali è diventato per la prima volta una porzione significativa del mercato, raddoppiando il suo valore rispetto all'anno precedente.

Forse è stato proprio grazie all'online, che nel 2020 non vi è stato un tracollo disastroso quanto nel 2009. Ciò però ha una causa specifica: quest'anno c'è stata una percentuale in crescita del 7% di miliardari mentre nella crisi del 2009 sono calati del 30%. E' questo tipo di polarizzazione che tende a sostenere il mercato.



Ilda Forgione, responsabile di Tik Tok per le Gallerie degli Uffizi. Source: <https://forbes.it/2021/04/28/ilda-forgione-la-social-manager-che-ha-rilanciato-gli-uffizi-grazie-a-tiktok/>

Grazie all'online, le case d'asta hanno potuto continuare la propria attività, organizzando aste esclusivamente virtuali, in formato ibrido e trattative private dette anche "private sales". Nel caso delle gallerie invece, il danno subito è stato significativamente maggiore. Esse traggono fino al 50 % del proprio fatturato dalle fiere e nell'ultimo anno queste non si sono svolte oppure si sono tenute esclusivamente in formato virtuale. Di conseguenza, **le case d'asta sono riuscite a dominare il loro principale competitor: le gallerie**. La forza che le case d'asta hanno nello sviluppo digitale a livello internazionale rischia di compromettere completamente la ricerca artistica svolta dalle gallerie, che a lungo andare salvaguarda l'intero mercato.

Le aste infatti, non sono un luogo di ricerca. Inoltre, le gallerie in Italia devono far fronte a maggiori problemi strutturali rispetto alle aste, come ad esempio nel caso del doppio pagamento dei diritti di seguito quando svolgono il ruolo di intermediarie. **Senza un intervento strutturale della politica, ad esempio di natura fiscale, il rischio è che queste aperture digitali cannibalizzino la ricerca artistica alla base del sistema dell'arte svolta da gallerie e musei**. Ciò comporterebbe un ritorno, specialmente nel sistema del contemporaneo, ad un mondo dell'arte chiuso, polarizzato ed esclusivo, com'è stato fino al 2009, che lascia poco spazio alla ricerca.

di Nicolas Ballario



Nicolas Ballario è un professionista cresciuto presso la Factory di Oliviero Toscani "La Sterpaia". Ha collaborato con importanti istituzioni artistiche ed ha ricevuto il premio Bassani, uno dei riconoscimenti più importanti nell'ambito del giornalismo. Scrive su diversi magazine, tra cui sul Rolling Stones Magazine nella sezione Arte ed ha collaborato a numerosi podcast per il MUDEC ed Il Sole 24 Ore Cultura. E' sia conduttore televisivo su La 7 e Sky Arte che radiofonico su Radio 1 Rai e su Radio Radicale.

2.

Tokenisation e il futuro dell'arte

Circa l'intersezione tra tecnologia ed arte, i temi più affascinanti sono l'arte digitale, le applicazioni dell'intelligenza artificiale all'arte, vendite online, che hanno registrato una crescita del 500% a seguito del Covid, l'utilizzo dei social media da parte di artisti e collezionisti, le tecnologie quali la realtà aumentata, virtuale o "mixed" per la fruizione artistica ed infine le tecnologie di fingerprinting, blockchain e tokenisation.

Mi vorrei concentrare proprio su quest'ultima, la tokenisation. Oggi parliamo spesso di NFT e di arte digitale ma il tema della tokenisation non riguarda solo queste applicazioni ed include anche la creazione di security tokens su opere d'arte. Il valore stimato di ricchezza globale sotto forma di arte e beni da collezione è pari a circa \$ 1.74 trilioni (2018). **Grazie alla tecnologia ed alla tokenization, potrebbe diventare possibile integrare tale valore della gestione patrimoniale.** Osserviamo da circa 10 anni che nel settore della finanza e del Wealth Management è difficile creare servizi legati all'arte, a causa di problematiche come la valutazione, la liquidità, la mancanza di regolamentazione e trasparenza. Ad oggi per esempio, nonostante ci siano diverse soluzioni in via di sviluppo volte ad affrontare questo tema, non esiste ancora una pratica diffusa e standardizzata per identificare con certezza un'opera d'arte. Col tempo, la tecnologia aiuterà a conseguire un approccio condizionale al Wealth Management che includa anche l'arte.

Se fosse possibile tokenizzare \$ 1.74 trilioni in forma di security assets e quindi come strumenti finanziari, il settore del Wealth Management potrebbe gestire in modo più efficace i beni da collezione, da un punto di vista di collection management, valutazione e protezione. **Una delle possibili applicazioni in futuro, potrebbe essere l'art secured lending**, ovvero l'erogazione di prestiti per l'acquisto di opere d'arte su base parametrica, dunque assicurata da un sistema di blockchain. Protezione, monetizzazione e trasferimento di valore alla prossima generazione sono temi fondamentali.

Infine, future applicazioni di tokenization nell'arte potrebbero supportare le istituzioni con problemi di liquidità. Attualmente ci sono musei con gravi problemi economici, ad esempio negli Stati Uniti, che stanno vendendo opere della propria collezione. Seppur si tratti di un tema controverso, anziché vendere l'opera, perché non creare security tokens sull'opera e dare la possibilità ai privati di possedere una porzione dell'opera, lasciando l'originale all'interno dei musei? Nonostante sia attualmente impossibile da mettere in pratica in Italia ed in Europa, forse potrebbe essere una soluzione per la "monetizzazione" delle opere d'arte.

di Adriano Picinati di Torcello



Adriano Picinati di Torcello è Global Coordinator di Deloitte Art & Finance ed a capo delle attività legate all'Art & Finance di Deloitte nel Lussemburgo. A partire dal 2008, le attività di Deloitte Art & Finance si sono sviluppate a livello internazionale. Adriano Picinati di Torcello è co-autore del Deloitte and ArtTactic Art & Finance Report, che viene pubblicato con frequenza biennale e descrive i principali avvenimenti e trend nel settore dell'arte.

**Dall'arte
concettuale a
quella digitale:
le sfide al
sistema
dell'arte**

1.

Criptoarte, arte digitale e il sistema museale

La prima distinzione che occorre fare è tra arte digitale e criptoarte. Per **“criptoarte”** si intende **arte crittografata legata alla tecnologia blockchain**. Quest’ultima consiste in un archivio immutabile di informazioni, anche detto “ledger”, inserito all’interno di una catena virtuale che le preserva. Per **“arte digitale”** invece, s’intende **arte creata digitalmente**. La tecnologia digitale può essere usata come parte del processo creativo oppure come presentazione espositiva. Alcuni esempi di questo tipo d’arte possono essere delle GIF, file in formato JPEG, animazioni 3D, cinema 4D e videoarte.

La criptoarte si è diffusa negli ultimi anni grazie alla facilità con la quale questa è stata distribuita. Le criptovalute sono state utilizzate per la compravendita di opere d’arte sia per convenienza che per tecnologia ed hanno giocato un ruolo importante nella diffusione della criptoarte. Dal 2018 circa in poi la criptoarte ha dato la possibilità a molti artisti di valorizzare la propria arte, spesso fino a quel momento poco apprezzata e collezionata. Grazie alle criptovalute ed ad alcune piattaforme, i creatori di arte digitale hanno trovato una soluzione per inserire le proprie opere digitali direttamente sulla blockchain ed un pubblico disposto a vendere e comprare, senza doversi legare a gallerie.

La **blockchain inoltre, autentica la provenienza e l’autenticità dell’opera d’arte**. Per esempio, nel caso dell’emblematica opera di

XCOPY intitolata “Right-click and Save As guy”, chiunque può salvare l’immagine e scaricarla su un dispositivo. Tuttavia, essendo stata l’opera scritta all’interno della blockchain e quindi avendo un numero identificativo riconosciuto con un HASH all’interno di essa, è sempre possibile risalire sia all’autore che all’attuale proprietario.



Dettaglio di Azalea Walk Dreamscape, opera di Daniel Ambrosi. Fonte: <https://www.danielambrosi.com/Portfolio/Azalea-Walk/>

Col termine “NFT”, equivalente di “Non Fungible Tokens”, si fa riferimento a dei token non fungibili e non interscambiabili, che possono essere associati ad un numero identificativo, il quale è a sua volta legato ad un’opera d’arte digitale. Diversamente avviene nel caso dei token di criptovalute, che sono “fungibili” e quindi interscambiabili. Un token è un insieme di informazioni digitali all’interno di una blockchain che conferiscono un diritto a un determinato soggetto. Un token può dunque essere, per esempio, un’unità di criptovaluta (come esempio il Bitcoin o l’Ethereum).

È italiano uno dei primi esempi di valorizzazione dell’arte digitale in campo museale. Il MOCDA è un museo che si occupa di promozione, educazione e divulgazione dell’arte digitale attraverso la documentazione e l’informazione tecnologica dei mezzi utilizzati per la creazione e la realizzazione dell’arte in un contesto internazionale. Insieme al suo team di curatori, **il MOCDA promuove una serie di attività**

culturali, volte e far conoscere l'arte digitale italiana ed

internazionale. Tra queste iniziative, vi è quella di documentare l'arte digitale dal 1960 ad oggi e di collezionare opere digitali, in particolare di artisti digitali italiani, rappresentative del movimento e della sua evoluzione. Lo scopo è quello di creare una storicizzazione di questo movimento artistico, includendo anche le opere più recenti di cryptoarte, in particolare dal 2018 in poi.

di **Serena Tabacchi**



Serena Tabacchi è una giovane imprenditrice, curatrice e scrittrice. Ha lavorato alla TATE ed è cofondatrice e direttrice del Museum of Contemporary Digital Art (MOCDA). Attualmente si sta occupando della ricerca legata alla possibilità di curare mostre di arte digitale online ed in presenza.

2.

NFT: Gli aspetti legali

Cosa significa da un punto di vista legale creare e mettere in circolazione un'opera d'arte digitale con emissione di NFT? Quale disciplina viene adoperata per la creazione, la circolazione, l'esposizione, la gestione dei diritti di utilizzazione economica per le creazioni digitali corredate di NFT?

Per comprendere questo innovativo sistema di identificazione delle opere d'arte digitali, è necessario conoscere gli strumenti adottati dagli artisti concettuali per resistere nel mercato ed i sistemi di identificazione utilizzati fino ad ora da alcuni artisti per le creazioni digitali.

L'arte classica ha condizionato il crearsi di categorie classiche per qualificarla e valutarla come: unicità, originalità, autenticità e riferibilità, proprietà e provenienza. Gli artisti concettuali hanno messo alla prova e sfidato queste categorie. Hanno sovvertito il sistema di riferimento di questi valori, creando opere facilmente riproducibili ma riversando sul certificato il titolo di proprietà, unicità, esclusività. L'arte digitale ha sofferto a causa della mancanza di una forma materiale propria ed immodificabile e dell'intrinseca caratteristica dell'opera di essere facilmente riproducibile. Di conseguenza, nel corso del tempo, l'arte digitale classica ha escogitato misure per tutelarsi attraverso, ad esempio, certificati con molteplici filigrane da custodire in cassaforte. Oggi, l'utilizzo della tecnologia degli NFT per le opere facilmente riproducibili consente di conferire unicità, esclusività e immodificabilità all'opera caricata, certificandone le informazioni in blockchain ed andando a sostituire i certificati tradizionali.

Come nel mondo dell'arte concettuale, anche il sistema delle opere NFT sta creando il suo sistema di regole. Esse non vengono imposte dall'artista al collezionista ed al mondo dell'arte, ma dall'intermediario che gestisce la piattaforma all'utente, all'artista ed al collezionista. Per poter proseguire la propria partecipazione, è necessario che queste nuove regole vengano accettate. Nonostante apparentemente il sistema non sembri disciplinato, in realtà è ampiamente autodisciplinato, ed ingloba anche la tutela dei diritti degli artisti. Tutto è altamente contrattualizzato ed un'importante ricca e minuziosa regolamentazione supporta il funzionamento di queste piattaforme.

Non vi è tuttavia, un sistema di regole uniformi tra piattaforme e di conseguenza si è creata una pluralità di sistemi. Ciascuna piattaforma ha adottato il suo ed in futuro andranno sia creati degli standard comuni che una categorizzazione delle piattaforme a seconda del servizio offerto, della sicurezza e del grado di controllo della veridicità dei dati caricati.

Al momento, tutto si basa su autocertificazioni, come segue:

Unicità: determinata dall'attribuzione del codice per l'opera e dall'assunzione di responsabilità da parte dell'artista, nel caso in cui sia una piattaforma in cui si crea l'opera, di non creare un altro token con la stessa opera. Così l'opera facilmente riproducibile diventa non fungibile.

Originalità: l'artista dichiara e garantisce espressamente che le opere coniate sulla piattaforma (e.g. SuperRare) contengono solo contenuti artistici originali o comunque l'artista sia autorizzato ad utilizzarli. In caso di violazione di diritti, il bene viene rimosso. Se il bene è di provenienza illecita, l'account dell'artista può essere sospeso, rimosso dalla piattaforma, le sue schede vengono cancellate e tutte le sue risorse occultate. E' da notare che, peraltro, non tutte le piattaforme controllano i contenuti.

Autenticità: è necessario distinguere a seconda del soggetto che carica l'opera in NFT. Se l'opera è stata creata dall'artista che la carica sulla piattaforma e la riconosce come propria, la creazione dell'NFT costituisce la firma dell'artista e la certificazione di autenticità dell'opera stessa. Sulla piattaforma SuperRare, le opere possono essere caricate esclusivamente dagli artisti. Se l'opera viene caricata da terzi (e.g. gallerista), il proprietario dell'opera deve avere il diritto di compiere

l'operazione, disponendo pertanto dei diritti di copyright per l'utilizzazione della creazione artistica.

Provenienza: Tutte le transazioni sono registrate sulla blockchain pubblica. Al momento, vengono pubblicate su Ethereum, ma sono in via di sviluppo delle soluzioni ecologicamente più sostenibili. Va osservato che il mondo degli artisti non si fida totalmente del funzionamento di questa tecnologia, che, come tutte le tecnologie, è soggetta a veloce evoluzione e superamento, con il rischio di perdita della creazione per l'Opera che non possa essere riversata su supporti aggiornati. Di conseguenza, per conservare le proprie opere, gli artisti salvano la versione dell'opera in un File System Interplanetario (IPFS), un sistema di archiviazione e condivisione in maniera decentralizzata volto a creare HASH- sistema esclusivo di marcatura - per trasferire ai collezionisti l'opera in alta definizione.

I diritti legati alle opere gestite con NFT vengono gestiti come segue:

Diritti di utilizzazione economica-Copyright: In base a quanto disciplinato dagli stessi gestori delle piattaforme di compravendita di NFT, questi diritti rimangono in capo all'artista che riconosce diritti molto limitati al collezionista, al quale spetta il diritto di vendere, scambiare, trasferire ed utilizzare l'articolo acquistato, mentre è escluso, nelle condizioni generali di contratto, che il collezionista possa farne un uso commerciale, non gli è consentito creare e far circolare copie dell'Opera o cedere l'accesso all'opera.

Le condizioni generali, come già rilevato, sono molto articolate.

Si disciplinano ad esempio in modo specifico anche fattispecie riferibili alla tutela dei diritti morali spettati ex lege agli artisti. Ai collezionisti non è concesso modificare, distorcere, mutilare, eseguire modifiche sull'opera che rechino pregiudizio all'onore ed alla reputazione dell'artista, falsare, travisare o nascondere la paternità, utilizzare l'immagine dell'Opera per registrare un marchio, utilizzare l'opera per qualsiasi scopo commerciale, incorporarla in un film o in un video e soprattutto tentare di tokenizzarla ulteriormente o creare un token crittografico aggiuntivo che rappresenti l'opera stessa.

Diritto di seguito: Nel mercato secondario è previsto il pagamento di royalty. L'ammontare delle royalty, impropriamente qualificato come diritto di seguito, può essere definita dall'artista stesso ed in genere si tratta di

percentuali più alte rispetto a quelle individuate dalla normativa propria del diritto di seguito che non soffrono del limite dei 12.500 euro imposto.

E' chiaro che nei paesi che riconoscono all'artista il Diritto di Seguito il venditore sarà obbligato a corrispondere anche questa percentuale ulteriore- sempreché l'Opera digitale possa essere ricompresa tra i medium oggetto di tale disciplina.

Commissioni e GAS: esistono delle transaction fees che vanno pagate per il costo di produzione ed oltre ai costi legati al corrispettivo dell'energia bruciata ed alla conseguente produzione di CO2.

Per quanto riguarda la fiscalità, tutti i sistemi incentivano il pagamento delle imposte e, nel caso in cui l'artista o il collezionista debba affrontare questioni per il mancato pagamento di imposte e venga condannato per evasione fiscale, viene oscurato il sito dello stesso.



Infine, dall'arte concettuale, alla banana di Cattelan, all'opera NFT Stay Free di Snowden, quello che il collezionista acquista è un certificato. E' il certificato a fare da protagonista ma con queste piattaforme e gli NFT, insieme al certificato è anche il gestore della piattaforma. Le condizioni di ciascuna transazione infatti cambiano da sistema a sistema ed è necessario tenerne conto.

di **Alessandra Donati**



L'Avv. Alessandra Donati è Professoressa di Diritto Comparato dei Contratti presso l'Università degli Studi di Milano-Bicocca, docente di Art Law al Master in Contemporary Art Markets alla NABA ed al Master di Restauro dell'Arte Contemporanea all'Opificio delle Pietre Dure di Firenze. Lavora inoltre come esperta in Art Law presso lo Studio Legale NCTM e si occupa di arte contemporanea e problematiche giuridiche ad essa connesse, inclusi gli aspetti civilistici del diritto dell'arte.

3.

NFT: Gli aspetti fiscali

La comparazione proposta tra arte tradizionale ed arte digitale verte su tre elementi fondamentali:

1) L'opera d'arte in sé

- Arte tradizionale: esiste nello spazio ed è materiale per definizione. Dal punto di vista fiscale, è possibile identificarne la giurisdizione.
- Arte digitale: composta da dati che sono visualizzabili a schermo ma non necessariamente materiali. Applicare il concetto di giurisdizione a livello fiscale a un'opera digitale è piuttosto complesso dato che i dati all'interno della tecnologia blockchain sono presenti su server decentralizzati e potenzialmente non su server localizzati nelle singole giurisdizioni.

2) L'artista: persona fisica o più persone fisiche in entrambi i casi (sia arte digitale che tradizionale)

- Arte tradizionale: l'artista è presente in una giurisdizione e crea un'opera che rimane in quella giurisdizione durante l'atto della creazione e immediatamente successivo
- Arte digitale: l'artista è una persona fisica, ma i dati vengono creati e poi caricati online su dei server che potrebbero essere in una giurisdizione diversa. Questo crea delle implicazioni fiscali dubbie, per

esempio nel caso dell'utilizzo di strumenti informativi fisicamente collocati in un luogo diverso da quello dell'artista.

3) L'esposizione e l'eventuale spostamento dell'opera d'arte stessa

- **Arte tradizionale:** opera d'arte esposta in uno spazio fisico. In caso di vendita, dovrà essere trasferita fisicamente con ovvie implicazioni fiscali (e.g. IVA e dazi doganali).
- **Arte digitale:** opera d'arte esposta in spazio virtuale tramite dispositivi informatici con localizzazione geografica potenzialmente incerta. Le mancate implicazioni IVA derivano dal fatto che non sono equiparabili ad opere d'arte e non dal fatto che non vi sia alcun "spostamento fisico" (vedi Risposta Interpello del 2 settembre 2020, n. 303 relativamente ad un caso simile di sculture create in serie da un artista attraverso l'utilizzo di una stampante 3D).

È interessante analizzare gli aspetti fiscali a seconda dei diversi soggetti che operano nel settore dell'arte NFT. A seconda della categoria di appartenenza, possono esserci implicazioni fiscali estremamente diverse.

- **Il mercante d'arte:** soggetto che, professionalmente e abitualmente svolge un'attività finalizzata al commercio di opere d'arte. Obiettivo: trarre profitto dall'incremento di valore nel tempo delle opere. Implicazioni fiscali in Italia: generati redditi d'impresa e quindi necessaria anche la registrazione IVA.
- **Lo speculatore:** soggetto animato da un fine lucrativo che acquista occasionalmente opere d'arte al fine di una successiva cessione delle stesse. Obiettivo: profitto, ma non vi è abitudine nelle operazioni di compravendita che avvengono saltuariamente (quando si ravvisa affare). Implicazioni fiscali in Italia: speculatore potrebbe generare dei redditi diversi (e.g. plusvalenze sulla cessione di opere) generando un ritorno economico. Tuttavia, non è obbligato a registrarsi ai fini IVA.
- **Il collezionista:** soggetto animato da uno spirito culturale che acquista opere d'arte per incrementare la propria collezione e godere della bellezza delle opere acquistate. In caso di cessione delle opere acquistate il fine è il diletto e non il profitto. Implicazioni fiscali in Italia: nessuna.



Opera d'arte digitale NFT dell'artista Falreng, esposta alla Superchief Gallery NFT su tela "digitale" dell'azienda specializzata Blackdove. Source: Falreng/Superchief Gallery NFT

Di seguito, si riporta una declinazione delle potenziali implicazioni fiscali legate ad un NFT dalla sua creazione, alla vendita, alla successiva rivendita ("flipping" in gergo tecnico).

- **Creazione:** evento non fiscalmente imponibile. L'artista crea un'opera d'arte che successivamente viene collegata ad un NFT.
- **Vendita:** soggetta a tassazione. Nella vendita, l'artista genera un reddito. L'opera d'arte viene venduta in criptovalute e non utilizzando valuta "convenzionale". In Italia, per effettuare la dichiarazione fiscale, è necessario calcolare il cambio dalla criptovaluta in euro.

Nel caso in cui un soggetto privato o una società acquisti NFT, sul ledger della blockchain questa transazione viene registrata. Ciò significa che l'NFT cambia proprietà e registra il costo di transazione. La trasparenza del sistema consente di verificare il prezzo a cui è stata venduta l'opera in ogni transazione. Nel caso di acquisto da parte di un privato, quest'ultimo non è soggetto a tassazione ma a seconda del soggetto che acquista NFT, ci potrebbero essere implicazioni fiscali di diversa natura.

- **Flipping:** se la vendita venisse fatta da un soggetto come lo speculatore, anche all'estero, ci potrebbe essere l'applicazione dell'imposta sulle plusvalenze perché si è generato un capital gain.

Per quanto riguarda gli eventuali obblighi dichiarativi circa gli NFT in Italia, attualmente vi è un vuoto normativo su questo tema. Ai fini del quadro RW, non è possibile far rientrare gli NFT nella categoria delle opere d'arte come attività patrimoniali. Tuttavia in Italia, in sede di dichiarazione dei redditi, i soggetti fiscalmente residenti sono obbligati a compilare il quadro RW e devono indicare:

- Attività finanziarie: investimenti patrimoniali detenuti all'estero da parte di contribuenti residenti in Italia.
- Attività patrimoniali: tutti i beni patrimoniali detenuti all'estero da parte di contribuenti residenti in Italia.

Il rischio è che gli NFT non vengano considerati come attività patrimoniali, bensì come attività finanziarie perché sono molto più vicini alle criptovalute. Di fatto, gli NFT non essendo fungibili non possono essere considerati come valute o criptovalute. Il problema è che gli NFT sono venduti e scambiati utilizzando criptovalute e perciò esiste un profilo di rischio. Tuttavia l'Agenzia delle Entrate non si è ancora espressa su questo tema. In conclusione, va detto che contabilità e fiscalità sono fortemente collegate tra loro. Nel caso della gestione di clientela che ha a bilancio delle criptovalute o NFT, è necessario identificarli a livello contabile. Tuttavia, purtroppo ad oggi non esistono ancora standard ed un quadro normativo ad hoc.

di Filippo Buzzi



Filippo Buzzi è Head of Blockchain Desk di Fidinam a Hong Kong. Ha quattordici anni di esperienza a livello internazionale nei settori della contabilità, della fiscalità e della finanza. All'interno di Fidinam, ha fondato un team che si occupa di consulenza nel settore crypto.

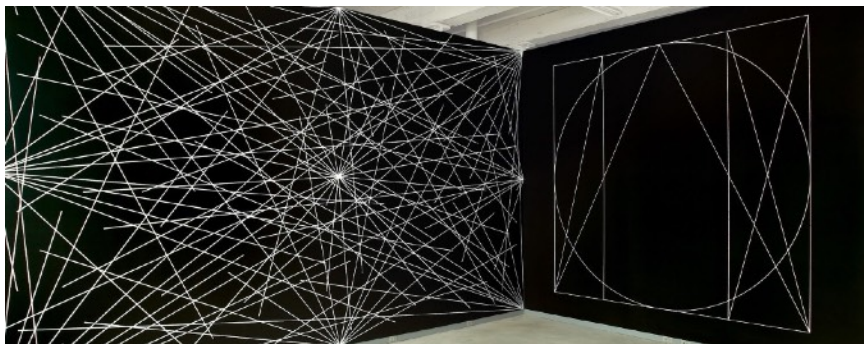
4.

NFT: Gli aspetti assicurativi

Sicuramente gli NFT rappresentano una sfida per il mondo dell'assicurazione, che fino ad oggi ha basato le sue coperture fine art sul concetto di **danno materiale e diretto ad opere d'arte tangibili**. Il termine "materiale" indica che il danno deve intaccare la materialità dell'opera e con "diretto" intendiamo che esso non è consequenziale.

Le polizze di ARTE Generali coprono il danno accidentale al bene, identificando questo bene con un corrispettivo economico, il valore di mercato dell'oggetto d'arte al momento della stipula della polizza. In caso di danno o perdita, l'assicurazione, non potendo sostituire il bene con uno identico (concetto di unicità ed originalità), compensa la perdita con un equivalente in denaro, identificando due momenti diversi: uno legato alla materialità dell'opera, intervenendo quindi attraverso il restauro e l'altro legato al suo valore di mercato, quantificando il deprezzamento, cioè la perdita di valore a seguito di un danno, proporzionale alla perdita di originalità ed autenticità.

Se l'arte classica o tradizionale (e.g. dipinto su tela, una scultura in terracotta etc.) non ci pone problematiche significative, l'arte contemporanea invece porta spesso a confrontarsi con nuove sfide. L'arte concettuale e quella immateriale, all'interno della quale rientrano gli NFT, complicano sicuramente quanto illustrato precedentemente, anche da un punto di vista assicurativo.



Opera di Sol LeWitt esposta in occasione della Mostra *Between the Lines* tenutasi presso la Fondazione Carriero (17 Novembre 2017- 23 Giugno 2018). Source: <https://www.lacentraledellarte.org/between-the-lines/>

Nella smaterializzazione dell'opera d'arte, frequente nell'ambito dell'arte contemporanea, viene meno il concetto di *hic et nunc*, cioè del qui ed ora, che è proprio dell'originale, dell'autentico del non ripetibile. **L'assicurazione ha lavorato fino ad oggi nell'ambito di questi concetti di autenticità ed di unicITÀ, cioè nell'ambito di ciò che non è riproducibile e non è sostituibile.**

Lo stimolo dell'arte concettuale all'assicurazione, viene dal fatto che l'artista si ferma alla fase progettuale dell'ideazione, quindi non più l'oggetto concreto e l'aspetto materiale, ma la documentazione in cui l'artista fornisce le istruzioni per la realizzazione delle sue opere-idea.

Per la comprensione dell'arte concettuale, ci sono voluti decenni e quindi è probabile che occorrerà del tempo affinché ciò avvenga anche nel caso dell'arte digitale. Pensiamo alla riattivazione delle opere di Sol LeWitt, al degrado voluto di determinate opere come processo creativo, al riconoscimento di un'opera solo nel contesto espositivo, come nel caso delle opere di Dan Flavin. **Queste opere trovano la loro essenza nel contratto, nel certificato, nella relazione stabilita tra l'artista e il compratore. Il certificato è assicurabile** perché assolve a due funzioni: la prima è che il certificato è unico, come un'opera d'arte, e la seconda è che si tratta di un oggetto materiale, generalmente un foglio di carta con firme autentiche.

Un file invece, può essere considerato come un oggetto? Possiamo attribuirgli le stesse caratteristiche che si trovano in un certificato legato all'arte concettuale? Un **token**, per esempio, è **numerato** e quindi

costituisce un record permanente di autenticità e proprietà che viene generato dalla piattaforma. La numerazione del token potrebbe essere assimilabile ad un certificato e quindi trovare un suo corrispettivo assicurativo. Tuttavia, non assolve al requisito dell'irriproducibilità e non ammette il concetto di unicità. Inoltre, per quanto riguarda i concetti di analisi del rischio che normalmente vengono applicati per stipulare una polizza fine art (e.g. chi gestisce impianto di allarme, numero di guardie in sala), diventa complesso applicarli a piattaforme di compravendita di NFT dove ad oggi mancano gli standard necessari per l'assunzione assicurativa.

L'assicurazione fine art si è innovata nel tempo per assicurare l'arte concettuale e probabilmente lo stesso avverrà anche con la cryptoarte, quando l'oggetto dell'assicurazione sarà maggiormente definito in termini di diritto e di mercato. In questa direzione, a fronte dell'importante potenziale di mercato legato alla copertura assicurativa degli NFT, si è mossa la nostra filiale Assicurazioni Generali di Hong Kong. Quest'ultima ha annunciato il lancio con YAS della prima forma di microassicurazione per NFT che ne copre il furto e la perdita. Sarà sicuramente interessante capire l'evoluzione futura di questo progetto, anche in ambito internazionale.

da **Cristina Resti**



La storica dell'arte Cristina Resti lavora come Art Expert e ART Network Manager da ARTE Generali. Insegna in diverse università e master tra cui all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano nel corso di "Economia e Mercato dell'Arte". E' membro della Commissione Sicurezza ed Emergenza nei Musei di ICOM Italia.

La tecnologia per gestire una collezione

1.

Le tecnologie applicate alla valutazione di opere e collezioni d'arte

Negli ultimi 10 anni, c'è stata una grande rivoluzione in diversi ambiti tecnologici (e.g. tecnologie per conservazione, custodia, monitoraggio etc.) applicati al mondo dell'arte. Come conseguenza, il mondo delle collezioni è stato costretto a confrontarsi con la propria arretratezza tecnologica.

I due ambiti principali di presenza ed applicazione di tecnologie sono:

- **Lato front-end:** riguarda l'interazione con visitatori o fruitori live ed online (e.g. electronic ticketing, interaction design). Il Covid ha costretto in molti casi a ripensare le logiche.
- **Lato back-end:** il lato più interessante. Il 90% delle attività di un collezionista istituzionale di solito non è visibile né noto al pubblico. Ad esempio, sono stati istituiti da alcune realtà museali dei Collection Centers che uniscono le funzioni di deposito a quelle di studio e valorizzazione basandosi su tecnologie come quelle del tagging. Le più interessanti innovazioni in quest'ambito sono state soprattutto legate ai processi interni.

La digitalizzazione della visitor journey

Che si tratti di una collezione privata o pubblica, esistono sempre due lati di gestione della visita: l'esperienza di visita del visitatore ed il management di essa da parte dell'istituzione culturale.

Il digital maturity assessment relativo alla situazione dei musei italiani dà ancora risultati deludenti. Il digital divide dei musei italiani infatti, purtroppo ci distingue in negativo rispetto agli altri paesi europei.

Il campione dell'analisi ISTAT comprende circa 4800 musei di cui, secondo ISTAT (2020):

- 83% non offre audioguide e/o videoguide
- 88% non offre app per smartphone e tablet
- 86% non offre servizi di online ticketing
- 75% non dispone di sistemi di analytics

L'impatto delle tecnologie sul mercato dell'arte

L'ambito delle valutazioni rientra tra i campi che la tecnologia sta maggiormente influenzando. Il potenziale dell'online anche nelle vendite è sicuramente noto. Per esempio, nel 2020, le vendite in aste online hanno rappresentato il **25%** delle vendite contro il **9%** nel 2019 ed attraverso questi tipi di vendita, sono stati totalizzati \$12,4 miliardi, duplicando i numeri del 2019. Inoltre, il **90%** dei collezionisti con alta disponibilità economica ha visitato una fiera o una galleria attraverso la realtà virtuale.

Il panorama degli strumenti tecnologici attualmente operanti nel mercato dell'arte si sta evolvendo ma al momento tali strumenti ricoprono principalmente il ruolo di facilitatori dei processi di acquisto o raccolta di informazioni, senza giocare un ruolo decisivo nell'approccio dei collezionisti al mercato dell'arte.

Tra le realtà che stanno emergendo troviamo **marketplaces** (e.g. Artsy), **data aggregators** (e.g. Artnet) e **digital art advisors** (e.g. Ocula). Circa i software di valutazione presenti sul mercato, negli ultimi tre anni

sono emersi sul mercato software B2B e B2C che differiscono per scopo, grado di maturità e basi di dati. Essi offrono una valutazione dell'opera o del bene da collezione basata sulla raccolta di informazioni in formato digitale (e.g. foto dell'opera, dimensioni, dati catalografici etc.) e spesso e sulla base di questi dati, restituiscono un primo risultato sulla valutazione. **E' immaginabile che vi sia la compresenza di un aspetto di expertise settoriale umano che si affianca ad un sistema che semplicemente accelera alcune fasi del processo di pre-screening.**

Questi software incrociano inoltre diversi indici di valutazione a seconda delle necessità del cliente o del business model iniziale (e.g. assicurazione dell'opera, prestito etc.). La criticità di questo approccio è che i valori vengono attribuiti sulla base di risultati di vendita registrati sulle banche dati di riferimento, che sono sempre le stesse e tendenzialmente si riferiscono ai risultati delle case d'asta. Queste ultime rappresentano solo una parte del mercato dell'arte, importante ma non prevalente, ed attualmente non esistono stime probanti che attestino la porzione effettiva del mercato dell'arte che detengono le case d'asta. Nelle transazioni in casa d'asta sappiamo spesso chi è il venditore ma non il compratore e le valutazioni che generano questi software tralasciano gli scambi che avvengono per canali informali o comunque alternativi alle aste, risultando così imprecisi.

Osserviamo che **ad oggi questi software hanno una funzione integrativa**, nella quale supportano ed accelerano alcuni processi decisionali e lo fanno accedendo a dei dati in modo piuttosto trasparente. **Sulla loro capacità predittiva vi sono ancora delle perplessità**, soprattutto nel caso in cui il campione venga considerevolmente ingrandito. Lavorando ad esempio su artisti meno conosciuti con poco flottante e con una produzione artistica molto eterogenea, la capacità predittiva dei software di costruire gli elementi mancanti è ancora da definirsi.

I Recommender System

L'altro aspetto importante da considerare nell'applicazione dell'artificial intelligence nell'ambito della valutazione riguarda **la qualità e la puntualità dei sistemi di raccomandazione.**

Gli algoritmi di raccomandazione sono il pilastro principale del modello di business di tutte le piattaforme come Amazon o Netflix. Alla base dei servizi digitali, vi sono algoritmi che tracciano le azioni dell'utente e, comparandole con quelle degli altri, ne apprendono le preferenze e sono capaci, a mano a mano che l'utente utilizza la piattaforma, di produrre raccomandazioni sempre più precise. Ogni Recommender System funziona in modo unico grazie alla sua capacità di stimolare la diversità, ridurre il carico decisionale degli utenti, aumentarne il grado di soddisfazione ed aiutare gli utenti a definire il proprio gusto.

La digitalizzazione del mercato dell'arte si avvale della diffusione di Recommender System a supporto dei collezionisti, o aspiranti tali, nelle loro scelte d'acquisto.

Attualmente sono solo startup che arrivano ad affinare i propri Recommender System in ambito artistico, ma spesso non hanno una base di transazioni e di clienti in grado di popolare e rendere preciso il proprio sistema di raccomandazione. Il collo di bottiglia dei Recommender System è che, se si lavora su milioni di individui, la capacità predittiva o di suggerimento è molto efficace. Nel caso in cui invece si lavori su basi di clienti e dati molto ristrette legate ad uno specifico genere o mercato nazionale, la capacità predittiva necessita di più tempo per essere affinata.

Per questo motivo, ad oggi alcune startup sono in grado sulla carta di dare un servizio predittivo efficace ma purtroppo manca loro una base statistica sufficiente per dimostrare tutta la loro capacità e ci vuole tempo affinché il processo di machine learning effettivamente funzioni.

Un domani è probabile che questi software che usano il Recommender System nell'ambito all'arte possano conquistare una porzione di mercato rivolgendosi ad un pubblico con meno tempo a disposizione, che investe in arte come attività puramente speculativa o con altre finalità.

Infine, secondo una ricerca svolta sui collezionisti italiani con Banca Intesa, il 93% di loro si definisce guidato prevalentemente dal piacere ludico, venatorio, intellettuale, di ricerca. Il vero driver nel loro caso è il piacere di una scoperta.

Il fatto che tale piacere possa essere ridotto o mitigato da questi software, crea delle perplessità relative alla possibile diffusione di massa di questi software, specialmente in ambito B2C.

di Guido Guerzoni



Guido Guerzoni è Professore dell'Università Bocconi nel corso di Museum Management e docente presso la SDA Bocconi School of Management. Siede nel consiglio superiore dei Beni Culturali del MIC ed è Art Advisor tecnico del Museo della Banca d'Italia e delle Gallerie di Intesa San Paolo. E' uno dei massimi economisti della Cultura.

2.

L'Intelligenza Artificiale al servizio di gestione e valorizzazione di una collezione: il caso Wondeur

Wondeur utilizza l'analisi quantitativa per fare chiarezza sul mercato e sul mondo dell'arte, nel rispetto delle sue caratteristiche. L'obiettivo è quello di riconciliare due culture, quella matematica e numerica con quella della storia dell'arte, e capire cosa rende di fatto l'arte un valore e una forza culturale. Per fare ciò, Wondeur si è soffermata sull'ultimo secolo della storia dell'arte ed ha acquisito informazioni su artisti e sulle loro carriere. Per circa il 95% degli artisti del XX secolo nati dopo il 1900, Wondeur ha aggregato i dati relativi ad ogni aspetto delle loro carriere, includendo fattori come mostre personali e collettive, collezioni, acquisizioni e pubblicazioni. Attraverso l'intelligenza artificiale, Wondeur è in grado di esaminare come questi eventi siano interconnessi tra loro e di fare una previsione sui rischi per la fase successiva della carriera di un artista e le possibili variazioni nel valore delle sue opere.

Inoltre, Wondeur si occupa di fare un'analisi più ad ampio spettro del settore dell'arte, comprendendone i meccanismi di funzionamento ed i fattori che ne determinano l'evoluzione, attraverso il calcolo dell'impatto che ogni istituzione artistica ha nel mondo (e.g. non-profit, gallerie e musei). Wondeur si differenzia dai propri competitor proprio grazie all'ampiezza dell'analisi offerta ed alla sua capacità di analizzare i fattori che determinano l'evoluzione del valore anziché semplicemente le tendenze. **Ad oggi, gran parte delle soluzioni disponibili si concentrano esclusivamente sull'1% del mercato e sui risultati d'asta.** Attraverso l'implementazione di un approccio innovativo, Wondeur riesce invece a formulare delle analisi molto più approfondite ed a diventare un vero e proprio tool per **la gestione dei rischi per l'arte come asset class culturale.**

La partnership tra ARTE Generali e Wondeur, consente ai clienti di ARTE Generali di accedere attraverso la funzione della sua app *Market Trends*, all'intera piattaforma di Wondeur. In questo modo, il collezionista non solo può seguire e monitorare l'andamento degli artisti che fanno già parte della sua collezione ma può anche confrontare diversi artisti tra loro. Grazie ai dati raccolti, la piattaforma può delineare un quadro positivo per il collezionista (e.g. artista in fase di crescita), sulla base del quale quest'ultimo può eventualmente decidere se procedere all'acquisto.

Wondeur supporta anche la gestione di collezioni istituzionali, come ad esempio le corporate collection, svolgendo un'analisi su quattro livelli: di asset, di artista, di portafoglio e di mercato. Caricando le informazioni relative alla collezione sulla piattaforma, il sistema riconosce immediatamente gli artisti ed esegue un'analisi a livello di portafoglio, identificando la distribuzione dei rischi e del valore del portafoglio e aiutando i consulenti a capire cosa assicurare e come proteggere la collezione al meglio. In questo modo è inoltre possibile individuare quelli che sono i "bias" delle collezioni e come poterne supportare l'evoluzione affinché siano più rappresentative del pubblico attuale.

Per quanto riguarda l'attualità, negli ultimi 8 mesi Wondeur si è focalizzata sull'analisi degli NFT, una tendenza molto importante nel settore dell'arte. Il tool è già in grado di analizzare rischi e valori, applicando l'analisi predittiva a questa nuova asset class. Gli artisti italiani sono una parte importante di questo movimento e stanno riscontrando successo anche all'estero, in particolare negli Stati Uniti.



Screenshot della funzione "Market Trends" preso dall'App di ARTE Generali, disponibile su iOS e Android

Il ruolo di Wondeur potrebbe essere assimilabile a quello di un consulente d'arte supportato dall'intelligenza artificiale, il quale **non ambisce a sostituire le competenze di un esperto d'arte, bensì a potenziarle ed alimentarle**. Esistono attualmente due tipologie di intelligenza artificiale. La prima mira a sostituire competenze umane e nel caso dell'arte ciò costituirebbe un grave errore. La seconda invece, le integra e le promuove. Wondeur punta sulla seconda ed è la combinazione di Intelligenza Artificiale e di competenze ciò di cui questo mercato ha bisogno.

di Italo Carli



Italo Carli è Head di ARTE Generali Italia da Febbraio 2020. Dopo la laurea in Ingegneria Elettronica al Politecnico di Milano, ha iniziato la sua carriera nel mondo dell'informatica per poi passare al settore assicurativo e specializzarsi nel campo dell'arte.

Sophie Perceval ed Oliver Berger sono di origine francese ma basati a Toronto. Hanno fondato la startup Wondeur AI, che utilizza intelligenza artificiale e big data per esaminare la creazione di valore l'influenza di musei e gallerie sul mondo dell'arte.

Il contributo dei partner di ARTE Generali

All'interno di un ecosistema digitale dell'arte sempre più densamente popolato, ARTE Generali ha attentamente selezionato i player leader del settore, sia nel caso di startup che di realtà con numerosi anni di esperienza, da inserire nel proprio network di partner. Art Defender e Kooness.com, così come ARTE Generali, hanno adottato il digitale come elemento fondante del proprio business per sviluppare soluzioni innovative, capaci di ridurre la distanza e consolidare il rapporto con i clienti. In questa sezione presentiamo due dei nostri partner, che dimostrano come la passione, l'esperienza ed il digitale, insieme, possano creare capolavori.

1.

Valutazioni in digitale: MyEvaluation e la collaborazione con Art Defender

La pandemia ha contribuito in modo significativo ad accelerare alcune tendenze che già si erano manifestate in precedenza sul mercato dei servizi di Art Collection Management. In particolare, il ricambio generazionale e l'avvento di collezionisti "millennials" sono i fattori che hanno maggiormente accelerato il processo di digitalizzazione del settore e, nello specifico, la nascita e la diffusione di *tools* per la gestione delle collezioni d'arte. Tali strumenti, peraltro, rispondono anche all'esigenza di una crescente "velocità" del mercato facilitando gli scambi di informazioni e documenti. Questi trend di sistema stanno portando al bisogno, da un lato di archiviare e gestire le informazioni relative ad ogni singola opera con il maggior numero di dettagli e documenti possibili, dall'altro di farlo in maniera sicura e protetta.

La tecnologia può essere di supporto ad appassionati, operatori del settore e collezionisti nell'*art collection management* e nei processi di valutazione. Nonostante gli attuali sistemi di valutazione non siano in grado di sostituire completamente l'expertise dello storico dell'arte e dell'esperto di mercato, tali strumenti sono diventati imprescindibili strumenti di lavoro.

Tra le diverse realtà presenti sul mercato che offrono servizi di valutazione, ARTE Generali ha scelto di collaborare con Art Defender ai fini di sviluppare il servizio My Evaluation disponibile sull'App di ARTE Generali. Art Defender è una società italiana, guidata dall'AD Alessandro Guerrini, specializzata nell'offerta di servizi integrati per la conservazione e gestione di opere d'arte e beni da collezione. Gli ambiti in cui opera specificamente l'azienda sono rappresentati dalla conservazione, dalla consulenza, dall'assicurazione e dalla logistica. La crescente "velocità" del mercato ha portato alla necessità di fornire ai propri clienti un servizio affidabile, sicuro e soprattutto tempestivo.



Proprio per far fronte a queste esigenze ed offrire ai clienti un approccio sempre più olistico alla gestione delle proprie collezioni, grazie alla funzionalità MyEvaluation dell'App di ARTE Generali è possibile accedere ad un servizio di valutazione anche di un singolo oggetto. Per procedere, occorre seguire una procedura che guida gli scatti fotografici e la raccolta di informazioni dallo smartphone per consentire all'esperto in remoto di dare una valutazione puntuale all'opera o al bene da collezione, emettendo un certificato registrato in blockchain.

di Alessandro Guerrini



Alessandro Guerrini è Amministratore Delegato di Art Defender ed in passato è stato AD di Open Care S.p.A. Ha insegnato presso L'Università Cattolica del Sacro Cuore, la NABA, l'Università Ca' Foscari di Venezia e la Link University di Roma. E' stato autore di numerosi articoli sul mercato dell'arte e la relazione tra finanza ed arte.

2.

Una piattaforma digitale
per gallerie:

Kooness.com, parte del
network di ARTE Generali

Il settore delle gallerie è stato sicuramente tra i più penalizzati nel mondo dell'arte a causa della pandemia e, a seguito della cancellazione "fisica" di numerose fiere d'arte, è stato costretto come tutti gli altri player ad adottare canali di vendita digitali. Proprio nel 2020, il settore delle vendite online è cresciuto significativamente ed ha rappresentato il **25%** delle vendite totali, raggiungendo la cifra record di \$12.4 miliardi. Le grandi case d'asta internazionali per esempio, disponendo già di sistemi per la vendita di opere online, hanno potuto proseguire con le vendite registrando risultati incoraggianti nei formati di vendita ibridi ed online-only. Le gallerie invece, specialmente le più piccole hanno riscontrato importanti difficoltà nel passaggio ad un approccio esclusivamente digitale, a causa degli elevati costi e di competenze non sempre adeguate. Se numerose gallerie sono riuscite comunque a sopravvivere a questa pandemia, è stato anche grazie a piattaforme come Kooness.com che hanno "virtualmente" teso loro la mano per guidarle nella transizione alle vendite digitali.

La startup italiana Kooness.com, fondata da Lorenzo Uggeri nel 2014, è un marketplace per gallerie dove artisti, contenuti, collezionisti esperti o nuovi, ed opere d'arte si incontrano in un unico luogo: online. Kooness.com è stata creata ed è cresciuta nel corso degli anni grazie ad un team di giovani professionisti del settore, capaci di creare una piattaforma per soddisfare le esigenze sia di un pubblico nuovo che dei tradizionali player del mondo dell'arte.

Una delle strategie che nel caso di Kooness.com si è rivelata vincente, è stata quella di coniugare un duplice business model. Da una parte, Kooness.com ha sviluppato un modello B2C dove i clienti possono acquistare opere da gallerie ed artisti internazionali direttamente sulla piattaforma. Dall'altra, ha ideato un'innovativa membership B2B per gallerie, grazie alla quale funzioni come la spedizione, il servizio post-vendita e le operazioni promozionali vengono gestite da Kooness.com. In questo modo, le gallerie possono raggiungere un pubblico più ampio, consolidare la propria, oramai fondamentale, presenza digitale e focalizzarsi sul proprio core business.

Le gallerie, grazie a piattaforme come Kooness.com, hanno potuto procedere nelle loro attività di vendita di opere attraverso canali digitali e raggiungere un pubblico internazionale sempre maggiore. Kooness.com inoltre, è cresciuta significativamente nell'ultimo anno, incrementando le proprie vendite in 15 nuove nazioni e registrando una crescita a tripla cifra su tutte le proprie metriche. Coniugando passione, entusiasmo ed innovazione, Kooness.com collabora oggi con più di **1000 gallerie** e **7000 artisti** nel mondo e le opere sono state acquistate da collezionisti di 35 diverse nazioni. Inoltre, con la prospettiva di consolidare la propria offerta, Kooness.com è stata capace di ampliare il numero di servizi offerti grazie a partnership strategiche e lo sviluppo di prodotti in-house.

Il connubio tra digitale, innovazione e supporto al mondo dell'arte sono elementi che accomunano startup come Kooness.com ad ARTE Generali, ed è proprio per questo che ARTE Generali ha inserito Kooness.com all'interno del proprio network di partner specializzati. ARTE Generali infatti, offre ai propri clienti, tramite la funzionalità *My Congierge* disponibile sull'App, l'accesso ad una rete selezionata di esperti capaci di supportare i clienti in qualsiasi attività legata alla propria collezione, incluso il trasporto, la conservazione e la valutazione.

Mercato dell'arte online

- Le vendite online hanno raggiunto il record di **12.4 miliardi di dollari**
- Il mercato online ha totalizzato il **25% delle vendite totali**

Kooness.com

- Crescita a **tripla cifra** su tutte le metriche
- Incrementato le vendite **in 15 nuove nazioni**
- Incrementato il numero di servizi offerti attraverso partnership e prodotti sviluppati in house

di Lorenzo Uggeri



Lorenzo Uggeri è un giovane startupper e fondatore di Kooness.com, marketplace italiano per gallerie d'arte. Dopo una laurea all'Università Commerciale Luigi Bocconi ed un master in World Art Market da Sotheby's, nel 2014 fonda Kooness.com. Nel 2018 è stato incluso da Fobes tra i 100 italiani under 30 più promettenti per la categoria "Retail & E-commerce".

Glossario

Criptoarte: opera d'arte digitale pubblicata direttamente sulla blockchain sotto la forma di token non fungibile (NFT). Ciò rende possibile il possesso, il trasferimento e la vendita di un'opera d'arte crittografata con una modalità crittograficamente sicura e verificabile.

Arte digitale: arte creata digitalmente, dove la tecnologia viene utilizzata come parte del processo creativo o per la presentazione espositiva.

Blockchain: archivio immutabile di informazioni inserito all'interno di una catena virtuale che lo preserva.

Algoritmi di raccomandazione (recommender system): sono algoritmi che tracciano le azioni e le scelte dell'utente e, comparandole con quelle degli altri, ne apprendono le preferenze, e sono capaci, a mano a mano che l'utente utilizza la piattaforma, di produrre raccomandazioni sempre più precise.

Intelligenza Artificiale: ramo della computer science che studia lo sviluppo di sistemi Hardware e Software dotati di specifiche capacità tipiche dell'essere umano (interazione con l'ambiente, apprendimento e adattamento, ragionamento e pianificazione), capaci di perseguire autonomamente una finalità definita, prendendo decisioni che fino a quel momento erano solitamente affidate alle persone.

Ringraziamenti

Si ringraziano per il contributo prestato all'elaborazione di questo White Paper: Rebecca Roj, Ezio Fantuzzi e Mark William Valentinier.

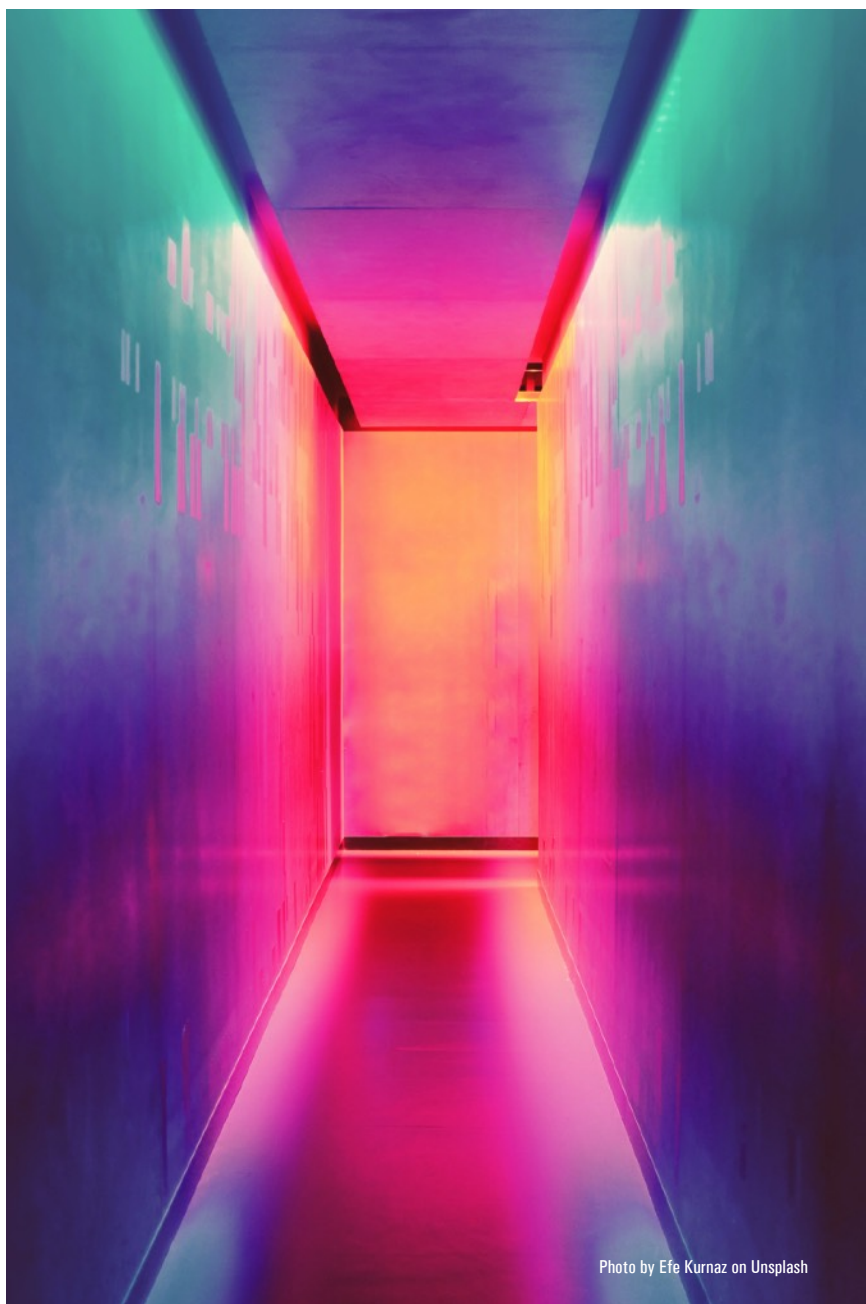


Photo by Efe Kurnaz on Unsplash

© ARTE Generali GmbH, 2021