

L'ARTE DI METTERE DA PARTE

Francobolli, monete antiche, ma anche vini esclusivi e documenti unici. Ecco perché per Filippo Bolaffi il collezionismo è l'ultimo inattaccabile bene rifugio

DI ALBERTO GEROSA

CARO LETTORE, SEI SICURO DI AVERE INVESTITO BENE I TUOI GUADAGNI? IL MATTONE RIMANE SEMPRE L'INVESTIMENTO PIÙ SICURO, RISPONDERAI NON SENZA LE TUE BUONE RAGIONI. Però è indubbio che il cocktail di Imu, spese condominiali, bollette alle stelle e volubilità del mercato nelle grandi città tende a ridimensionare gli entusiasmi dei sostenitori più convinti dell'immobiliare. In queste settimane, poi, i razzi di Kim Jong-un hanno sortito tra le altre cose l'effetto di far schizzare alle stelle le quotazioni dell'oro, il classico dei classici tra i beni-rifugio. Attenzione però a dove si acquista il prezioso metallo, qualcuno potrebbe rifilarvi lingotti del cosiddetto «oro di Napoli» a titolo inferiore rispetto a quello dichiarato. E non si pensi che simili rischi siano circoscritti a certi dubbi negozi dalla dozzinale insegna Compro/Vendo oro: persino le banche possono riservare sorprese sgradite (si pensi alla recente inchiesta sui gettoni d'oro ma non troppo forniti da Banca Etruria alla Rai per i suoi giochi a premi...). Anziché rivolgervi al consulente che si occupa come d'abitudine del vostro asset management, vi consiglio caldamente di provare ad allargare i vostri orizzonti, e a farvi una chiacchierata con Filippo Bolaffi, amministratore delegato e quarta generazione di questa famiglia-impresa che è in Italia e nel mondo sinonimo di collezionismo. Ma anche di ottimi investimenti in settori non sottoposti alle oscillazioni delle cicliche «crisi», oro compreso ovviamente. Ossia lingotti (da tenersi in casa o da lasciare in custodia presso i caveau di massima sicurezza di Bolaffi), ma anche monete di borsa di coniazione recente: ce ne sono di bellissime, dai bullion statunitensi effigiati con la testa d'indiano e l'aquila ai celebri Kruggerand sudafricani, ai Philharmoniker della musicale Austria. E in più non sono soggetti a Iva in quanto, come ci spiega lo stesso Filippo Bolaffi, «l'oro da investimento è equiparato agli altri strumenti finanziari; in compenso, analogamente a questi ultimi anche l'oro

A fianco, dal basso, da destra, un francobollo del Granducato di Toscana nel 1851; bollo fiscale della Sierra Leone; post paid di Mauritius, 2 pence blu e 1 penny arancio, battuti all'asta da Bolaffi nel 2015 per 204mila euro. I francobolli sono solo alcuni degli oggetti di collezionismo trattati da Bolaffi, che vanta un vasto catalogo di categorie (bolaffi.it).



rientra nella tassazione del capital gain, nella misura del 26% sulle plusvalenze maturate. Il discorso si ribalta completamente nel caso dei diamanti, che dal 2016 Bolaffi Spa offre alla sua clientela senza vincoli legati al capital gain ma con l'obbligo di pagamento dell'Iva al 22%. Ma Bolaffi, si sa, è anche sinonimo di collezionismo nel senso più stretto del termine. Ci riferiamo ovviamente alle monete antiche e ai francobolli, venduti da Bolaffi a prezzi solitamente piuttosto alti rispetto al mercato ma corredati di autorevoli garanzie di autenticità e presentati come nessun altro operatore del settore è in grado di fare. Un conto è infatti cedere all'acquirente il famoso trittico commemorativo della trasvolata atlantica di Italo Balbo del 1933 infilato dentro una modestissima bustina di pergamino; un altro è corredarlo dei due sontuosi volumi illustrati *L'impresa di Balbo*, vera e propria opera d'arte nell'opera d'arte. Il volo è peraltro una costante nell'offerta Bolaffi, dai grandi record dell'aviazione che ispireranno importanti novità in serbo per i primi mesi di quest'anno alle imprese dello spazio, oggetto di specializzazione da parte del gruppo torinese fin dall'indomani dei primi allunaggi, mezzo secolo fa. La presenza di Bolaffi si sta rafforzando negli ultimi anni anche nei settori dei dipinti, gioielli, orologi, libri, autografi, manifesti e vini, tutti gestiti dalla controllata Aste Bolaffi che a breve si arricchirà anche di un fiammante dipartimento Automobili. La concorrenza da parte degli altri specialisti della vendita all'incanto è sicuramente tenace; l'asso nella manica del gruppo torinese risiede tuttavia nel suo capillare network di agenti che gi-

rano l'Italia in lungo e in largo alla ricerca di clienti. Sì, perché di frequente i venditori si trovano all'in-

terno dello stesso parco clienti, come ci ha confermato l'ad del gruppo. Un patito di francobolli per esempio può avere in casa quadri importanti che decide di vendere per finanziare la sua passione primaria. Il consumatore finale trae vantaggio da questa circostanza, che si traduce in una maggiore omogeneità della provenienza delle opere offerte. Certo, ci sono coloro che decidono di vendere non già per acquistare altri collectibles, ma semplicemente per incrementare la propria liquidità: è questo purtroppo il caso di molti nostri connazionali (forse dei più). «Gli italiani da collezionisti stanno diventando un popolo di venditori», commenta lapidario in proposito Filippo Bolaffi, «quasi il 50% del fatturato del gruppo è ormai prodotto dai clienti stranieri, complice il fatto che gli italiani talora hanno remore a fare acquisti importanti in Italia», per motivi nei quali Bolaffi non si addentra ma che crediamo di poter immaginare senza eccessivi sforzi di fantasia. Su cosa deve puntare invece chi compra con un occhio alla diversificazione dei propri investimenti? «Loro e i diamanti sono soggetti a dinamiche macroeconomiche, pertanto la nostra posizione è fortemente passiva rispetto ai prezzi imposti dal mercato», ci dice Bolaffi. «Per il collezionismo, il nostro obiettivo consiste nel raggiungere il break even (il punto di pareggio tra profitti e perdite, ndr) entro cinque anni, con un incremento annuo successivo pari al 5%. Qui sono io che in veste di commerciante devo cercare di "spingere" determinati prodotti». Cosa che Bolaffi a nostro avviso sa fare benissimo per i francobolli (il Gronchi rosa è un capolavoro di marketing dell'azienda torinese, considerato il fatto che esistono francobolli della Repubblica Italiana assai più rari di quel valore del 1961), ma che per ammissione dello stesso ad risulta alquanto più ostico nel caso dell'arte figurativa: «Posso agire in maniera conforme alla tendenza attuale, che per esempio vede i Boetti o i Fontana premiati rispetto ai Guttuso. In quell'ambito però non sono io a influenzare il mercato». Certo che no, lì è il famigerato sistema dell'arte che con il suo oliatissimo meccanismo fatto di galleristi, critici, curatori di musei ecc. ha fatto sì che una serigrafia di Warhol o Hirst possa realizzare molto più di un acquerello originale di Fattori o di un olio di De Pisis... Che dire, caro lettore: meglio per coloro che hanno deciso di arredare le proprie stanze in maniera diversa dai set di *Tempesta d'amore* e dagli ambienti della copisteria sotto casa, senza barattoli di passata di pomodoro e Marilyn dall'algido sorriso seriale.



A sinistra, Filippo Bolaffi, ad dell'azienda di famiglia. In alto, uno Scudo in oro da 12 zecchini della Repubblica di Venezia di fine XVIII secolo, valore 97.600 euro. A destra, lo statuto del Milan Football & Cricket Club. Stampato a Milano nel 1900, è l'unica testimonianza conosciuta della fondazione del club (battuto nel 2016 a 93.750 euro).