

Economia

Le metamorfosi imposte dalla crisi

Private Sales: un vaccino con effetti collaterali

Le vendite private sono una formidabile risorsa per il mercato (in alcuni casi sono aumentate del 50%), ma anche un ibrido che assimila le case d'asta alle gallerie: per queste ultime non sono una cura ma una micidiale «variante»

di Michela Moro

Milano. Il successo delle private sales delle case d'asta insieme con la presa di potere della tecnologia digitale sono state le eredità della pandemia al mondo dell'arte. I risultati che riportano tutte le case, internazionali e italiane, hanno un sottotesto: **le private sales sono state il toccasana di un'annata a dir poco anomala**. Diverse dalle vendite post asta per struttura e organizzazione (cfr. box a p. 65), le private sales hanno avvicinato al massimo la fisionomia delle case d'asta a quella delle gallerie private. Da una parte case d'asta come gallerie, dall'altra gallerie senza rostro; se la predominanza del mercato dell'incanto era già evidente, è questa l'ultima goccia o la ratificazione di una convivenza possibile e fruttifera? Intorno a queste vendite ruotano le iniziative più disparate: mostre in lussuosi luoghi di vacanza come gli Hamptons o Palm Beach, eventi, gallerie dedicate, un intero «mondo private sales» fa da corollario alle aste, sganciandole sempre più dalle rigide griglie delle stagioni di vendita. Questo genere di vendita è molto appetibile per diversi motivi: la trattativa con una cifra specifica e stabilità senza il



Da sinistra, Claudia Dwek, Cristiano De Lorenzo, Massimo De Carlo, Massimo Di Carlo, Attilio Meoli e Miety Heiden

Lo strapotere dei database

Il grande vantaggio delle case d'asta sulle gallerie è l'immenso database di collezionisti e mercanti e il poter coprire l'intera storia dell'arte e della decorazione attraverso i numerosi dipartimenti, concentrandosi su un cliente alla volta. «È un lavoro tailor made, continua De Lorenzo, che l'anno scorso è stato fatto per tutti i dipartimenti: sono state vendute più opere da oltre 25 milioni di dollari privatamente che all'asta, ma si trova di tutto a vari livelli di prezzo; per noi è importante sapere che cosa cerca il compratore, e gli si offre l'opportunità». Le private sales sono state la grande risorsa sin dal primo lockdown, quando l'incertezza regnava sovrana. «Abbiamo aumentato il volume delle private sales del 50%, passando da un miliardo a un miliardo e mezzo di dollari, dichiara Claudia Dwek, presidente Sotheby's Italia e chairman Contemporary Art Sotheby's Europe. Avevamo già opere incanalate per le aste, e nei primi tre

cardiopalma dell'incanto; il coinvolgimento diretto di chi è già interessato all'acquisto, magari cercando tra gli underbidder di quel determinato artista senza rischiare invenduti, e pagando una commissione sempre più bassa di quella dell'asta, essendo una transazione privata; inoltre la discrezione

più completa per opere anche di grande valore i cui proprietari, venditori e compratori, non desiderano visibilità. «Le private sales fanno parte del nostro Dna, racconta Cristiano De Lorenzo, direttore di Christie's Italia, già nel 1700 il fondatore James Christie mediò trattative private; celeberrima fu quella per Horace

Whalpole, grande collezionista britannico con una raccolta straordinaria venduta a Caterina di Russia, tuttora nei musei statali. Venendo al 2020 le nostre private sales si sono assestate a circa 1,3 miliardi di dollari, in crescita del 57% rispetto al 2019 su un totale di circa 4,4 miliardi».

Stati Uniti

In Usa stretta antiriciclaggio per il mercato

L'Office of Foreign Assets Control è sempre più attivo contro americani e stranieri che usano l'arte per «ripulire» denaro sporco

di Marie Elena Angulo e Nicole Chipi*

Stati Uniti. Negli ultimi anni nel Governo degli Stati Uniti è aumentata la preoccupazione per il potenziale utilizzo di opere d'arte di valore superiore a 100mila dollari per riciclare denaro evitando le relative sanzioni. In particolare sono l'anonimato e la riservatezza, aspetti tipici del commercio d'arte, a rendere il mercato dell'arte attraente per coloro che cercano di nascondere sia la loro identità sia la fonte dei loro fondi. Il Governo statunitense auspica che i partecipanti al mercato dell'arte, compresi gallerie e broker, sviluppino programmi di conformità e «due diligence» che identifichino tali cattivi attori e interrompano le transazioni che coinvolgono persone o entità sanzionate. Questo onere normativo è però spesso malaccetto dai venditori. Nell'ottobre 2020, l'**Ofac-Office of Foreign Assets Control** (l'organismo che monitora il regime delle sanzioni economiche negli Stati Uniti) ha emesso un avviso non legalmente vincolante per i partecipanti al mercato che ha identificato il mercato dell'arte come notevolmente vulnerabile e permeabile a persone fisiche o giuridiche particolarmente opache. L'Advisory Ofac ha seguito l'azione legale del 2019 contro Nazem Ahmad, un collezionista d'arte e gallerista accusato di eludere le sanzioni antiterrorismo statunitensi utilizzando la sua collezione multimilionaria e la galleria d'arte di Beirut per



Galleristi, antiquari, artisti e collezionisti chiamati a un esercizio di equilibrio per evitare le sanzioni antiriciclaggio

finanziare Hezbollah. Allo stesso modo la Commissione del Senato degli Stati Uniti per la sicurezza interna e gli affari governativi ha spiegato nel dettaglio come diversi oligarchi russi usassero società di comodo per acquistare opere d'arte di grande valore per evitare le sanzioni imposte contro di loro. In particolare, quel rapporto descriveva il mercato dell'arte come «il più grande mercato legale e non regolamentato degli Stati Uniti». Più di recente, a gennaio il Congresso degli Stati Uniti ha promulgato l'**Anti-Money Laundering Act 2020**, imponendo ai mercanti di antichità di attuare misure che li porteranno a conformarsi ai requisiti an-

tiriciclaggio della US Bank nell'ambito del «Secrecy Act».

Che cosa riguardano le sanzioni dell'Ofac?

Variano di ambito in ambito: alcune sono specifiche per Paese (ad esempio Cuba, Iran, Corea del Nord), altre si concentrano su attività identificate (ad esempio antiterrorismo, traffico di droga), piuttosto che individui o entità appositamente definiti (i cosiddetti Sdn). Possono, infine, anche combinare diffusi divieti a livello di Paese con sanzioni mirate contro entità o individui specifici (ad esempio Venezuela, Russia, Nicaragua e Siria). L'elenco Sdn

contiene più di 6mila nomi di individui, gruppi e soggetti giuridici.

Chi è sanzionabile?

L'Ofac vieta ai cittadini e ai titolari di green card, indipendentemente da dove si trovino, di effettuare transazioni con parti situate in Paesi bloccati o presenti nell'elenco Sdn. **Tali leggi possono essere applicate anche a**

cittadini non americani che hanno beni o altri contatti stabili con gli Stati Uniti. Le sanzioni sono dure: i partecipanti al mercato dell'arte consapevolmente impegnati in una transazione proibita potrebbero trovarsi nell'elenco Sdn e vedere le loro risorse subito congelate. Quindi nel mirino ci sono tutte le gallerie d'arte, i musei, i

Nel Regno Unito regna la confusione

Londra. Il mercato d'arte nel Regno Unito è alle prese con la **quinta direttiva antiriciclaggio** (Aml) dell'Ue, introdotta il 10 gennaio, che richiede una «due diligence» più rigorosa da parte dei clienti prima di effettuare una vendita, o vendite collegate, di 10mila euro o più. Dopo un mese di lavoro «alla cieca», i venditori hanno ricevuto linee guida approvate dal Tesoro ma con scarsi consigli sulle loro applicazioni al mercato dell'arte. In modo confuso, la direttiva utilizza la stessa definizione di opera d'arte della legge sull'imposta sul valore aggiunto del 1994, che esclude performance, installazioni, arte digitale e video o cinematografica, nonché oggetti d'antiquariato, auto d'epoca, orologi, gioielli, libri antichi, reperti archeologici, monete, oggetti etnografici e francobolli. Molti stanno adottando un approccio unico per tutti i generi d'arte, indipendentemente dal fatto che siano coperti dalla legislazione o meno. Tra questi la **Galerie Thaddaeus Ropac**, che «applica le stesse regole a tutte le vendite, garantendo la coerenza». Inoltre, a lasciare perplessi, afferma l'avvocato **Rakhi Talwar**, «è come i mercanti extracomunitari saranno obbligati a rispettare le normative antiriciclaggio quando operano temporaneamente in Europa. L'Hmrc (dipartimento governativo responsabile per la riscossione delle imposte, il pagamento di alcuni sussidi statali e l'amministrazione di altri regimi regolatori incluso il salario minimo nazionale, Ndr) sembra incerto sul da farsi, e non sono sicuro di come renderanno attuabile l'applicazione in tali situazioni». □ **Anna Brady**

Economia

Private Sales

Privacy sì, ma dipende

L'Alta Corte inglese riconosce che ci sono dei limiti alla riservatezza sui nomi dei contraenti

di Gloria Gatti*

«È nostrò!», quel grido di gioia e la luce negli occhi di Rina, nel film di Pupi Avati «Lei mi parla ancora» quando si aggiudica al telefono il lotto 45 («Ritratto dell'avvocato Francesco Righetti» di Guercino), ipotecando la casa e la farmacia, ci ha rammentato perché l'asta è e resterà il sancta sanctorum delle vendite d'arte.

Durante la pandemia il mercato, però, si è fortemente alimentato grazie alle private sales, che con la loro **riservatezza** hanno permesso ai collezionisti che ne avevano bisogno di vendere in questo momento senza attendere i calendari degli auctioneer e soprattutto al riparo dall'unsold, e agli acquirenti di non trovarsi in

una posizione competitiva nell'acquisto dell'opera. Eccezione fatta per i pochi proprietari di masterpiece, opere contraddistinte da una particolare unicità o rarità, che hanno il «potere contrattuale» di negoziare con la casa d'aste condizioni ad personam (garanzie proprie o di terze parti, irrevocabile bid, anticipazioni di parte di prezzo o condivisione dei profitti, abbattimento commissioni, posizionamento in catalogo), i collezionisti accettano di norma **condizioni unilateralmente predisposte e imposte dalla casa d'aste**, sia per quanto concerne il contratto di conferimento (mandato a vendere), sia per le condizioni di vendita qualificabili come offerta al pubblico ex art 1336 c.c. che diventano il contratto cui il rapporto soggiace. Le condition of sale prevedono **esoneri di responsabilità** sulla descrizione dei lotti e sulla loro autenticità. Le opere sono vendute nello stato di fatto in cui si trovano e quelle delle case d'asta sono «solo opinioni», seppure alcune risalenti sentenze (Tribunale di Roma 5 febbraio 1977 e Corte d'appello di Roma 17 luglio 1979) abbiano dichiarato la nullità delle clausole di esonero da ogni garanzia sullo stato di qualità e autenticità delle cose vendute per conto terzi ex art. 1229 c.c. perché non esplicitamente



«Calanque de Canoubier (Point de Bamer)» (1896) di Paul Signac

vati, negoziati singolarmente e **possono prevedere tempi di pagamento più lunghi ed escrow agreement come garanzia colaterale**, e gli

accordi teoricamente sono coperti dalla più assoluta riservatezza. La riservatezza, però, non ha retto davanti alla High Court di Londra: chiamata a pronunciarsi relativamente alla vendita del «Calanque de Canoubier» di Paul Signac (Linda Hickox v Simon Dickinson, Simon C Dickinson Ltd [2020]), ha condannato il noto mercante a rivelare l'identità del compratore e i dettagli della vendita non riconoscendo che «la privacy degli acquirenti e la loro preoccupazione di evitare la pubblicità sulla portata della loro ricchezza e dei loro beni» fosse una considerazione dirimente e una prassi consolidata. Per contro **le private sales** concluse attraverso case d'aste, dealer o galleristi **sono regolate da accordi pri-**

approvate per iscritto. In tempi più recenti, però, le principali case d'aste hanno inserito una previsione pattizia che riconosce all'acquirente **il diritto contrattuale di ottenere il rimborso del prezzo nel caso in cui un'opera si riveli non autentica entro 5 anni dalla vendita** e i disclaimer, contestati nel Regno Unito nel 2012 nel caso *Avrora Fine Arts Investment Ltd v Christie, Manson and Woods Ltd*, hanno retto al vaglio della Corte, con conferma del principio del caveat emptor.

Di che cosa stiamo parlando

- Le **private sales** sono delle vendite private realizzate dalle case d'aste su una singola opera regolate da un contratto tra venditore e acquirente. Si stabilisce un prezzo netto e la commissione per l'intermediario, ossia la casa d'aste, che viene indicata nel contratto e che è calcolata in base a parametri che variano di volta in volta a seconda del valore dell'opera, senza mai superare quella che avrebbe potuto essere la commissione d'asta.
- Le **aste** sono vendite al rialzo dove vince chi offre il prezzo più alto, a cui viene sommata la commissione dell'intermediario. Può accadere che, in un tempo breve successivo alla conclusione dell'asta, un compratore manifesti il desiderio di acquistare un'opera rimasta invenduta, che verrà acquistata alle stesse condizioni e prezzo dell'asta. L'intermediario passa l'offerta al mandante che può accettare o meno.
- Le **vendite post asta** non rientrano nel computo delle vendite dell'asta per le majors, mentre il dibattito è sempre aperto su come la maggior parte delle case d'aste italiane calcolino questa ulteriore vendita, non esistendo una vera regolamentazione.
- Per **mercato secondario** si intende tutto quello che riguarda gli scambi tra gallerie che trattano opere già in circolazione. È una realtà di dimensioni maggiori rispetto al mercato primario, quello delle gallerie che trattano opere nuove da immettere sul mercato. □ **M.M.**

ILPONTE
CASA D'ASTE DAL 1974

ARTE MODERNA
E CONTEMPORANEA

SELEZIONIAMO OPERE
PER LA PROSSIMA ASTA

Palazzo Crivelli, Milano
arte.moderna@ponteonline.com
Tel. 02 8631496 | WhatsApp 340 8179938
www.ponteonline.com |

Massimo Campigli
«Senza titolo» 1955
olio su tela
cm 43x66

© Riproduzione riservata

Economia

Case d'asta e gallerie in conflitto sui confini

SEGUE DA P. 64, V COL.

mesi ci sono state molte transazioni private che sono continuate quando abbiamo avviato le aste online, passate da 80 a 550, e in streaming. Sono transazioni molto incoraggianti per chi vende, quest'anno più che mai; c'era senso d'insicurezza riguardo al mercato e alle aste, e necessità di riservatezza». Gli italiani partecipano? «Vendiamo bene: in Italia sono ancora presenti opere molto importanti, compriamo un po' meno. In generale ci sono i collezionisti internazionali giovani e quelli più esperti, i secondi magari comprano opere più importanti per compensare buchi nelle collezioni, poi i mercanti; si sono affacciati nuovi player, molti asiatici». **Mondi distanti, aste e gallerie.** Qualcuno rimprovera la velocità poco «artistica» delle transazioni. «Sì, la transazione è veloce per assecondare le esigenze di vendita, annuisce la Dwek; inoltre non cerchiamo il massimo guadagno, è incentivante avere un numero maggiore di opere cui accedere, e una certezza di cifra di vendita e di acquisto, rispetto alla galleria che inizia comunque da un valore di vendita più alto». L'onda d'urto che non si è ancora completamente ritirata forse ha influito sulle modalità del collezionare. **Miety Heiden** è Head of Privates Sales di **Phillips**: «Le vendite all'asta nel 2020 hanno realizzato oltre 648 milioni di dollari, le vendite private 113,2 milioni di dollari; dal 2019 al 2020 il numero di

transazioni private di 20th Century & Contemporary Art è aumentato del 30%. Questo è un nuovo modo di entrare in contatto con la nostra comunità globale di collezionisti. I clienti sono desiderosi di acquistare opere d'arte tutto l'anno, non solo durante le limitate stagioni delle aste. Il nostro reparto Private Sales ci consente di personalizzare l'esperienza di acquisto e vendita in modo da soddisfare le esigenze individuali. Inoltre possiamo attingere alla nostra vasta rete per reperire e vendere opere specifiche che potrebbero non essere ancora emerse pubblicamente sul mercato secondario». Su che tipo di opere si concentrano i collezionisti? «Grande varietà di arte e design moderni e contemporanei: le opere di artisti blue-chip saranno sempre molto richieste, così come i nomi emergenti. Abbiamo appena concluso una mostra di private sales online, "London Desired", con una selezione d'arte britannica dal XX secolo ai contemporanei più innovativi. Nel 2020 abbiamo avviato Gallery One, un'ambiziosa esperienza di aste digitali: non vincolato al tradizionale calendario delle aste, ogni lotto viene offerto in modo indipendente per sette giorni. Questa proposta porta sul mercato opere fresche con una privacy e una selezione senza rivali, consentendo ai clienti di acquistare e vendere rapidamente tramite asta». Quanto possano contare le private sales lo sanno bene da **Art-rite**, realtà milanese nata nel 2018. Il fatturato

di 2.363.742 euro del 2020 ha visto un incremento delle aste del 5,6%, mentre la trattativa privata cresce del 616,4%. «L'incremento delle trattative private è dovuto alla mancanza di fisicità, all'impossibilità delle esposizioni e delle aste in sala, e le poche occasioni di contatto hanno portato alla vendita in private sales soprattutto delle opere più importanti», dichiara l'amministratore unico **Attilio Meoli**. Per le aste abbiamo venduto dal caveau». Come spiega l'aumento? «Quando si hanno dei numeri piccoli l'incremento è facile; ho trovato i giusti mandanti e i giusti acquirenti per chiudere operazioni significative con clienti italiani, con opere di artisti importanti del '900 storicizzato a livello internazionale». Il **Gruppo Azimut**, società italiana con diramazioni globali specializzata nella gestione patrimoniale, propone ai clienti S.Art, Servizio di Art Advisory: «Siamo consulenti e non intermediari, puntualizza il responsabile **Edoardo Bosi**, e la nostra mission è curare l'interesse del cliente. In tempi incerti le private sales sono un ottimo strumento sia per la grande offerta sia per la riservatezza; già in epoca pre Covid le utilizzavamo con i nostri clienti, a volte timorosi delle possibilità di invenduto alle aste».

I galleristi siamo noi

E i galleristi come si rapportano con questa nuova realtà? Le posizioni sono diverse, a seconda che ci si occupi di arte contemporanea sul mercato primario o di arte moderna e di artisti contemporanei storicizzati su quello secondario. Alla prima categoria appartiene **Massimo De Carlo**: «Sulle gallerie di forte mercato primario come la mia le private sales influiscono poco, poiché le case d'asta non riescono realmente a operare in questo ambito», afferma il gallerista milanese. Il mercato secondario occupa per noi meno del 10%, lo facciamo con gli artisti della galleria piuttosto che con gli artisti che trattano le case d'aste, che puntano su quantità e velocità, lavorando su prodotti noti, spesso iconici e tipici. Il mercato secondario riesce ad assecondare meglio l'esigenza specifica del collezionista. Facciamo mercato secondario solo su 3-4 autori, sicuramente **Boetti**, **Paolini**, in modo più occasionale **Manzoni** e **Kounellis**, ci si concentra sui pochi autori andando a conoscere tutto di questi, rifiutiamo le vendite di autori con cui non lavoriamo, preferisco concentrarmi sulla certezza della nostra direzione». Quindi non si sente minacciato? «No, finché riesco ad avere un primario di qualità, tranne naturalmente nella mia parte di secondario che si scontra con le case d'asta, diventando quindi compe-

titor». Diametralmente opposta la posizione di **Massimo Di Carlo**, direttore della Galleria dello Scudo di Verona: «Le case d'asta stanno erodendo alla base il lavoro delle gallerie, osserva; è l'operazione più vandalica che si possa immaginare. Non si tratta di opere invendute post asta, il che sarebbe comprensibile, per non deludere il committente. Forti del bacino di pescaggio globale, dall'Alaska all'Australia, le case d'asta arrivano ovunque in tempo reale».

Basquiat a Hong Kong



Hong Kong e Londra. Il dipinto «Warrior» (1982, nella foto) di **Jean-Michel Basquiat** potrebbe diventare l'opera d'arte occidentale più costosa messa all'asta in Asia: il **23 marzo**, verrà offerto da **Christie's** con una stima di **31-41 milioni di dollari** in una vendita in streaming live di un singolo lotto a Hong Kong, poche ore prima della vendita serale londinese «20th Century Art», cui seguirà «The Art of the Surreal Evening Sale», sempre a Londra. Il dipinto di Basquiat, che il venditore, un collezionista americano, ha acquistato nel 2012 da Sotheby's a Londra per 5,5 milioni di sterline, risale al periodo più innovativo e ricercato dell'artista. Nella serata londinese, spiccano, tra i lotti surrealisti, varie opere di **René Magritte** (compresa la grande tela «Le mois des vendanges» del 1959) stimate tra 500mila e 10 milioni di sterline, mentre la vendita di arte del XX secolo, che propone molte opere assenti dal mercato da decenni, riunisce un eccezionale gruppo di lavori di **Jean Dubuffet**, **Fernand Léger** e **Alexander Calder** provenienti da una collezione privata francese.

Commercialmente si può fare tutto, ma eticamente... Sono trattative su singole opere, senza strategia, non creano il gusto del collezionista, costruendo insieme un programma, una collezione, magari facendo riscoperte critiche, come invece fa il gallerista. Il massimo della follia è la «chicca» che la casa d'asta cerca per il collezionista. Personalmente non darò mai alle private sales un quadro che fa parte della linea della nostra galleria; cerco il collezionista perché il mio interesse è costruire una collezione. Anch'io sono qui per vendere; la differenza è che non ho la possibilità di caricare i costi finali con le percentuali altissime delle aste, e questo è molto scorretto. Nessuna operazione d'intermediazione, in nessun ambito se non nell'arte, prevede delle commissioni oramai arrivate a oltre il 25%. Non è così nell'immobiliare, non quando si comprano e vendono aziende, al massimo si parla del 5, 6, forse 7%. Alla fine chi compra in asta paga le opere un quarto o anche un terzo in più del martello. Vanno poi al ribasso nella trattativa privata, cercando di sottrarre un ambito proprio delle gallerie. Le case d'asta non se ne curano, essendo i più forti del mondo, noi andiamo avanti, sostenendo i giovani artisti, spingendoli, facendo le mostre, portandoli alle fiere, facendo i cataloghi e poi consegnandoli al mercato». Di Carlo è un fiume in piena: «Detto ciò, io lodo il lavoro delle case d'asta, le Italian Sales hanno avuto grandi meriti, ma dovrebbero fermarsi lì. Le gallerie sono un grande bacino anche per loro. Io per primo ho accompagnato alle aste collezionisti a comprare quel determinato quadro, ma non si è mai visto succedere il contrario. Ci dovrebbero essere delle linee ben chiare, perché questo magma?». Il gallerista ne ha anche per quelli che pensano che ciò crei un mercato più dinamico per tutti: «No, il mercato dinamico è quello in cui ognuno è posizionato nelle proprie postazioni, e agisce correttamente. La casa d'asta genera e procura la linfa al mercato, con grandi disponibilità economiche, ad esempio rimettendo sul mercato opere rimaste sepolte nelle collezioni. La dinamicità del mercato va bene per l'arte contemporanea e contemporaneissima, con l'artista vivo che produce e dove c'è un forte rischio, non per Morandi, Accardi, Riopelle. Lodo la casa d'asta che offre opere al mondo intero, sono operazioni che dovrebbero lasciarle soddisfatte, sono i primi della classe. Non usino la scusa del lockdown per la trattativa privata, non si spaccino per galleristi in grado di pilotare il gusto di un collezionista secondo una linea critica. È l'ultima scheggia che dobbiamo tutelare, è la nostra identità. Sono tifoso delle case d'asta, ma entro i limiti del rispetto reciproco. Lasciateci fare le cose che sappiamo fare meglio». □ **Michela Moro**

Antiriciclaggio

SEGUE DA P. 64, V COL.

mercanti, le case d'asta e altri partecipanti al mercato dell'arte situati negli Stati Uniti, nonché tutti i cittadini americani che conducono attività artistiche in qualsiasi parte del mondo. Inoltre, **qualsiasi partecipante al mercato dell'arte, indipendentemente dalla sua posizione geografica**, può essere soggetto all'Ofac se conduce attività o possiede beni negli Stati Uniti, o se facilita una violazione dell'Ofac impegnandosi in transazioni con soggetti sotto il blocco dell'Ofac stesso. In poche parole, gallerie e mercanti non statunitensi che partecipano a fiere d'arte statunitensi, vendono opere d'arte a clienti statunitensi, impiegano persone statunitensi, possiedono beni statunitensi o utilizzano il sistema bancario statunitense, devono prestare attenzione. L'advisory dell'Ofac incoraggia i partecipanti al mercato dell'arte a implementare un programma di conformità alle sanzio-

ni basato sul rischio e a condurre una «due diligence» per mitigare il pericolo di effettuare transazioni con soggetti bloccati. Alcuni partecipanti hanno stabilito procedure antiriciclaggio volontarie, incluso lavorare solo con controparti controllate, lo svolgimento di «due diligence», il divieto di transazioni in contanti e le transazioni solo attraverso banche rispettabili. Le parti impegnate in una transazione artistica di alto valore devono anche controllare tutte le controparti rispetto all'elenco Sdn. L'Ofac ha fornito indicazioni su come stilare un adeguato programma di conformità delle sanzioni basato sul rischio. Le componenti essenziali sono cinque, tra cui specifiche valutazioni del rischio su taluni soggetti giuridici che acquistano sovente opere di grande valore, l'implementazione di controlli frequenti e l'aggiornamento delle liste Sdn, test e audit completi e obiettivi, e un programma di formazione.

□ **Marie Elena Angulo** e **Nicole Chipi**, avvocati

Nel «Rapporto annuale Le Case d'Asta» allegato al numero 414 (febbraio 2021) gli indirizzi della **Casa d'aste Pandolfini** sono errati.

Gli indirizzi corretti sono:

Firenze, Palazzo Ramirez-Montalvo, Borgo degli Albizi 26, tel. +39 055 2340888-9, info@pandolfini.it

Milano, via Alessandro Manzoni 45, tel. +39 02 65560807, milano@pandolfini.it

Roma, via Margutta 54, tel. +39 06 3201799, roma@pandolfini.it