

COMUNICATO STAMPA

IL GRUPPO INTESA SANPAOLO PRESENTA LA QUARTA EDIZIONE DELLA RICERCA 'COLLEZIONISTI E VALORE DELL'ARTE IN ITALIA - 2026'

Milano, 15 aprile 2026 – Intesa Sanpaolo Private Banking, in collaborazione con la Direzione Arte, Cultura e Beni Storici e con il Research Department di Intesa Sanpaolo, ha presentato oggi la quarta edizione di *Collezionisti e valore dell'arte in Italia 2026*, un osservatorio ormai consolidato sul collezionismo italiano e sulle dinamiche del mercato dell'arte.

La ricerca, pubblicata da Allemandi, conferma la volontà della Banca di offrire una lettura rigorosa, continuativa e aggiornata di un settore che unisce valore economico, culturale e patrimoniale. Il volume analizza l'evoluzione del mercato internazionale e italiano nell'ultimo biennio, offrendo una mappa aggiornata delle tendenze emergenti e delle prospettive per il 2026. Accanto all'analisi di scenario, la ricerca approfondisce il profilo dei collezionisti italiani, le loro strategie di acquisto, la composizione delle collezioni e il rapporto tra collezionismo, identità e trasmissione del patrimonio.

Lo scenario di mercato

Nell'ultimo triennio il mercato dell'arte ha subito una profonda trasformazione di carattere strutturale con un cambiamento dei modelli di consumo. Nel corso del 2025, poi, il fatturato globale è cresciuto del 4% sul 2024, pur sempre inferiore al 2023, ma rivelatore di un mutamento in atto dove i confini tra arte e lusso sono sempre più fluidi. Tra tensioni geopolitiche e incertezze finanziarie dovute a dazi, guerre e inflazione, i collezionisti internazionali hanno cercato la sicurezza in opere (e brand) storicizzati, in oggetti rari e di qualità museale, lontani dalla speculazione.

La ripresa degli scambi globali, soprattutto nella seconda metà del 2025, si è registrata grazie alla presenza di straordinari capolavori da collezioni particolarmente prestigiose come quella di Leonard Lauder per l'arte moderna e dei coniugi Sanders per la pittura antica. Il recupero, tuttavia, non è stato uniforme: si è registrato un calo significativo per i segmenti dell'ultracontemporaneo (-39%), del contemporaneo (-12,3%) e dell'arte del dopoguerra (-17,7%), mentre sono cresciuti i volumi dell'arte moderna (+19,4%) e impressionista (+80,4%) grazie alla vendita di tre importanti quadri di Gustav Klimt (il *Ritratto di Elisabeth Lederer* ha battuto ogni record) e degli Old Masters, che hanno messo a segno un sorprendente incremento del 68,7% sul 2024, pari a 282,5 milioni di dollari, non lontano dai valori del 2015. Il dato, motivato dal cambio generazionale e dalla prevalenza di acquirenti millennials, evidenzia la solidità di un comparto di nicchia, ma immune da dinamiche speculative, cui viene dedicato uno speciale approfondimento.

La ricerca registra inoltre una flessione dell' NFT, in particolare il settore ha perso il 90% negli ultimi 5 anni.

Il mercato appare oggi più selettivo e più attento alla qualità delle opere, alla loro rarità, alla provenienza e alla loro capacità di dialogare con il presente. Questo passaggio segna una fase in cui il valore culturale torna a pesare in modo decisivo nella costruzione del valore economico.

Il profilo dei collezionisti

La survey sui collezionisti italiani di arte moderna e contemporanea, realizzata da Intesa Sanpaolo in collaborazione con Artissima e basata su un campione di 303 collezionisti - tra i gruppi di indagine più ampi e strutturati nel panorama europeo - , restituisce l'immagine di un collezionismo maturo, consapevole e con una forte attenzione alla costruzione delle raccolte nel lungo periodo. La maggior parte degli intervistati concentra i propri interessi sull'arte contemporanea, con una presenza significativa di artisti nati dopo il 1945, ma non mancano aperture verso l'arte moderna e il post-war.

Le collezioni risultano mediamente strutturate e composte da un numero rilevante di opere, segno di un collezionismo che si sviluppa nel tempo attraverso selezione, studio e continuità. Il dato suggerisce un approccio non occasionale, ma fondato su una precisa visione culturale e patrimoniale, che tende inoltre a sostenere in modo particolare la produzione domestica, con una decisa preponderanza di artisti italiani in collezione.

Valore e capacità di spesa

Sul piano economico, il report evidenzia una capacità di spesa medio-alta. Una parte significativa del campione dichiara di aver raggiunto, almeno una volta, valori molto elevati nell'acquisto di una singola opera. In particolare, il 30% dei collezionisti ha superato almeno una volta la soglia dei 500.000 euro per un'opera, mentre il 18% ha oltrepassato il milione di euro.

Anche il valore complessivo delle raccolte conferma questa tendenza: il 55% delle collezioni si colloca tra i 100.000 e 1.000.000 di euro, mentre il 18% supera il milione. La ricerca sottolinea però che il valore di una collezione non si misura soltanto in termini economici. A contare sono anche il significato simbolico, il legame affettivo, la costruzione dell'identità personale e la possibilità di trasmettere nel tempo un patrimonio coerente e riconoscibile.

La crescita dei *collectible*

Uno degli aspetti più interessanti della ricerca è l'allargamento del perimetro collezionistico. Accanto alle opere d'arte, cresce infatti l'interesse per altre categorie di *collectibles* come design, libri, gioielli, preziosi e orologi e antiquariato, ma anche per segmenti meno tradizionali come vino e distillati, auto e moto d'epoca, sport memorabilia o fashion e accessori. Il collezionismo si presenta così sempre più come un universo trasversale ed eclettico, in cui convergono estetica, rarità, memoria e valore narrativo.

Questa evoluzione riflette un cambiamento più ampio nel gusto e nelle modalità di raccolta, con una progressiva apertura verso oggetti che, pur appartenendo a mondi diversi, condividono una forte componente culturale e identitaria.

Diversità e rappresentanza

Il report dedica un focus specifico al tema della diversità, analizzando la presenza, nelle raccolte, di artiste donne e di artisti provenienti da contesti non occidentali. Il quadro che emerge mostra una presenza ancora limitata, ma anche segnali di apertura e di progressivo cambiamento nelle scelte collezionistiche.

Una parte dei collezionisti intervistati dichiara infatti un incremento delle acquisizioni di opere realizzate da artiste donne nell'ultimo decennio, a conferma di una sensibilità in continua evoluzione. In linea con le dinamiche rilevate a livello internazionale, il tema della rappresentanza resta dunque

centrale e continua a incidere sulla costruzione del valore artistico e culturale nel mercato dell'arte italiano.

Patrimonio privato e passaggio generazionale

Un ulteriore capitolo della ricerca è dedicato al patrimonio culturale privato e al ruolo delle dimore storiche. In questo ambito, le collezioni vengono interpretate come strumenti di trasmissione del valore, ma anche come presidi identitari e territoriali. Il contesto domestico e familiare emerge come elemento decisivo nella definizione del significato della raccolta.

Il passaggio generazionale viene presentato come uno snodo fondamentale, in cui la tutela del patrimonio si accompagna a scelte complesse di continuità, conservazione o dismissione. La ricerca mette in evidenza come il collezionismo sia spesso il risultato di una negoziazione tra dimensione affettiva, responsabilità patrimoniale e visione del futuro.

Il ruolo di Intesa Sanpaolo

La pubblicazione dedica infine un approfondimento alle collezioni di Intesa Sanpaolo e alle Gallerie d'Italia, presentate come espressione di un modello in cui cultura, impresa e responsabilità sociale si integrano. Le collezioni aziendali – di cui vengono approfondite le ultime acquisizioni di opere fotografiche - vengono interpretate come parte di un ecosistema che valorizza il patrimonio artistico e ne favorisce la condivisione con il pubblico.

In questo quadro si inserisce anche il servizio di Art Advisory di Intesa Sanpaolo Private Banking, che accompagna i clienti nella valorizzazione, tutela e trasmissione delle raccolte, con un approccio integrato che unisce competenze artistiche, patrimoniali e strategiche.

DATI IN SINTESI

98% del campione colleziona artisti nati dopo il 1945.

50 opere: mediana delle collezioni.

99 opere: media delle collezioni.

30% dei collezionisti ha superato almeno una volta i 500.000 euro per una singola opera.

18% ha superato il milione di euro per un singolo acquisto.

55% delle collezioni vale tra 100.000 e 1.000.000 di euro.

18% delle collezioni supera il milione di euro.

Cresce l'interesse per design, libri, gioielli, preziosi e orologi, antiquariato, fashion e accessori.

Il report conferma l'evoluzione, ancora contenuta ma progressiva, della sensibilità dei collezionisti italiani nei confronti della diversità di genere e di provenienza geografica.

INFORMAZIONI PER LA STAMPA

Intesa Sanpaolo - Ufficio Media Attività Istituzionali, Sociali e Culturali

Silvana Scannicchio

Tel. 335.7282324 - stampa@intesasanpaolo.com

Intesa Sanpaolo - Ufficio Media Wealth Management

Pierantonio Arrighi Tel. 340.8516099

Enrico Dehò 366.6960569 - stampa@intesasanpaolo.com

Intesa Sanpaolo

Intesa Sanpaolo, con 425 miliardi di euro di impieghi e oltre 1.500 miliardi di euro di attività finanziaria della clientela a fine dicembre 2025, è il maggior gruppo bancario in Italia con una significativa presenza internazionale. È leader a livello europeo nel wealth management e opera attraverso una piattaforma integrata di Wealth Management, Protezione e Advisory, costruita su fabbriche prodotte interamente controllate e reti distributive gestite sotto pieno controllo strategico. In ambito ESG, si posiziona ai vertici mondiali per impatto sociale e conferma l'impegno per la decarbonizzazione e il supporto ai Clienti nella transizione sostenibile.

La rete museale della Banca, le Gallerie d'Italia, è sede espositiva del patrimonio artistico di proprietà e di progetti culturali di riconosciuto valore.

News: group.intesasanpaolo.com/it/newsroom

X: [@intesasanpaolo](https://twitter.com/intesasanpaolo)

LinkedIn: linkedin.com/company/intesa-sanpaolo