



## COMUNICATO STAMPA

### **MATIS PORTA IN ITALIA GLI INVESTIMENTI IN ARTE CONTEMPORANEA ATTRAVERSO CLUB DEAL**

*Prima società in Europa autorizzata a proporre co-investimenti in opere d'arte, Matis permette a investitori privati, wealth manager, private bank e family office di co-investire in selezionate opere realizzate da artisti iconici del XX Secolo.*

*Grazie alle competenze di Matis e al suo processo di investimento, l'arte – da sempre ritenuta un bene rifugio ma appannaggio di pochi – si afferma oggi come una nuova asset class dei mercati privati, decorrelata dall'andamento dei mercati finanziari.*

Milano, 16 settembre 2025 – Sbarca in Italia **Matis**, prima società in Europa autorizzata a proporre **co-investimenti in arte contemporanea tramite club deal**. Nata nel 2023, a oggi la società ha finanziato complessivamente 65 operazioni; dopo aver raccolto 5 milioni di euro nel primo anno e oltre 30 nel 2024, si è posta l'obiettivo di raccogliere 60 milioni di euro entro il 2025. Matis si espande nel nostro Paese dopo i successi in Francia e Svizzera, con l'obiettivo di **coinvolgere investitori privati, family office, realtà del wealth management e del private banking in una nuova opportunità di diversificazione patrimoniale: il co-investimento in opere d'arte**.

In particolare, Matis propone **club deal esclusivi sulle opere d'arte di artisti iconici del XX Secolo** come Andy Warhol, Lucio Fontana, Pierre Soulages, Alighiero Boetti, François-Xavier Lalanne, noti come artisti "blue chip", e con un valore compreso tra 500.000 e 5 milioni di euro. Nel mondo dell'arte si definiscono "blue chip" le opere di alto valore che hanno avuto un profondo impatto sulla storia dell'arte stessa, riconosciute da istituzioni museali, gallerie internazionali e collezionisti. Come le blue chip del mercato azionario, questo segmento dell'arte è caratterizzato da valori stabili e in crescita e da elevata liquidità.

**Matis è la prima realtà a portare in Italia un modello di club deal dedicato esclusivamente all'arte con un approccio regolamentato e professionale. L'attività di Matis è regolata dall'AMF (Autorité des Marchés Financiers), la Consob francese, che ha rilasciato un'autorizzazione riconosciuta a livello europeo<sup>1</sup>.**

Matis, inoltre, riunisce un team di esperti del mercato dell'arte, capaci di valutare e selezionare con competenza le opere, e si affida a un network consolidato di mercanti e gallerie specializzate che affiancano la società nelle operazioni di rivendita.

Ciò consente a Matis di proporre club deal con una durata massima dell'investimento pari a 5 anni, e con un periodo medio di detenzione stimato (non garantito) di due anni. **L'investimento minimo** per partecipare a essi è di 20.000 euro.

---

<sup>1</sup> Questo regime permette alla società di estendere legalmente le proprie attività anche in Italia, nel rispetto delle normative in vigore.

# matis

A dimostrazione dell'efficacia e della pertinenza del modello di investimento sviluppato, in meno di due anni Matis ha **selezionato 65 opere** e ha già effettuato **16 rivendite**, tra le quali figura un'opera di Lucio Fontana, con oltre 14 milioni di euro restituiti agli investitori e con un **rendimento medio netto<sup>2</sup> del 17,7%**<sup>3</sup>. Il tasso interno di rendimento (IRR<sup>4</sup>) annualizzato al netto delle spese (non garantito) ammonta al 33,3%<sup>3</sup> (dati aggiornati al 2 settembre 2025).

Per guidare lo sviluppo del mercato italiano, i due founder di Matis, **Arnaud Dubois e François Carbone** (rispettivamente esperti in arte e in investimenti finanziari), hanno chiamato **Alberto Bassi**, imprenditore, manager e venture capitalist di lungo corso, co-fondatore di BacktoWork (una delle prime piattaforme in Italia dedicate all'investimento in startup e PMI) e del private equity Eighteen Capital.

*"Acquistare direttamente arte contemporanea richiede competenze, capitale e una rete di esperti spesso difficile da costruire"*, spiega il **co-founder di Matis Arnaud Dubois**, presente all'incontro con la stampa a Milano. *"Matis semplifica questo processo grazie alle proprie competenze nel campo dell'arte e in finanza. In questo modo apriamo agli investitori privati l'opportunità di investire in un bene rifugio come l'arte prima riservata a pochi collezionisti o investitori istituzionali; il tutto attraverso un processo di investimento trasparente e regolamentato"*.

*"Milano è il principale hub finanziario in Italia e un centro nevralgico della cultura europea, con una lunga tradizione artistica e una forte presenza di HNWI che vogliono diversificare i propri investimenti anche nei private market. Dopo la Francia e la Svizzera, abbiamo individuato anche in Italia uno spazio per istituzionalizzare l'investimento in arte come nuova asset class accessibile in modo trasparente. Il nostro approccio innovativo ci consente di valutare sempre il valore culturale, museale e storico dell'opera d'arte e di selezionare solo opere 'blue-chip' certificate di artisti iconici che acquistiamo tramite un processo di investimento rigoroso e trasparente che coinvolge direttamente esperti, curatori e gallerie"* - racconta **François Carbone, co-founder di Matis**, a margine dell'incontro.

**Alberto Bassi, Head of Italy di Matis**, ha commentato: *"L'Italia rappresenta un passaggio strategico nell'espansione europea di Matis. La tutela e la crescita del proprio patrimonio restano al centro delle priorità degli investitori privati, che si muovono in un contesto caratterizzato da volatilità e incertezza. Allo stesso tempo, wealth manager, private banker e family office sono costantemente impegnati a individuare nuove soluzioni di diversificazione e strumenti decorrelati dai mercati finanziari tradizionali. In questo scenario, Matis introduce l'arte come nuova asset class nei private market: un bene rifugio che, oltre a proteggere nei momenti di instabilità, offre un'opportunità concreta di valorizzazione e si integra nelle strategie di lungo periodo degli investitori"*.

<sup>2</sup> Rendimento netto per l'investitore: importo versato all'investitore, al netto di tutte le spese, corrispondente alla differenza tra il prezzo di vendita dell'opera e il suo prezzo di acquisto, al quale sono detratte le spese relative alla commissione della galleria d'arte, le tasse e le spese di Matis.

<sup>3</sup> Avvertenza: i rendimenti passati non sono indicativi dei rendimenti futuri. Gli investimenti in asset non quotati possono comportare il rischio di perdita parziale o totale del capitale investito.

<sup>4</sup> IRR o Tasso interno di rendimento: il tasso di rendimento interno tiene conto dei flussi di cassa generati da un investimento su un periodo di un anno, nonché del valore di rivendita finale di tale investimento. L'IRR misura la redditività reale di un investimento tenendo conto del tempo e degli importi investiti.

# matis

\*\*\*

## MATIS

Fondata nel 2023, Matis crea e propone club deal innovativi dedicati agli investimenti nell'arte contemporanea sotto forma di obbligazioni convertibili. L'azienda nasce dall'incontro tra due esperti di arte e investimenti, Arnaud Dubois, founder della società di gestione patrimoniale artistica Arnaud Dubois Associates, e François Carbone, founder di Anaxago. Con un ticket d'ingresso di 20mila euro, Matis ambisce a istituzionalizzare il mercato dell'arte blue chip, quello delle opere di artisti del XX secolo di fama internazionale il cui valore supera i 500mila euro. La società ha ottenuto l'autorizzazione dall'Autorité des Marchés Financiers alla fine del 2023 il che le consente di proporre i propri servizi in tutta Europa. Matis è approdata in Italia a settembre 2025. Per maggiori informazioni: <https://matis.club/it-it>

## Contatti stampa

**Verini & Associati – [matis@verinieassociati.com](mailto:matis@verinieassociati.com)**

Mario Tino – [mtino@verinieassociati.com](mailto:mtino@verinieassociati.com) – 335 1099520

Diana Ferla – [dferla@verinieassociati.com](mailto:dferla@verinieassociati.com) – 349 0847023

Denise Bosotti – [dbosotti@verinieassociati.com](mailto:dbosotti@verinieassociati.com) – 333 8878805

Massimo Morici – [mmorici@verinieassociati.com](mailto:mmorici@verinieassociati.com) – 349 3802315