

Press Release

02 de maio de 2018

## Vendas do Mercado Online de Arte atinge os 4.221 milhões de dólares

- Crescimento de 12% nos últimos 12 meses
- Previsão de duplicação do valor em 5 anos, atingindo os 8.370 milhões de dólares em 2023
- 25% das transações ultrapassam os 5.000 dólares
- Smartphone é a plataforma escolhida em 20% das compras realizadas
- Apreensão sobre a transparência de preços e o cibercrime: mais da metade das plataformas de vendas online afirmam terem sofrido um ataque
- 40% dos compradores da Geração Y são colecionadores há mais de 3 anos; 63% afirmam estar a planear aumentar a sua coleção nos próximos 12 meses, enquanto que 65% afirma que compram arte como investimento.

A sexta edição do estudo anual [Hiscox Online Art Trade Report](#) sobre o mercado online de arte, revela um valor estimado de 4.221 milhões de dólares para o mercado de arte online, o que significa um aumento de 12% em 12 meses. Apesar do sólido crescimento face ao período homólogo, este foi inferior ao crescimento de 15% em 2016 e dos 24% em 2015. Com base na atual trajetória de crescimento, prevê-se que o valor do mercado online de arte possa alcançar os 8.370 milhões de dólares em 2023.

Segundo Robert Read, diretor de Arte e Clientes Privados da Hiscox, “a desaceleração do crescimento do mercado de arte online não é uma surpresa. Atualmente atingiu um nível de maturidade onde o negócio é amplamente sustentável. A próxima fase envolverá a sua consolidação e a solução para o principal obstáculo: a transparência de preços, essencial para atrair novos compradores. O talento existe para que isso aconteça. Pela primeira vez analisámos a influência e uso de cripto moedas, o crime cibernético e o blockchain e os seus efeitos no mercado online de arte. Esperamos lançar alguma luz sobre o que até agora tem sido uma área pouco investigada, mas cada vez mais relevante no mercado de arte.”

### Principais conclusões:

#### **Menos compradores, mais gastos.**

Cerca de 4 em 10 compradores online de arte (43%) adquiriram peças nos últimos 12 meses, face aos 49% do ano anterior. Apesar desta desaceleração, a proporção de compradores online que pagam, em média, mais 5.000 de dólares por um objeto de arte, aumentou 25% (de 21% no ano anterior). Os compradores online ativos também estão a comprar mais do que nos anos anteriores, com 74% a fazer mais do que uma compra online, em comparação com 65% em 2017.

#### **A compra através de smartphone cresce significativamente e o Instagram consolida a sua liderança.**

O uso do smartphone para comprar arte subiu para 20% em 2018, face aos 4% em 2015. Estes dados coincidem com o declínio gradual no uso de tablets. Nas redes sociais 63% dos compradores citam o Instagram como a sua plataforma de escolha, quando em 2017 eram 57% e 48% em 2016. Esta rede social, com cerca de mil milhões de utilizadores, converteu-se numa ferramenta essencial de ligação entre a indústria de arte e os seus consumidores. 8 em cada 10 compradores com menos de 35 anos utiliza o Instagram tanto para descobrir novos artistas como para manter-se atualizados com os que já segue.

### **A Geração Y (entre 20 e 35 anos) aumenta a sua importância no mercado de arte online.**

4 de cada 10 compradores dessa geração (40,9%) são colecionadores há mais de 3 anos e 1 de cada 4 (25,6%) fez a sua primeira compra nos últimos 12 meses. Além disso, quase 6 dos 10 (54%) já investem mais de 1.000 dólares por ano, mais de metade (55%) daqueles que compraram nos últimos 12 meses fizeram mais de uma compra, e 63% afirmam que a sua intenção é aumentar o número de obras adquiridas nos próximos 12 meses. A principal razão para fazer parte deste mercado ainda é a emoção de possuir uma obra que gostam (95%), mas a percentagem dos que afirmam que compram arte como um investimento cresce (65%), comparada com os 56% que fizeram essa afirmação na edição anterior do estudo.

### **A transparência de preços é o obstáculo principal.**

Os colecionadores habituais acostumaram-se à falta de transparência de preços, mas para a grande maioria (90%) dos novos compradores, esse é um aspeto fundamental que o mercado não está a abordar e a propor novas soluções.

### **Uma base para novos formatos.**

Pinturas e desenhos continuam a ser o formato preferido para os compradores online, mas formatos como o vídeo ou a arte digital está a crescer gradualmente. 1 em cada 6 colecionadores (17%) comprou obras nesse formato o ano passado e a média dos valores pagos também mostram um ligeiro aumento.

### **A consolidação da indústria deve acelerar e espera-se que o mercado online de leilões cresça.**

Com uma série de fusões e aquisições nos últimos 12 meses, 81% das plataformas online preveem uma consolidação deste modelo no futuro, particularmente na forma de "fusões verticais" (empresas que operam em diferentes partes da cadeia de valor). De acordo com metade das plataformas que operam no mercado, espera-se que o mercado online de leilões tenha uma concorrência particularmente feroz nos próximos 12 meses.

### **Mercados de terceiros, uma ferramenta-chave para a venda online de arte.**

Três quartos das galerias analisadas utilizaram plataformas de terceiros para vender arte online nos últimos 12 meses, consolidando a importância destes mercados. Em 2017 foram utilizados por 59% dessas galerias e em 2016 a percentagem foi de 41%. Além disso, 1 em cada 5 galerias (19%) afirmam que estas plataformas são responsáveis por metade das suas vendas online, em comparação com 3% que fizeram essa afirmação no estudo de 2017.

### **Mercado online de arte e segurança cibernética:**

#### **Crimes cibernéticos afetam plataformas, galerias e a confiança do comprador.**

54% das plataformas e 28% das galerias alegam terem sido vítimas de uma tentativa de ataque cibernético nos últimos 12 meses, e o sucesso desses ataques varia entre 10% e 15%. Por outro lado, 4 entre 10 compradores online de arte (41%) admitem estar "preocupados" ou "muito preocupados" com o cibercrime quando compram arte online.

#### **Grandes esperanças colocadas no blockchain, mas adoção mínima.**

A maioria (60%) das plataformas online considera que as cripto moedas como método de pagamento serão a porta de entrada para a tecnologia Blockchain no mercado online de arte. Dito isto, apenas 7% aceitam atualmente cripto moedas e apenas 8% incorporaram a tecnologia blockchain nos seus negócios. Além disso, 64% das plataformas analisadas consideraram que o uso de blockchain como registo de propriedade no mercado de arte e coleções será a principal utilização da tecnologia no futuro.

## Dúvidas sobre o novo regulamento.

Apesar da sua relevância e iminente entrada em vigor, 41% das galerias e 24% das plataformas online analisadas não conhecem o novo Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGDP) e não estão preparadas. A partir de 25 de maio de 2018, o RGDP irá unificar as normas de proteção de dados e proporcionar uma maior proteção para os cidadãos da União Europeia.

Para mais informações, o **estudo completo** está disponível em <https://www.hiscox.co.uk/online-art-trade-report>

---

## Hiscox Online Art Trade Report 2018

O Hiscox Online Art Trade Report 2018 é sexto estudo deste género. Este estudo foi realizado pela ArtTactic, empresa especializada na análise do mercado de arte, entre janeiro e fevereiro de 2018. Os resultados são baseados em respostas de 831 compradores internacionais de arte, 130 galerias e distribuidores e 45 plataformas de arte online.

## Grupo Hiscox

O Grupo Hiscox, companhia de seguros internacional especializada, tem sede nas Bermudas e está cotada na London Stock Exchange (LSE:HSX). É reconhecida como uma seguradora especializada com um portfólio diversificado, tanto por produtos como por países. A Hiscox acredita alcançar o equilíbrio entre negócios expostos a riscos elevados e empresas locais menos voláteis, o que lhe oferece oportunidades para um crescimento rentável ao longo do ciclo do seguro. Em 2017 a Hiscox subscreveu prémios brutos anuais de 2.400 milhões de libras esterlinas e obteve um lucro (antes de impostos) de 354,5 milhões de libras esterlinas. Em 2015 subscreveu prémios brutos anuais de 1.944,2 milhões de libras esterlinas e obteve um lucro (antes de impostos) de 216,1 milhões de libras esterlinas. O Grupo Hiscox tem mais de 2.200 funcionários em 14 países e Clientes em todo o mundo. Oferece uma ampla gama de soluções de seguros através da divisão de retail no Reino Unido, Europa e Estados Unidos para profissionais individuais e empresas, bem como para patrimónios elevados. Internacionalmente subscreve grandes empresas e resseguro através das divisões Hiscox London Market e Hiscox Re. Os valores da Hiscox definem os seus negócios, concentrando-se nas pessoas, qualidade, honestidade e excelência na execução.

Para mais informações consulte [www.hiscoxgroup.com](http://www.hiscoxgroup.com) ou [www.hiscox.pt](http://www.hiscox.pt).

## Sobre a ArtTactic

A ArtTactic é uma empresa especializada em pesquisa e análise de mercado de arte com sede em Londres fundada em 2011 por Anders Petterson. A ArtTactic foi pioneira no desenvolvimento de metodologias e frameworks de análise, combinando ferramentas de pesquisa quantitativa e qualitativa aliadas a um profundo conhecimento de como funciona o mercado de arte. É possível ter acesso às análises semanais sobre o mercado de arte em [www.arttactic.com](http://www.arttactic.com).

## Sobre a Innovarisk

Fundada em 2013, a **Innovarisk** é uma **empresa portuguesa independente a operar enquanto agência de subscrição**, com dois eixos de atuação: **representar o Grupo Hiscox em Portugal e atuar enquanto Lloyd's Coverholder**. Ambos têm em vista a disponibilização, através de um serviço de qualidade para o mercado português de Mediação de Seguros, de apólices de seguro desenhadas para responder, a preços acessíveis, às necessidades de proteção de nichos de mercado. **Mais informações em <http://innovarisk.pt/>.**