

■艺术金融化, 私募阳光化

编者按:近期不断传来众多商业银行、投资银行、信托公司等正在筹备开设艺术基金信托产品的服务,银行也正拓步走向艺术理财产品的开发和创建等利好消息。那么到底什么是阳光私募艺术基金?何时可以启动?时机如何把握?这其中又存在哪些问题?银行、信托等金融机构正在思索的问题是什么?本报记者分别采访了银行、信托、艺术投资机构和艺术投资专家,从各个角度对艺术金融化、私募阳光化的萌芽进行了讨论和分析。

信托业也将试水艺术投资

◎本报记者 金萃苹

谁会是一个投资金矿?金融危机袭来之际,当金融、房地产投资都开始放缓脚步之际,艺术品投资领域却让一些业内真正的藏家感觉到了投资的“好时机”。目前,这个曾经不受人了解的领域,正在投资市场上得到越来越多的关注。而随着2007年6月民生银行高调推出“艺术品投资计划1号产品”后,艺术品投资与金融业的联姻也开始渐渐浮出水面。

信托艺术产品相对更为高端

“就在去年这个时候,国投信托就已经开始在考虑推出艺术品信托产品了。”继民生银行成为金融业“第一个吃螃蟹”的机构之后,国投信托总经理吕益民表达了国投信托在信托业开创行业之先的愿望。

而基于信托产品一直以来的基金化操作,再加上目前艺术品投资中也多以艺术品基金的形式出现,吕益民告诉记者,国投信托正在考虑推出的艺术品信托计划,也是以基金形式运作的。与银行发行的艺术品投资产品相比,艺术品信托产品在本质上并没有太大的区别。“银行发行艺术品

投资产品,无外乎直接发行相关理财产品和对接信托公司的产品这两种形式。”吕益民说道,“但是由于信托业所受到的行业规范较为严格,投资者人数不能超过50人的限制,使得其在资金量的规模上会小一点,而客户的人群也相对更为高端。”

收益保障更倚重风控

然而,金融机构进军艺术品投资领域,却并非设计好产品运作形式那么简单。事实上,如何保障投资收益的安全实现,才成为金融机构的最大挑战。

“艺术品投资是个新创设的品种,过往并没有经验可以借鉴。为此,我们在设计产品时,将90%以上的心血都倾注在研究风险及如何控制风险上了。”吕益民透露,国投信托的艺术品信托产品迟迟不发,也跟公司控制风险有关。从去年下半年开始,艺术品市场与其他市场类似,也一直在走低,为了寻找市场的低点,国投信托一直等待至今。

不仅如此,由于艺术品投资涉及到方方面面的问题,如税收、保险等政策和体系的建设,因此,如何在产品设计本身中加强风险的控制,也成

为国投信托相关团队的工作重点。

“我们考虑的问题非常细,比如对艺术品如何进行保险、如何保管?……几乎每个细节都需要我们做出相关的措施来保障安全。”不过在具体的风险控制上,艺术品信托的设置却有些复杂:据记者了解,国投信托的艺术品信托借鉴了其他传统信托产品的方式,也寻找了第三方做增信或担保,并要求做出一定的回购安排。“我们不仅需要中介机构的承诺,也需要投资顾问的承诺。比如我们就设置了一旦买到赝品,他们要进行回购的条款。”

除了承诺,在资金的配置上,国投信托亦做了相关安排。即合同中规定了不把所有资金都投入到同一个产品中去,资金额的限制,从某种程度上也分散了投资的风险。而在非常关键的鉴定鉴别这一关,国投信托的要求也比较苛刻——他们要求在产品价值的认定上,要有若干顶级专家的签字;如果是相关机构来做出认定,也对机构数量有相当的要求。甚至在公司内部如何去挑选艺术品方面,也对当事人做出了一些约定。

而这所有的一切,“都还是为了产品能够在安全前提下获得稳定的回报。”



◎本报记者 杨琳

“银行介入艺术是必然的,而且银行在艺术领域的品牌和信心一旦建立,那么他们对于艺术的推动作用甚至将超过艺术评论家所能给予的。”这是广州嘉德拍卖有限公司艺术总监王野夫在为银行私人银行服务高管和财富代表以及高端客户讲授艺术课程一年多来的感悟。

缺乏专业团队是制约艺术金融化的关键

他告诉记者,艺术成为金融工具是一种趋势。在有保障和监管的条件下,未来必将形成银行买什么,就有人跟买什么,即使是在完全不懂或不了解的情况下。这

银行介入艺术,不能『一杆进洞』——工商银行华南私人银行特聘艺术专家王野夫访谈

就是公共权威和金融保障的结果,对艺术家和艺术作品以及艺术展览都具有相当的推动力。

然而,在讲授课程过程中,王野夫也发现,目前银行的私人财富代表甚至领导层其实对于艺术的了解和认知非常浅显和基础,有的甚至可以说一无所知。他在被邀请进行艺术沙龙或者讲座的过程中,对于讲课内容他逐渐意识到要从最基本

入手,如“原创艺术与复制艺术的区别”、“如何看待商品艺术和艺术商品”等等话题,先让这些财富代表或者客户了解什么是真正的艺术,然后再到什么是真正优秀的艺术。由此可见,艺术品服务或理财的关键就是专业团队的建立,而这个过程是必须的。

目前尚处最初级的服务和品牌建立阶段

因此,尽管各商业银行都在不断开设私人银行服务,并在各大城市“播种”,但对于艺术理财的设想目前还仅限于为高端客户提供相关沙龙、讲座、展览、咨询服务和进行私人银行差异化竞争下的品牌建设阶段,目的就是为客户提供同等地位和提升品味服务。对此,王野夫认为这是非常正确的做法,当前能做到的也只能如此。毕竟,专业操作团队的缺乏不是一朝一夕能解决的,就如同打高尔夫球,要想一杆进洞是万里挑一的事情,即使能成也是千锤百炼加偶然性的结果。艺术要成为银行理财或投资项目中的一种还需要很漫长的过程,不能操之过急,更不能鞠躬尽力。

艺术是非常符合提高银行地位和品味创建的一个项目,但不能只走形式,更不能一下子就介入,需要循序渐进。王野夫指出,艺术品投资其实是所有投资门类中风险最小的,但也有可能成为风险最大的,关键是看谁来操作。这里需要设立一个坐标,即现在的阶段一定是了解、欣赏、融入其生活在先,有了喜欢,有了了解,有了认知后再说,不能一步到位。

私人银行艺术理财“挑选最佳合作伙伴”

——访招商银行私人银行部常务副总经理王菁

◎本报记者 邱家和

早在信托业瞄上艺术品投资之前,中国内地各商业银行私人银行业务纷纷为客户推出艺术品投资理财方面的服务。他们的做法是怎样的呢?所谓各有所长,各取所需。招商银行私人银行部的选择就是与最好的专业艺术机构合作,如今年艺术秋拍之季,他们就与香港佳士得合作,为客户提供了参与艺术品拍卖的系统服务。

让客户参与艺术品拍卖

招商银行私人银行部常务副总经理王菁女士表示,在全球金融危机的背景下,艺术品可以分散投资风险,所以很多客户有兴趣。但该如何为客户提供什么服务?这涉及到银行的基本做法。

她说,很多客户不了解艺术品拍卖,对拍卖会会有神秘感,所以他们选择与香港佳士得合作,帮助客户了解拍卖会的实际运作:包括邀请客户观看佳士得秋拍在内地和香港的预展,请佳士得工作人员为他们作现场讲解;佳士得总经理张丁元为其讲解中国现当代艺术;让北京故宫博物院的专家讲解书画鉴赏以及直接去香港参加拍卖会等等。这样的做法只基于一个判断,即佳士得是全球最大的拍卖行。她说:“我们要向高端客户提供艺术品投资服务,但我们不是专业的艺术机构,因此,我们的做法是挑选最佳合作伙伴。”

计划推出艺术理财产品

她还表示,类似的服务会是长期的,只要客户需要,他们就会挑选艺术

品理财各个领域里最佳的合作伙伴。她说:“我们的客户与艺术品的关系涉及到两个方面:一是收藏投资,二是提高客户自身的艺术鉴赏力和生活品味。我们在这两方面都要提供服务。”

她还透露,艺术品有保值增值的功能。所以他们也在考虑做一些艺术品投资的理财产品。不过与其他银行不同,不会自己直接聘请专家,而是选择与专业机构合作。艺术品领域十分宽广,一两个专家不能包办。此外,他们也在考虑为客户的艺术品投资提供融资计划。她还表示,在招商银行各地的私人银行的中心,都陈设着艺术品,但这些不是出于投资目的的艺术品收藏。由于银行的监管制度的限制,银行不能直接进行艺术品投资,所以他们不会专门收藏艺术品。

流通问题是阳光私募艺术基金的关键

◎本报记者 杨琳

记者采访到了业内某资深投资公司高管,并对当前私募艺术基金阳光化问题进行了探寻。他指出,由于相关条例迟迟不见出台,这使得阳光私募基金这一私募基金“迂回生存”追求阳光化的形式在运作初期出现非常大的艰难局面。

艺术基金信托产品启动恰逢其时

不过,这位高管充满信心地告诉记者:“再过半年至一年,就将是进军中国艺术市场的最好时机了。”这话决不是信口开河,而是源于公

司整个专业团队对艺术这个特殊产品的多年研究经验下的理性判断。该高管表示,他们正准备蓄势待发,等待艺术金融化所带来的一场令人兴奋的商业大战,储备多年的能量亟待发挥。

近年来,这家投资公司一直在与银行和信托公司进行着实实在在的沟通与谈判。这是一场持久战,但他们有着充分的信心。他告诉记者,阳光化道路总体分为3个阶段,首先就是草拟可行性方案的策划,方案必须严格按照信托体系下的法律法规进行拟订;接下来,信托公司对该方案进行严格审查,考察该方案是否符合信托风

险控制条款,这是一个艰苦而漫长的过程;最后才是送银监会审批。目前,该公司已经基本完成第2阶段,准备进入第3阶段。只是,由于突如其来的全球金融海啸而暂时搁置。但他们表示,该项目绝对不会停止,而且会尽快操作完毕,因为他们已经对各个环节的进行有了非常充分的思考和准备。

操作关键是流通问题

评判一项投资是否有价值关键在于看其流通环节的操作。这位高管慎重指出,这其中最关键的问题就是解决好艺术品进入流通阶段后的折现问题,例如,如果有25个受托人购

买这类信托产品并持有艺术品,待信托产品到期需要被转换成货币之时,在保持公平、公正、规范操作的前提下,以何种方式、何种价格变现并还利于受托人?这就将是艺术基金信托管理中的关键,其核心就在于如何解决折现的策略和方案。

尤其是艺术品本身就存在的流通性不强的问题,从信托产品的清算到折现再到收益,艺术品具有特殊的局限性,能有方法解决吗?该高管表示:“当然,但一定是需要其它金融方式来辅助。一旦艺术品在流通阶段没有处理好,就会直接导致这个艺术基金信托产品的‘死亡’”。目前阳光艺术基金信托产品在国内还没有

一家在做,而他们可以说是较早涉足并进入审批阶段的一家。

艺术理财一定要以艺术价值为根本

他还指出,艺术金融化是挖掘、提升并实现艺术品价值的过程。金融介入艺术,从某种意义上说是助推了艺术市场的发展,只是,如何操作很关键。他认为最重要的应该是对艺术核心价值的把握,只有这样才能做到风险可控。只要购买的艺术品真正具有核心价值,也就必然具备了投资的价值,那么这种投资对艺术及其市场来说,其产生的效应就会是正面而又积极的。