

People

瑞士“嘉盛莱宝”私人银行国际部主管、亚洲区主席高伟律：

财富管理和艺术一样富于创造力

双年展神秘赞助客

今年年初,瑞士私人银行“嘉盛莱宝”(Bank Sarasin & Co. Ltd)对上海双年展的赞助,成了轰动一时的新闻。

这是一笔数额巨大的赞助:嘉盛莱宝将对自2008年(第七届)到2016年(第十一届)上海双年展提供定额资金赞助。据上海美术馆执行馆长李磊透露,这笔赞助方要求而不透露具体金额的赞助,足以支付未来5届上海双年展预算中政府拨款不足的部分。

通常来说,商家的赞助行为都是为了商业宣传目的,譬如扩大影响力、提高知名度、加深亲和力等等,然而,这样一个以如此巨资长期赞助上海双年展的嘉盛莱宝,却至今尚未在中国内地有任何相关的金融业务开展,可以说,在金融领域,这家瑞士私人银行尚未进入中国内地市场,所以,绝大多数中国人对“嘉盛莱宝”这四个翻译过来的字一无所知,或许这听起来更像一个奢侈品品牌,这在某种程度上更强化了这个赞助商的神秘感,引起纷纷而至的猜测。

这个名字古怪的银行还有些奇怪的做法:虽然他们对中国当代艺术提供了最大一笔赞助,却要求上海美术馆不要向媒体透露具体的金额;另一方面,他们仅仅要求上海美术馆只要在双年展的图录中注明“嘉盛莱宝”为合作伙伴,对双年展没有提出任何要求。

只是钱,高伟律在说到这笔可观的捐赠金时说,资金的额度是多少没有意义,关键是要帮助美术馆实现他们的宏伟目标。而且捐资本身应该是一件私密的事,无须大肆张扬。他们并不担心不宣布金额总数会削弱捐赠的影响,因为原本也不希望这件事对艺术界有影响。对公众来说,最好越少知道越好,“公众关注的焦点应该是双年展,而不是银行。”对于媒体,更希望透过他们让大众知晓,我们捐赠双年展,而不是F1,是因为双年展是文化交流与当代艺术的催化剂。

对于高伟律来说,捐赠落实的过程令他愉快,合作伙伴都很坦诚,彼此都相互充分信任,政府也很支持。大家的想法出奇一致:美术馆要为公众展示最优秀的世界各地艺术家的作品。我觉得有必要就此强调一种创新精神,强调艺术的繁荣需要社会各方的参与,我们希望由此来提倡企业的参与,我们希望像我们捐助的上海双年展是国际交流的催化剂一样,我们的捐助也成为社会支持艺术文化事业的催化剂。”他说:我们认为上海双年展的组织和参与者都是艺术领域最优秀的专家,应该让这些专家自己来管理,因此对我们的捐助如何使用不提任何要求。当然,如果恰好有我们熟悉的领域而他们又需要,我们乐意贡献自己的建议。”

内地市场培养期

事实上,艺术品收藏,早已是嘉盛莱宝的一项特色。而这项特色也为他们的金融业务提供了很好的支持。赞助上海双年展,也不仅仅是一个“义举”。对于这个还没有进军中国内地市场的私人银行,他们比已经进入的外资银行多的,只是等待成熟的耐心,与小心翼翼的布局,而这个巨大市场的诱惑,对他们来说毫无二致。

嘉盛莱宝”银行总部设在瑞士巴塞尔,有166年历史,每年的2月12日将是其周年纪念日。近二三十年,银行的业务扩展到全球,目前在亚洲的香港、新加坡都设有经营机构,为一些有钱人提供专业的私人理财服务,门槛是100万美元资产以上。内地人一般所了解的个人理财业务如代客从事证券买卖等,只是其中很小的一块。

高伟律表示,瑞士银行的优势,是几个世纪来为客户提供全方位金融服务,在风险管理、资产多元化

与全球资产组合等方面积累了丰富的经验。他说:重要的是为客户的家庭乃至下一代通过长期的服务,确保客户的资产增值与安全,而主要的做法就是多元化资产管理,分散风险。”用高伟律的话说,“嘉盛莱宝”所从事的是高端的私人银行服务。意即中国内地市场的客户还在培养和等待期。

但其实,高伟律坦言,“嘉盛莱宝”目前已经有了一些中国内地的客户,只是在中国内地还没有实体,没有挂牌开展业务。不过,要在亚洲进一步拓展,中国是不可忽略的。按照他们的计划,希望尽快进入中国内地市场,支持中国金融业与政府拓宽金融服务种类。

我们当然对在亚洲开发私人银行业务有战略考虑,亚洲是我们的业务重点。不过,在中国大陆开展业务,需要三方面的条件:一是要有合格的理财顾问团队,能够获得客户的信任,我们正在积极培养;二是要有品牌,虽然我们有三A的资质,有优良的传统,但我们还未进入中国大陆,公众对我们还不了解;三是中国监管机构出台的政策,我个人正在积极地沟通有关部门。”高伟律说。

曲线营销

其实,虽然高伟律之前一直强调他们的捐赠就是为了唤起社会支持艺术文化事业的热情,但无论如何也无法回避这个捐赠行为带给他们激增的曝光率。

高伟律不得不承认,“嘉盛莱宝”选择上海双年展作为合作对象,正是基于两点考虑:首先,这是中国最重要的艺术事件之一,而艺术是塑造“嘉盛莱宝”的品牌形象最好的媒介。高伟律解释:艺术,意味着创新、创造力,是艺术家长期苦思冥想的结果;财富管理也是一门艺术,也需要创新。当银行家为客户设计新的财务解决方案时,就像画家面对空白的画布一样,需要新颖的思维、创新的思维。同时,艺术是连接不同文化的纽带,可以促进不同文化间的交流与理解。“嘉盛莱宝”很想作为促进文化交流的机构,为人类提供更加开阔的视野与思维。

其次,上海双年展从1996年创办以来,从油画、水墨,到影像、建筑、设计,前六届都巴艺术样式为主题,吸引了一批国际策展人的参与,也吸引了大批国际艺术家参展,逐渐成长为上海的一张文化名片,成长为全球瞩目的双年展。高伟律表示,“嘉盛莱宝”对上海双年展经过多年的跟踪观察与分析,认为上海双年展是促进中国与不同文化的国际交流的非常好的催化剂。过去六届上海双年展展示的艺术家的作品的创新性、多样性及其对社会公众的影响都很出色。我们看好上海双年展,确信其会成为全球领先的展览、国际当代艺术的标杆。”

高伟律说到,双年展的可发展性就是“嘉盛莱宝”要联手双年展的原因。“与上海美术馆的合作——赞助上海双年展,可以扩大我们的影响,找到机会与内地意见领袖形成稳定的联系,树立并推广我们的品牌。”



收藏艺术品 但绝不交易

◎ 对话高伟律



《上海证券报》:你所在的这家瑞士私人银行有很多了不起的艺术品收藏,那么你个人呢?是不是也有一些收藏爱好?

高伟律:我从小就喜欢艺术。这是因为家庭背景的原因——我父亲就是收藏家,他收藏荷兰画派艺术家的作品。因此,从小耳濡目染,我对艺术品的爱好是与生俱来的。

我也喜欢收藏艺术品,但我个人喜欢当代艺术。毕竟,我比父亲小了30多岁。

我的收藏也包括中国当代艺术家,比如张晓刚、潘德海。最近我收藏的是薛松的作品。就是那位采用拼贴方式创作的上海艺术家。薛松前不久在香港办了一个展览,很好。我一看到他的作品就一见钟情,因为他的作品把中国悠久的传统与现代社会结合起来——他作品表现的是传统的主题,但反映了现代社会的内容,现代人的视野。这说明艺术家了解传统,注重历史,却融入了现代意识。这也是我们“嘉盛莱宝”银行所欣赏、所追求的,那就是尊重历史、尊重传统。

《上海证券报》:你从什么时候开始收藏这些艺术品?

高伟律:五六年前,我开始收藏亚洲当代艺术作品。我是到亚太地区工作以后,刚到亚洲时,对亚洲艺术并不了解,但现在越来越感兴趣。一开始在日本,接触日本当代艺术,现在常驻香港,接触中国,更关注中国当代艺术。

我觉得中国当代艺术家很优秀,既掌握中国传统的艺术,也非常了解、熟悉西方艺术,比如毕加索、马蒂斯等人的作品中国艺术家都很熟悉。在今年年初上海美术馆举行的方少华展上,艺术家的作品有的画向日葵,虽然表达

的是中国当代的主题,但可以看到法国艺术的影响。

《上海证券报》:你的收藏既有日本当代艺术,也有中国当代艺术,能否对这两种艺术作一番比较?

高伟律:中国与日本艺术的区别,不能泛泛而谈。我也不是专家。不过我个人认为,中日两国文化艺术因为历史的原因有许多相似之处,但也有许多区别。比如日本像中国一样也有书法,但日本人与中国人书写汉字有所不同。绘画作品也是,中国近代的艺术家,用笔和色更大胆,而日本艺术家的作品则更精致、柔和。精致,是日本的民族特征。中国人相形之下比较外露,更豪放。

《上海证券报》:艺术最吸引你的是什么?

高伟律:艺术非常吸引我的特点是,虽然艺术品有鲜明的个性、民族与文化特征,但艺术却是无国界的,她是超越年代、超越民族、超越国界、超越文化的,是不可取代的文化沟通的桥梁。记得我在迪拜看到一件书写着阿拉伯文字的书法作品,但似乎用的是中国书法的笔法,一打听,果然不出所料,是一位中国艺术家书写的。

我在艺术中学到很多。嘉盛莱宝也是如此。

《上海证券报》:据我了解,嘉盛莱宝也收藏艺术品?

高伟律:对,我们银行有自己的收藏。我们银行在瑞士总部有艺术收藏,与艺术界有多年的关系,近10年来与位于巴塞尔的瑞士最大的当代艺术博物馆贝耶勒美术馆有合作。除了与贝耶勒美术馆的合作外,与伦敦泰德美术馆保持密切合作。银行还购买艺术家尤其是



◎ 本报记者 邱家和

瑞士年轻艺术家的作品,在瑞士总部有艺术收藏,与伦敦泰德美术馆保持密切合作。成为有的艺术专家,有的专业艺术机构是我们的客户,向我们提供一些有关艺术投资的建议。

《上海证券报》:嘉盛莱宝怎样管理这些藏品?

高伟律:这些收藏都有多年来合作的美术馆和专业机构的专家照顾;同时,银行有专门的艺术委员会,会定期地对这些收藏品作出价格评估。当然,我们也有保险公司的专家,为这些艺术品提供价值评估。

不过,我要强调,我们拥有这些作品,是为了收藏,为了在银行的空间里展示,塑造一种企业文化。而不是为了交易。

《上海证券报》:中国近年来有不少企业介入艺术收藏,还有的银行也建立了美术馆,你对此怎么看?

高伟律:我认为银行应该与美术馆合作建立艺术品收藏,银行要建立美术馆,首先应确认合作伙伴的能力,确保所购买的收藏品的艺术质量,对银行的理财能起积极的作用。

并且,银行业介入艺术市场,无论是投资艺术品,还是创办艺术机构,都必须考虑到是否已经建立了有效的行业监管,这样才能避免银行的资产暴露在不确定性的风险之中。

《上海证券报》:嘉盛莱宝的私人银行业务,包括为客户提供艺术品投资方面的理财业务么?

高伟律:不。我们还是坚持一贯的原则:艺术品投资是专业领域,应该让专家来做。我们是银行,理财是我们的专业,我们不会对客户提供艺术品投资的建议,或者做这方面的操作。我们的客户也有重要的私人藏家,有美术馆之类的艺术机构,但我们只提供理财服务。与艺术品相关的业务,我们只是介绍人,不会直接去参与。

《上海证券报》:你对把艺术品作为投资理财的对象怎么看?

高伟律:艺术品作为投资品,会增值,也会贬值,虽然艺术品市场出现了长期繁荣的局面,但任何市场有涨就会有跌。因此,必须重视艺术品投资理财的风险。

另一方面,艺术品收藏也是非常私人的。收藏者往往是出于对艺术品热爱,才会不遗余力地去追寻,艺术品一旦成为投资品,就商品化了,艺术品的美就会黯然失色。

《上海证券报》:近来中国有些银行推出艺术品投资的理财产品,你对此有何看法?

高伟律:非常有趣,希望能成功。不过,嘉盛莱宝作为私人银行,核心业务就是提供理财产品,我们的经验是,不能轻易地提供理财产品上涨的承诺。

艺术品也会有涨有跌。艺术市场虽然与股市不同,但艺术品投资只能是投资多元化组合中的一个组成部分。我要告诫参与艺术品投资理财计划的朋友,在这样的组合中,艺术品投资既不能作为其重心,其所占用的资金,也必须在整个投资组合中保持适度的比例。

此外,作为私人银行,我觉得应该充分地与客户告知艺术品投资的风险。

《上海证券报》:你觉得作为银行,在为客户提供理财服务时,最核心的理念是什么?

高伟律:嘉盛莱宝首先考虑的是,客户的风险承受能力,只有在这个基础上,才能为客户提供理财服务。

《上海证券报》:你作为银行,在为客户提供理财服务时,最核心的理念是什么?

好的私人银行,应该以开放的模式、开放的态度,寻找市场上最好的投资机会。不能做到在每一个领域都是专家,因此,非常乐于把这些领域中的专家所发现的投资机会介绍给客户,尤其是在可持续发展发展的领域。

《上海证券报》:你对上海双年展最深的印象是什么?

高伟律:上海双年展的主题,反映当前的历史趋势:城市化与全球化。这也是我们嘉盛莱宝所关注的。我们正努力为我们的客户提供国际化的投资组合。上海双年展的作品中有一个火车头,这是上海双年展的象征——上海双年展本身就提供前进动力的火车头。这些主题元素,反映了上海双年展的追求,也反映了嘉盛莱宝的追求。很高兴看到上海双年展能够通过形象的元素,来表达我们和美术馆合作双方的不断地追求。

我个人对此次上海双年展展览的水平非常满意。这是我目前遇到的最好的合作。

《上海证券报》:除了资金,你们还会对双年展提供什么支持?

答:我们支持双年展背后的抱负。我们希望中国当代艺术和我们“嘉盛莱宝”银行一样都有前途,都能成长起来。至于上海双年展如何办好,这是艺术领域的问题,正如我一再强调的,这应该交给专家来做,我们银行不会有任何干预。

我们还希望在上海美术馆和欧洲美术馆之间搭建专业交流的桥梁。我们的银行总部设在瑞士的巴塞尔,那里有全球最好的艺术博览会,是全球当代艺术的中心。巴塞尔也是上海的姐妹城市。我们已经促成上海美术馆与瑞士的美术馆同行之间进行交流。作为合作伙伴,我们会为艺术家寻找开放的平台,为双年展带来我们的关系,但我们是银行,不会干涉艺术,会尊重双年展的选择。

人物简介

高伟律2007年1月1日加入“嘉盛莱宝”。“嘉盛莱宝”国际部于2006年9月1日成立,反映其国际业务日益重要的策略地位。高伟律目前定居于中国香港,主要负责推动私人银行在亚洲、中东及欧洲的业务发展。

高伟律此前在瑞士信贷集团工作达13年,在该集团驻日本、中国台湾、新加坡、中国香港及瑞士的分行出任高级管理层职位。其后,高先生出任“北亚私人银行区域主管”,还曾担任瑞士信贷全球私人银行管理委员会委员。

高伟律为列支敦士登及荷兰公民,于University of St. Gall取得国际关系学士学位。