

# 外资银行试水 中国艺术品

文/张梦

## FOREIGN BANKS TRY TO INVEST IN CHINESE ARTWORKS

“收藏金融化”这一观点的提出，对尚处于初级发展阶段的中国艺术品市场而言，无疑具有明确的前瞻性。收藏金融化一旦走出瓶颈，必将在中国灿烂的文化艺术星空中迸发出耀眼的光芒。

当今，在世界范围内特别是欧美国家的银行，投资艺术品已经成为一种时尚。如果有金融资本介入中国艺术品领域，可能外资银行将最先进入，但前提是中国的国力持续增强，中国艺术品市场需求进一步扩大。

西方艺术品市场的蓬勃发展，是与收藏金融化分不开的，而中国艺术品市场存在的一个关键性难题就是金融资本与艺术品投资处于割裂状态。所以，对于中国艺术品市场不太熟悉的外资银行还是相当审慎，并不敢轻易出手。但是，在近日举行的“金融与收藏”研讨会上，40多家外资银行对中国的艺术品市场表示了较浓厚的兴趣。据悉，海外的金融机构已开始进入中国艺术品市场，众多外资银行十分关注中国艺术品。

### ● 外资银行追捧艺术品 ●

近年来，中国艺术品收藏及拍卖市场热闹非凡。1995年，现代油画作品《毛主席去安源》被中国建设银行广州分行以550多万元买走，引起了舆论的广泛关注。

而业内人士称，如果今天再拿出这幅画来拍卖，其拍卖价应该在2000万元左右。如此高的投资回报，无不让更多投资者，特别是外资银行心旷神怡！



加拿大帝国商业银行驻北京首席代表郭仲华就是在那时开始关注中国画的。他的一个同行，也是中国大写意画的爱好者，经常奔波于中国各个拍卖会。不过，目前他都是以个人身份购买中国艺术品，有时还在自己的办事处不定期举办个人藏品展。他们对中国画的热情，悄然地感染了不少外国人，目前，在北京投资艺术品的外资银行工作人员着实不少。中国艺术品收藏正在成为外资银行竞争的又一重要市场。

事实上，现在中国国内艺术品市场很像20世纪50年代的美国，市场繁荣但是无序。20世纪70年代，美国的美林、JP摩根等投资银行介入艺术品市场后，带来了美国艺术品投资的长期走强。如一些欧美和日本的银行，除了做公司业务和零售业务外，也会涉足古董和字画市场，同时，他们也认可这些古董和字画作为贷款的抵押品。一些海外银行通常把3%的利润投资到艺术品中，由博物馆和美术馆等相关鉴定专家的顾问班子来选择艺术品投资方向。

据悉，德国银行目前在全球拥有1500家分行，主要的250家分行均已公开收藏，而收藏年轻艺术家、现代艺术和德语系艺术家作品3项一直未变。至今，该银行收藏的作品已超过1万件，比德国现代美术馆收藏的还多。

.....● 当今国内银行界，金融资本与艺术品投资尚处于割裂状态。一个重要原因在于金融机构隔岸观火，而一个成熟的艺术品市场，金融业与基金业的支撑必不可少。中国艺术品市场始终翘首等待着银行。 ●.....

而亚洲国家的银行涉及艺术品收藏较欧美晚一些，受各国、各地区不同政策与经济状况影响而呈现出不同的特点。

新加坡大华银行自1973年开始，就以实际的购买行动支持当地的艺术家。到目前为止，大华银行已藏有绘画和雕塑共1500多件，展示在集团总部以及全球各地的380个办事处。为指导企业收藏，大华银行还成立了专门的艺术委员会，成员包括本地艺术界的知名人士，决定应该买哪些新的作品，并专门管理银行所收藏的艺术品。

韩国近年来对艺术发展的投入较多，并建立了艺术银行制度以鼓励年轻画家创作，扭转了艺术市场的不景气。该制度鼓励机关或财团先买下艺术作品，然后再租给一般民众或展览于公共场所。这些指导性的政策将引导金融资本在艺术市场踊跃拓展。

中国台湾地区的玉山银行1994年7月，推出了岛内惟一的艺术认同卡，并与多家画廊签约，甚至还想和画廊协会达成所有会员都加入的协议，加入的会员可向签约画廊刷卡买画，或者可以分期付款；此外，银行还和拍卖公司签约，只要买家在该拍卖公司购买艺术品，都可获得低率的贷款。

在我国内地，随着来华外资银行的逐年涌入，加之中国艺术品市场繁荣，外资银行收藏中国艺术品的意图已现端倪。

与此同时，西方国家的银行正逐步渗入中国艺术品市场。意大利盛保罗银行每年都会把自己收藏的油画出一本画册赠送给客户，其分支机构正在考察中国艺术品市场，以便在适当的时候大批买入中国艺术品。而瑞士银行则在世界各地收藏各种最好的艺术品，据该银行的内部人士称，瑞士银行正在考虑将中国艺术品打包收藏，目前尚处在市场调查过程中。

“至于有多少中国艺术品是被外资银行拍得，我真的拿不出

数据，竞拍者只要提供身份证就能参与竞拍，而外资银行在京办事处的首席代表是以个人身份竞拍，还是迂回代表外资银行参与，我们未能得知。”一位业内人士非常谨慎地讲道。

而通常情况下，外资银行介入艺术品市场主要有两种方式：一是购买具有增长潜力的艺术品，作为银行自己的投资或收藏；二是将艺术品交易纳入到私人银行业务和财富管理计划中，作为代客业务。由于监管机构对内地银行投资领域进行了严格的限制，因此，当前国内银行可以尝试性地开展艺术品投资方面的代客资产管理业务。

### ● 受困中国市场环境 ●

其实，外资银行接触中国艺术品市场是最近一两年的事，对中国艺术品市场还处于试探阶段，收藏中国艺术品尚未成为银行的经营项目。这一方面可能是由于政策的制约，另一方面则是由于他们对中国艺术品市场不太熟悉，无法准确估算中国艺术品的价值。

也就是说，外资银行未见得全都看好中国艺术品。据知情人士透露，目前在中国内地并没有对艺术品投资的业务，在高端客户理财中也没有相关的金融服务，主要因为内地金融业还没有与艺术品投资市场相衔接，风险难以评估。

外资保险企业也是如此，安联等外资保险公司称尚无对艺术品的保险业务。因而，外资保险机构限于艺术品投资的特性、自身条件及政策限制等，不会大肆投入。

而新的资金进入国内艺术品市场，主要是因为国内回报率好的投资工具很少，在房地产投资、实业投资等渠道被政策限制后，有部分资金转入艺术品市场，助推了艺术品拍卖价格的



上涨。其中，也有海外基金对人民币持续升值抱有期望，让资金提前流入内地并投资到中国艺术品市场。但这种情况不多，因为基金对资金流动性的要求较高，而艺术品是长期性投资，一般的外资基金不会贸然介入。

再者，外资金融机构对中国艺术品的认识普遍不足，也缺乏相关人才。加之目前市场对中国艺术品的定价没有权威标准，外资金融机构难以看清中国艺术品的价值和升值空间，也不会开发相应的金融产品。

此外，政策上的不明朗也让外资金融机构却步于中国艺术品收藏。虽然没有任何一条规定禁止外资金融机构投资于中国艺术品，但在允许经营的范围内，却没有艺术品一类。

基于以上种种因由，外资银行在中国艺术品拍卖市场还比较彷徨，因为他们看到的是危机四伏的风险和中国艺术品市场的不规范，如喊空价、自买自卖、拍伪品等，这些在外资银行投资者眼中被视为中国艺术品市场的不规范。

一位美籍画家的一幅作品在国际上能卖到10万美金，但在中国无人问津；某些画家的作品在国内炒得火热，但在国际上又不被认可。除了东西文化的差异外，一些利益集团的运作也是拍卖市场无序的原因。

近年来，国内艺术品市场开始以超乎寻常的速度膨胀。面对一片繁华景象，专家们开始担心“热情”过度反而会适得其反。虽然目前艺术品市场以投资居多，但是也有短期的炒作投机。这些游资在中国艺术品市场的短期炒作，非常容易抬高作品单价，炒成兴旺景象之后，获利撤离，艺术品价格也随之大跌，对整个市场造成致命打击。另外，加上税收问题、鉴定问题、出入境问题、外汇结算问题、保管运输问题、保险问题和真伪问题等，让外资银行难以准确的量化中国艺术品的投资风险。

### .....● 收藏金融化大势所趋 ●.....

作为与金融、房地产并称的国内三大投资领域之一，中国艺术品市场号称拥有7000万参与者，热度持续走高，但是这个市场始终没有摆脱个人色彩，也缺少源源不断的大资金注入。由于艺

术品不能典当、担保和质押，无法有效融资，艺术品机构发展受困。因而，市场不能形成公认的艺术品价值标准，规则混乱，于是，大量可以进入艺术品市场的资金仍然徘徊在市场外面，阻碍了市场的发展速度与进一步繁荣。

诚然，投资艺术品是个好选择，但目前支撑艺术品投资热的仅仅是富人和极少的民营企业，众多金融机构对所谓的艺术品投资金融化趋势反应冷淡，大多不敢越雷池半步。若艺术品市场完全靠个人支撑，则永远掀不起大浪。

对于国内银行界而言，金融资本与艺术品投资尚处于割裂状态。一个重要原因在于金融机构隔岸观火，而一个成熟的艺术品市场，金融业与基金业的支撑必不可少。金融业的基础支撑是信誉体系，这一体系对于市场的规范会发生巨大作用，可以说，中国艺术品市场始终翘首等待着银行。

从银行方面来看，随着中国银行业的发展，客户的多种投资需求与同业竞争也要求银行推出相应的新理财品种，而对于艺术品市场的发展与高回报率，银行也早就看在眼里。

事实上，收藏金融化并不是什么新生事物，在西方国家，艺术品可以在银行进行担保、抵押和变现，从而获取资金进一步投资艺术品，使艺术品市场发展获取源源不断的资金。例如凡·高、毕加索的作品可随时在西方的银行抵押、贷款。

据了解，东方国际拍卖公司以“金融与收藏”拍卖会的形式推动国内金融与收藏的联姻，做出积极努力。在东方国际拍卖公司的推动下，目前国内外保险界、证券界和银行界等金融领域的人士，与时下中国艺术品的主力军房地产领域的人一样，纷纷以个人的名义加入到了中国艺术品的收藏和投资队伍，其中尤以证券行业的人数为多，中国艺术市场也已经引起了国际金融资本的广泛关注。

“收藏金融化”这一观点的提出，对尚处于初级发展阶段的中国艺术品市场而言，无疑具有明确的前瞻性。相信收藏金融化一旦走出瓶颈，必将在中国灿烂的文化艺术星空中迸发出耀眼的光芒，它预示着收藏及艺术品拍卖蓬勃发展的时代即将来临。

# 银行“宝贝计划”，外资争请“小鬼当家”

文/李磊



外资银行的“宝贝计划”不但是推广产品的机会，也是着眼未来、巩固自己同那些富裕家庭客户之间关系的大好机会。

## FOREIGN BANKS' PRODUCTS FOR CHILDREN

随着富裕家庭数量的迅猛增长，加之越来越多的人认为学会使用金钱和参与更多的公共活动对孩子的成长大有好处，现今银行针对青少年的各种“宝贝计划”应运而生，青少年理财市场俨然成为各家商业银行明争暗夺、相互较劲的新战场，外资银行的“宝贝计划”已成为各家银行的佼佼者。

### 外资银行开打培训牌

7月的一天，在英国伦敦的某个小礼堂，台下密密麻麻地坐着稚气未脱的少年，聚精会神地聆听台上理查德·布兰森讲述他的成长经历、父母对他的培养以及他打造维珍帝国的故事——这可不是童子军搞的励志活动，而是渣打银行的“未来商业领袖训练营”系列青少年体验日活动现场。

“未来商业领袖训练营”是渣打银行在深入研究中国市场需求后，针对其

“优先理财”客户推出的一个子女培训计划，旨在帮助客户子女培养正确的财富观和商业能力，拓展国际视野，激发孩子自主的金融兴趣。活动在全国范围内招募14岁至21岁的报名者参赛，脱颖而出的优秀青少年分别参加在北京和伦敦举行的商业训练营，参观跨国企业全球总部，与国际投行专家面对面，近距离观察国际金融家的日常生活。

目前，渣打银行个人银行旗下的财富管理品牌“优先理财”的客户，基本都是社会精英阶层，他们大多在企业或某些部门担任要职，如何恰当地利用好这种工作优势，结合自己孩子的特点进行培养，把孩子培养成为未来的真正社会精英，一直是这些“富爸爸”、“富妈妈”思考的问题。渣打银行正是瞄准这种心理，推出了“未来商业领袖训练营”。

通过对青少年进行财商教育，进一步抓住这些青少年的“富爸爸”、“富妈

妈”可不是只有渣打想得到，花旗银行同样在这方面花了不少心思。在上海，花旗银行为8—12岁的孩子度身打造了一出话剧《神探贝妮与威力哥哥历险记》，每个小故事中都用心融入了不少理财观念，把从小开始学会理财的观念植入人心；在广东，花旗银行拿出220万人民币助建两座儿童图书馆；还组织部分高端客户的子女参观香港证券交易所。花旗银行（中国）有限公司行长黄晓光介绍，向小学生推广理财教育以及灌输对金钱的正确观念，是花旗银行非常注重的领域。金融教育不单是知识的传递，更是一种价值观和人格的培养，最好的培养时期就是在小学和初中阶段。

在欧美，金融机构针对青少年的理财培训已经相当成熟。摩根大通名为Next Gen（下一代）的项目已经开办了十多年，在世界各地不同地区轮回推出，培训的重点是家族企业的投资和管

财商教育不只是教育孩子如何花钱、省钱，而应以培养健康、积极的财富观念为宗旨。



理。瑞士信贷的课程重点在于投资问题，关注主要资产类别，比如债券、股票、衍生品等。美林、美国运通等也都应顾客要求，为其子女开办了夏令营；雷曼兄弟、北方信托还采用个别辅导的方式。随着中国私人财富的迅猛增长，许多外资金融纷纷表示要将青少年理财培训引入中国。

当然，外资银行不会单纯提供“免费的午餐”，在推出这种下一代理财培训活动的同时，很多银行也推出了各种帮助孩子理财的儿童理财产品。一边教育孩子，一边推销产品和服务，让销售于“无形”之中完成，孩子们借助这些理财产品，也可以养成从小投资理财的习惯。

例如，渣打银行有专门面向儿童的少年成长账户，只要达到一定标准，家长就可以替孩子开户，并在以后享受到该行提供的实习、留学等一系列服务。

### 财商教育切合需求

随着国内经济的快速发展，物质生活的富足使许多家庭对子女的教育产生偏差。拥有优越的物质环境，可以很

大限度地满足子女在教育方面的智力投资。但是，不少家长偏重于满足孩子的物质需求，而忽视为其树立一个正确的财富观，造成了子女对财富的认识产生了偏差。有数据表明，超过六成的财富精英表示，由于工作繁忙，没有时间与孩子进行沟通。因此，一些家长只得用丰厚的物质条件来代替与孩子之间的情感沟通，更有甚者花费巨资让孩子出国留学，满足其一切物质需求，希望他们能够“子承父业”，却忘记了“授之以鱼，不如授之以渔”的道理。

提到财商教育，不少人容易窄化为理财教育。事实上，财商教育是要建立一套对应物质生活的价值观，深度与广度，远高于只是教孩子如何存钱、赚钱。财商教育不只是教育孩子如何花钱、省钱，而应以培养健康、积极的财富观念为宗旨。综观中外财富人士的成功教育，树立正确的财富观念和拓宽眼界尤为重要。

专家表示，中国青少年财商教育应包括三个基本方面：一是理财价值观的教育，涉及对金钱、人生意义的正确理解和

价值认同；二是理财基本知识的教育，包括经济金融常识和个人家庭理财技能的方式；三是理财基本技能的培养，包括理财情景教育、实际操作训练和理财氛围的营造等。从小就有意识地培养孩子的理财能力，让孩子熟悉、掌握基本的金融知识与工具，从短期效果看是养成孩子不乱花钱的习惯，从长远来看，将有利于孩子及早形成独立的生活能力，使其在高度发达、快速发展的时代中，具有可靠的立身之本。而正确的财富观更会让孩子一辈子受益无穷。今天，社会责任、慈善事业已经成为超级富翁的另一个重要事务。渣打银行的“未来商业领袖训练营”就将部分收入捐助希望小学，并带领孩子们去参观和捐助民工子弟小学，培养财富二代的责任感和树立健康的价值观。

无论如何，富豪们希望自己的孩子能努力奋斗，希望孩子能赚钱，或者，最起码，不要让钱像流沙一样从指缝溜走。自然，这样的愿望对于银行来说，不但是推广产品的机会，也是着眼未来，巩固自己同那些富裕家庭客户之间关系的大好机会。

## MAGIC OF COMPOUND INTEREST

## 复利的魔力

文/于杉

投资一年就必须收回本金的人与十年收不回本金都感到无所谓的人相比，谁的投资成功可能性更大一些呢？毫无疑问，拥有富余时间的投资者能充分享受时间效用，创造出更多的价值。



世界首富比尔盖茨说：“其实赚钱很简单，只要你眼光好，把握好投资的机遇，掌握未来的趋势，你的投资一定会赚钱”。

财富的定律是：投资机遇+投资利率+投资时间=财富，这个公式揭示了财富累积的秘诀，包括三个方面：足够的耐心即时间，稳定的投资回报率即复利，投资机构的优势和专家的智慧。因此说时间+复利=核爆，创造财富初期靠本金，腾飞靠复利累计生息。

## 时间的价值

时间就是金钱。

投资的成败包含了许多原因，但永远不变的原则是，在跟时间的斗争当中，谁的忍耐力强，谁就能获得成功。

投资一年就必须收回本金的人与十年收不回本金都感到无所谓的人相比，谁的投资成功可能性更大一些呢？毫无

疑问，拥有富余时间的投资者能充分享受时间效用，创造出更多的价值。“复利” (Compound interest) 是最能体现时间就是金钱这一真理的“商品”。

复利的概念很简单，也很容易理解。但是，各种投资理念当中，最容易被看轻的也是复利。复利是一种计算利息的方法。按照这种方法，利息除了会根据本金计算外，新得到的利息同样可以生息，因此俗称“利滚利”或“利叠利”。复利计算的特点是，把上期末的本利作为下一期的本金，在计算时每一期本金的数额是不同的。

虽然你初次投入的钱微不足道，但是随着投资时间的延长，投资回报率就会以几何级数增长。因此，你希望尝到投资复利的甜头，就一定要尽可能地延长投资时间。总而言之，尽可能早地投资，投资的周期尽可能拉长，就能获得较高的收益，这跟酒越酿越醇的道理一样。



许多人只看到富人朴素的一面，但他们并不知道富人挣了很多钱，同时也花了很多钱。只不过富人是把钱花到大家没有看到的投资中去了。



在决胜点上，复利具有“四两拨千斤”的效果。虽然一种复利投资商品的复利收益率只比别的投资商品多0.1%，但是在最终的收益决算时，却能获得比其他投资商品高数倍乃至数十倍的收益，因此，你应该选择哪怕是投资收益率只高0.1%的复利投资商品。

### 复利投资的秘诀

三十多岁的罗玄采先生是韩国多家连锁餐厅的老板，资产已达几十亿韩元。不过，与他的巨额财富相比，罗先生更以他总开的那辆又破又烂的古董车而闻名。

“周围的人都知道我是一个天生的‘吝啬鬼’，的确，我鲜少对新事物感兴趣。但是，这世上哪有放着钱不想花的人呢？我只是想挣更多的钱，以使用更多的钱罢了。”

“每个人关心的对象不同，某些人喜欢轿车，也有人想给子女一个最优越的生活及学习环境，还有人喜欢买房，而我则关心投资。我将钱都花在投资上面，家人有时也抱怨道：‘把那

辆破车扔掉，买辆新车开着不是更有气派吗？’，如果要我花2000万韩元去买一辆车，10年之后，这辆车就再也没有什么价值。但是，倘若我将这2000万韩元用来投资，假设复利率为20%，那么10年之后我就拥有1.2383亿韩元。这世上有人拿钱来买车，也有人把钱拿来投资，我只是属于后者而已。”

最终，罗先生成了花钱挣“时间”的富人。当你送子女上大学时或者找工作时，你是花2000万韩元去买一辆车炫耀一下呢？还是将2000万韩元拿去购买现代汽车的股票呢？

许多人只看到富人朴素的一面，但他们并不知道富人挣了很多钱，同时也花了很多钱。只不过富人是把钱花到大家没有看到的投资中去了。

### “72法则”成就富豪

你听说过“72法则”（The Rule of 72s）吗？如果听说过，那你成为富人的可能性就更高些。所谓的“72法则”就是以1%的复利来计息，经过72年以

后，你的本金就会变成原来的一倍。这个公式好用的地方在于它能以一推十，例如：利用5%年报酬率的投资工具，经过14.4年本金就变成一倍；利用12%的投资工具，则要6年左右，才能让1块钱变成2块钱。

因此，今天如果你手中有100万元，运用了报酬率15%的投资工具，你可以很快便知道，经过约4.8年，你的100万元就会变成200万元。

简单地说，“72法则”就是用72去除复利收益率，就能获得本钱翻一番的时间。比如，年复利收益率是9%，那么本钱翻一番的时间就是8年（ $72 \div 9 = 8$ ）。同样的道理，假如复利收益率是12%，则每6年本钱就可以翻一番（ $72 \div 12 = 6$ ）。如果收益率是18%，则每4年本钱可以翻一番（ $72 \div 18 = 4$ ）。

学会活用“72法则”，对投资来说，是相当重要的一件事情。但是在这里，还有更重要的一点，那就是在投资时，要明确的投资目标时间和目标收益。