

Press Release

Fabienne Assmann
Marketing & Communications
Tel: +352 451 452 422
Email: lupress@deloitte.lu

Interest in art and finance services globally on the rise, according to Deloitte's and ArtTactic's Art & Finance report 2016

Luxembourg, 21 April 2016—Wealth managers throughout the world are realizing the importance of art and collectibles as part of a wealth management offering. 78 percent think that art-related services should be included as part of their wealth management services. This is according to the Art & Finance 2016 report¹ published by Deloitte Luxembourg with ArtTactic. For the first time since the launch of the report in 2011, there seems to be an alignment of the wealth management industry with collectors and art professionals, with 70 percent and 77 percent respectively also recognizing this need.

73 percent of the wealth managers surveyed in 2016 (up from 58 percent in 2014) said their clients wanted to include art and other collectible assets in their wealth reports in order to have a consolidated view of their wealth. *“The financial component of art collecting seems to become a primary driver for developing art wealth management services. The key interest is not the investment or yield-seeking aspect of it; rather it is more the preservation of the capital allocated to art and collectibles,”* states Adriano Picinati di Torcello, Art & Finance Practice Director, Deloitte Luxembourg. *“72 percent of art collectors around the globe buy art for passion with an investment view, while only 6 percent indicated that they buy for a mere investment purpose. 22 percent of the collectors surveyed buy art only with the aim of collecting. Although the emotional value remains their primary motivation for acquiring art, the financial component should not be underestimated.”*

The overall Art & Finance Future Indicator shows that in the next 12 months wealth managers will continue to invest in art-related services, but most likely at a slower rate. They will rather focus on services aimed at preserving the proportion of their clients' wealth that is allocated to art such as estate planning, philanthropy and art-secured lending, than on art investment funds, where the Future indicator is at its lowest level since Deloitte and ArtTactic started this report.

The US art-secured lending market is growing significantly with an estimated loan book size of between US\$ 15 billion and US\$ 19 billion

With an increasing amount of capital tied up in art and collectible assets, art-secured lending can be seen as an effective way of enabling art collectors to access the equity value in their artworks without having to sell them. The Art & Finance 2016 report estimates that the US art-secured lending market stands at US\$ 15 billion to US\$ 19 billion, measured by the value of loans outstanding. Within the three market segments,

¹ The report surveyed more than 120 art professionals (galleries, auction houses and art advisors), around 50 private banks and 14 family offices as well as over 90 art collectors from Europe, the United States, Latin America, Middle East and Asia between November 2015 and January 2016.

private banks are dominating with an estimated loan book size of between US\$ 13 billion and US\$ 15 billion. The US has been leading the global market development for art-secured lending for some years, supported by low interest rates, and an attractive legal environment provided by the Uniform Commercial Code (UCC). *“The latter essentially allows the art collector to keep possession of the artworks while the loan is still outstanding—which is quite different to Europe, where banks and specialist lenders often have no choice but to take possession of the collateral in order to perfect their security interest. Our Deloitte colleagues from the US have estimated that the US art lending market has grown by 15 to 20 percent annually over the last five years (measured by value of loans outstanding),”* explains Picinati di Torcello. Growth is mainly driven by private banks responding to clients who increasingly view their art collection as a source of capital in a low interest-rate environment.

The majority of wealth managers, arts professionals and art collectors believe that threats to the art market are best addressed from within the art industry itself rather than through government intervention

Whilst the private banking and wealth management industry is undergoing and still adapting to increasing industry regulation, the art market is increasingly coming under scrutiny for the apparent lack of regulation. According to the report, 76 percent of the art professionals surveyed are in favor of a self-regulation of the art market. 62 percent of wealth managers said that the unregulated nature of the art and collectibles market remains the biggest challenge for incorporating art in their service offering, as also pointed out in the previous Art & Finance report.

When it comes to issues that constitute a real threat to the reputation and functioning of the art market, there is a consensus on a number of common themes across different stakeholders (collectors, art professionals, lawyers, and wealth managers). These concerns notably include price manipulation, conflicts of interest, lack of transparency, and secret commissions, with nearly three out of four wealth managers, collectors, and art professionals sharing these views. There is clearly strong awareness and agreement on what the problems are, what is less obvious is how to best address these in a coherent and coordinated manner.

Global increase in wealth and a neutral-to-positive art market outlook suggest an increasing need for wealth management services dedicated to art

With a growing population of ultra-high-net-worth individuals, the report estimates an increase in wealth allocation to art and collectibles in the next 10 years. This suggests that the client demand for servicing this particular asset class will continue to rise. Although the global contemporary art market contracted in 2015, the direction of the art market in 2016 is difficult to foresee as there are an increasing number of macroeconomic factors that could have an impact on the global art market in the coming 12 months. The outlook for six out of eight regional art markets analyzed in the report remains neutral-to-positive, which suggests solid growth in these markets over the coming year. The Chinese and Russian markets are the only ones to have a negative outlook for 2016.

The complete version of the report, which has recently been presented at the 9th Art & Finance conference organized by Deloitte in conjunction with the Van Gogh Museum Amsterdam, can be downloaded from the Deloitte Luxembourg website, at: <http://www2.deloitte.com/lu/art-finance-report> .

L'intérêt porté à l'art et aux services financiers à l'échelle mondiale est en hausse, selon l'édition 2016 du rapport Art & Finance de Deloitte et ArtTactic

Luxembourg, le 21 avril 2016 — Aux quatre coins du monde, les gestionnaires de patrimoine prennent conscience de l'importance qu'occupent les objets d'art et de collection au sein d'une offre de gestion de patrimoine. Ils sont en effet 78 % à penser que leurs activités de gestion de patrimoine devraient intégrer des services liés à l'art, révèle l'édition 2016 du rapport Art & Finance², publié par Deloitte Luxembourg en collaboration avec ArtTactic. Pour la première fois depuis la création du rapport, en 2011, il semble que le secteur de la gestion de patrimoine ainsi que les collectionneurs et les professionnels de l'art soient sur la même longueur d'onde, puisqu'ils sont respectivement 70 % et 77 % à reconnaître ce besoin.

Ainsi, 73 % des gestionnaires de patrimoine interrogés en 2016 (ils étaient 58 % en 2014) affirment que leurs clients souhaitent inclure des actifs ayant trait aux objets d'art ou de collection dans leur patrimoine afin de bénéficier d'une vue consolidée de leur fortune. *« Il semble que la composante financière des collections d'art devienne un moteur essentiel du développement des services de gestion de patrimoine lié à l'art. L'intérêt central n'est pas l'investissement ou la recherche de rendement, mais plutôt la préservation du capital affecté aux objets d'art et de collection »*, fait valoir Adriano Picinati di Torcello, Art & Finance Practice Director chez Deloitte Luxembourg. *« Les collectionneurs du monde entier sont 72 % à déclarer qu'en ce qui concerne leurs acquisitions, la passion l'emporte sur l'investissement, tandis qu'ils sont seulement 6 % à affirmer réaliser ces opérations uniquement à des fins de placement et 22 % exclusivement dans le but de se constituer une collection. Bien que la valeur émotionnelle demeure leur motivation principale, la composante financière ne doit pas être sous-estimée. »*

Dans l'ensemble, l'indicateur « Art & Finance Future » laisse entendre qu'au cours des 12 prochains mois, les gestionnaires de patrimoine poursuivront leurs investissements dans les services liés à l'art, mais probablement à un rythme moins soutenu. Ils auront tendance à se concentrer sur les activités visant à préserver la part de la fortune de leurs clients affectée à l'art, par exemple la planification successorale, la philanthropie et les prêts garantis par des objets d'art, plutôt que sur les fonds d'investissement en art, pour lesquels cet indicateur affiche son niveau le plus bas depuis la création du rapport par Deloitte et ArtTactic.

Augmentation considérable du marché américain des prêts garantis par des objets d'art : un portefeuille estimé entre 15 et 19 milliards USD

Étant donné que les capitaux immobilisés dans des objets d'art ou de collection sont en forte hausse, on peut considérer que les prêts garantis par des œuvres d'art constituent un moyen efficace de permettre aux collectionneurs de bénéficier de la valeur de celles-ci sans devoir les vendre. L'édition 2016 du rapport Art & Finance estime en effet que le marché américain des prêts garantis par des objets d'art représente entre 15 et 19 milliards USD, ces chiffres se fondant sur la valeur des prêts en cours. Les trois segments du marché sont dominés par les banques privées, avec un portefeuille estimé entre 13 et 15 milliards USD. Cela fait quelques années que les États-Unis sont en tête du développement du marché mondial des prêts garantis par des objets d'art, notamment grâce à des taux d'intérêt peu élevés et à un cadre juridique favorisé par le Code de commerce uniforme (UCC). *« En substance, ce dernier permet aux collectionneurs de rester propriétaires des œuvres d'art tant que le prêt est en cours. La situation est différente en Europe : souvent,*

² Entre novembre 2015 et janvier 2016, le rapport a interrogé plus de 120 professionnels du monde de l'art (galeries, sociétés de vente aux enchères et conseillers en art), une cinquantaine de banques privées, 14 gestionnaires de fortune ainsi que plus de 90 collectionneurs en Europe, aux États-Unis, en Amérique latine, au Proche-Orient et en Asie.

les banques et les prêteurs spécialisés n'ont d'autre choix que de s'approprier la caution afin de rendre la sûreté opposable. Nos collègues de Deloitte aux États-Unis ont estimé que le marché américain a connu une croissance annuelle de 15 à 20 % ces cinq dernières années (ces chiffres se fondant sur la valeur des prêts en cours) », explique Adriano Picinati di Torcello. Cette croissance s'explique principalement par le fait que les banques privées réagissent aux demandes de leurs clients, qui, de plus en plus, voient dans leur collection d'art une source de capitaux dans un environnement à faibles taux d'intérêt.

La majorité des gestionnaires de patrimoine, des professionnels de l'art et des collectionneurs estiment que la réponse aux menaces qui pèsent sur le marché de l'art doit venir du secteur lui-même plutôt que d'interventions des pouvoirs publics

Alors même que le secteur des banques privées et de la gestion de patrimoine fait l'objet d'une réglementation accrue à laquelle il doit encore s'adapter, le marché de l'art retient de plus en plus l'attention en raison de ses règles en apparence insuffisantes. Le rapport indique que 76 % des professionnels interrogés sont en faveur d'une autorégulation du marché de l'art. Ainsi, 62 % des gestionnaires de patrimoine affirment que l'absence de réglementation du marché des objets d'art et de collection demeure le principal défi à leur intégration dans leurs offres de services. Un état de fait que mettait déjà en lumière le précédent rapport Art & Finance.

S'agissant des questions qui constituent une véritable menace à la réputation et au fonctionnement du marché de l'art, il existe parmi les différentes parties prenantes un consensus sur une série de thématiques communes. Ces préoccupations portent notamment sur la manipulation des prix, les conflits d'intérêts, le manque de transparence et les commissions secrètes : trois quarts des collectionneurs, des professionnels de l'art, et des gestionnaires de patrimoine partagent la même opinion. Toutefois, si l'identification des problèmes est évidente, la réponse qu'il convient de leur apporter de manière cohérente et coordonnée l'est nettement moins.

L'augmentation des richesses au niveau mondial et les perspectives neutres ou positives pour le marché de l'art indiquent que le besoin de services de gestion patrimoniale consacrés à l'art va croissant

Étant donné la hausse du nombre de grandes fortunes, le rapport prévoit un accroissement des placements dans les objets d'art et de collection au cours des dix prochaines années, ce qui suggère que la demande des clients pour des services répondant à cette catégorie d'actifs particulière continuera d'augmenter. Malgré une contraction du marché mondial de l'art contemporain en 2015, il est difficile de prévoir l'orientation que prendra le marché en 2016, puisqu'il faut tenir compte d'un nombre croissant de facteurs macroéconomiques susceptibles d'avoir une incidence sur le marché ces 12 prochains mois. Toutefois, les perspectives de six des huit marchés régionaux analysés par le rapport demeurent neutres ou positives, ce qui indique qu'ils connaîtront une croissance soutenue au cours de l'année à venir. En 2016 seuls les marchés chinois et russe présentent des perspectives négatives.

La version complète du rapport, récemment présenté lors de la 9^e conférence Art & Finance organisée par Deloitte en collaboration avec le Musée Van Gogh d'Amsterdam, est disponible sur le site Internet de Deloitte Luxembourg à l'adresse <http://www2.deloitte.com/lu/art-finance-report>.

Interesse an Kunst- und Finanzdienstleistungen nimmt laut Art & Finance-Report 2016 von Deloitte und ArtTactic weltweit zu

Luxemburg, 21. April 2016 – Vermögensverwalter weltweit erkennen zunehmend die Bedeutung von Kunst und Sammlerstücke als Komponente ihres Angebots in der Vermögensverwaltung. 78 Prozent meinen, dass kunstbezogene Dienstleistungen in ihren Vermögensverwaltungsservice aufgenommen werden sollten. Das geht aus dem zusammen von Deloitte Luxemburg und ArtTactic veröffentlichten Art & Finance-Report 2016³ hervor. Zum ersten Mal seit der Auflegung des Reports im Jahr 2011 scheint es einen Einklang zwischen der Vermögensverwaltungsbranche und Sammlern sowie Kunstsachverständigen zu geben, wobei 70 bzw. 77 Prozent von ihnen diesen Bedarf sehen.

73 Prozent der 2016 befragten Vermögensverwalter (gegenüber 58 Prozent im Jahr 2014) sagten, dass ihre Kunden Kunst und andere Sammlerstücke in ihre Vermögensaufstellungen aufnehmen wollen, um einen konsolidierten Überblick über ihr Vermögen zu haben. *„Die finanzielle Komponente des Kunstsammelns scheint zur primären Triebkraft für die Entwicklung von kunstbezogenen Vermögensverwaltungsdiensten zu werden. Im Vordergrund steht dabei nicht das Investment oder der Renditeaspekt, sondern es geht vielmehr darum, das für Kunst und Sammlerstücke verwendete Kapital zu erhalten,“* sagt Adriano Picinati di Torcello, Art & Finance Practice Director, Deloitte Luxemburg.

„72 Prozent der Kunstsammler weltweit kaufen Kunst aus Leidenschaft und haben dabei den Renditeaspekt im Hinterkopf, während nur 6 Prozent angaben, dass sie Kunst aus reinen Anlageerwägungen kaufen. 22 Prozent der befragten Sammler kaufen Kunst allein mit dem Ziel des Sammelns. Während emotionale Werte ihre primäre Motivation für den Erwerb von Kunst bleiben, sollte die finanzielle Komponente aber nicht unterschätzt werden.“

Der Art & Finance Future Indicator lässt insgesamt erkennen, dass Vermögensverwalter in den kommenden 12 Monaten weiter in kunstbezogene Dienstleistungen investieren werden, wahrscheinlich jedoch in geringerem Maße. Sie werden sich vielmehr auf Dienstleistungen konzentrieren, die den Anteil des Vermögens ihrer Kunden, der für Kunst verwendet wird, erhalten. Dazu gehören zum Beispiel Nachlassplanung, Philanthropie und Kunstdarlehen. Für Kunstfonds hingegen liegt der Future Indicator auf dem niedrigsten Niveau seit Deloitte und ArtTactic diesen Bericht ins Leben gerufen haben.

Der US-Markt für Kunstdarlehen verzeichnet ein bedeutendes Wachstum mit einem geschätzten Volumen zwischen 15 Milliarden US Dollar und 19 Milliarden US Dollar

Mit der zunehmenden Menge an Kapital, das in Kunst und Sammlerstücke gebunden ist, können Kunstdarlehen als eine effiziente Möglichkeit für Kunstsammler betrachtet werden, Zugang zum Vermögenswert ihrer Kunstgegenstände zu erhalten, ohne sie verkaufen zu müssen. Nach Schätzungen des Art & Finance-Reports 2016 hat der US-Markt für Kunstdarlehen, gemessen an den ausstehenden Darlehen, ein Volumen von 15 bis 19 Milliarden US Dollar. Unter den drei Marktsegmenten dominieren Privatbanken mit einem geschätzten Kreditvolumen zwischen 13 Milliarden US Dollar und 15 Milliarden US Dollar. Die USA haben seit einigen Jahren bei der Entwicklung des Marktes für Kunstdarlehen eine Führungsrolle, was durch niedrige Zinsen und ein attraktives rechtliches Umfeld, das der Uniform Commercial Code (UCC) bietet, begünstigt wird. *„Letzterer ermöglicht Kunstsammlern im Wesentlichen, Kunstgegenstände in ihrem*

³Für den Bericht wurden zwischen November 2015 und Januar 2016 über 120 Kunstfachleute (Galerien, Auktionshäuser und Kunstberater), etwa 50 Privatbanken und 14 Family Offices sowie über 90 Kunstsammler in Europa, den USA, Lateinamerika, dem Mittleren Osten und Asien befragt.

Besitz zu behalten, während das Darlehen noch aussteht. Das verhält sich in Europa ganz anders, wo die Banken und spezialisierte Kreditgeber oft keine andere Wahl haben, als die Sicherheit in Besitz zu nehmen, um ihre Sicherheitsinteressen durchzusetzen. Unsere Deloitte US Kollegen schätzen, dass der Markt für kunstbesicherte Darlehen in den vergangenen fünf Jahren jährlich um 15 bis 20 Prozent gewachsen ist (gemessen am Wert der ausstehenden Darlehen)“, erläutert Picinati di Torcello. Das Wachstum wird in erster Linie von Privatbanken angetrieben, die Kunden entgegenkommen, die ihre Kunstsammlungen in einem Umfeld niedriger Zinsen als Kapitalquelle betrachten.

Die Mehrheit der Vermögensverwalter, Kunstfachleute und Sammler glauben, dass Gefahren für den Kunstmarkt aus der Kunstbranche selbst heraus abgewehrt werden müssen, statt durch staatliche Eingriffe

Während die Private Banking- und Vermögensverwaltungsbranche einer zunehmenden Regulierung unterliegt und sich daran anpasst, ist der Kunstmarkt immer stärker einer prüfenden Betrachtung im Hinblick auf mangelnde Regulierung ausgesetzt. Laut dem Bericht befürworten 76 Prozent der befragten Fachleute eine Selbstregulierung des Kunstmarktes. 62 Prozent der Vermögensverwalter sagten, dass der unregelmäßige Charakter des Marktes für Kunst und Sammlerstücke nach wie vor die größte Herausforderung bei der Aufnahme von Kunst in ihr Dienstleistungsangebot ist, was auch aus dem vorangegangenen Art & Finance-Bericht hervorgeht.

Im Hinblick auf die Probleme, die eine reale Bedrohung für den Ruf und das Funktionieren des Kunstmarktes darstellen, herrscht unter den verschiedenen Interessengruppen (Sammler, Kunstfachleute, Rechtsanwälte und Vermögensverwalter) Konsens. Diese Probleme betreffen insbesondere Preismanipulationen, Interessenkonflikte, mangelnde Transparenz und heimliche Provisionen, wobei fast drei von vier Vermögensverwaltern, Sammlern und Kunstfachleuten diese Einschätzung teilen. Es herrschen eindeutig ein starkes Bewusstsein und Einigkeit im Hinblick darauf, um welche Probleme es sich handelt. Weniger offensichtlich ist hingegen, wie man diese auf kohärente und koordinierte Weise ausräumt.

Das weltweit zunehmende Vermögen und neutrale bis positive Aussichten für den Kunstmarkt legen einen zunehmenden Bedarf an auf Kunst fokussierten Vermögensverwaltungsleistungen nahe

Angesichts der steigenden Zahl sehr vermögender Personen (UHNWI) geht der Bericht davon aus, dass in den kommenden zehn Jahren auch die Höhe des für Kunst verwendeten Vermögens zunehmen wird. Das legt nahe, dass die Nachfrage der Kunden nach Dienstleistungen für diese Vermögensklasse weiterhin steigen wird. Obwohl der weltweite Markt für zeitgenössische Kunst 2015 schrumpfte, lässt sich die Entwicklungsrichtung des Kunstmarktes im Jahr 2016 nur schwer vorhersehen, da es eine zunehmende Zahl makroökonomischer Faktoren gibt, die sich in den kommenden 12 Monaten auf den globalen Kunstmarkt auswirken können. Die in dem Bericht analysierten Aussichten für sechs von acht regionalen Kunstmärkten sind neutral bis positiv, was für die kommenden Jahre ein solides Wachstum auf diesen Märkten vermuten lässt. Der chinesische und der russische Markt sind die einzigen, deren Aussichten für 2016 negativ sind.

Die vollständige Ausgabe des Berichts, der vor kurzem bei der von Deloitte in Zusammenarbeit mit dem Van Gogh Museum Amsterdam organisierten 9. Art & Finance Konferenz vorgestellt wurde, steht auf der Website von Deloitte Luxemburg unter <http://www2.deloitte.com/lu/art-finance-report> zum Herunterladen zur Verfügung.

About Deloitte

“Deloitte” is the brand under which tens of thousands of dedicated professionals in independent firms throughout the world collaborate to provide audit, consulting, financial advisory, risk management, and tax services to selected clients. These firms are members of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), a UK private company limited by guarantee. Each member firm provides services in a particular geographic area and is subject to the laws and professional regulations of the particular country or countries in which it operates. DTTL does not itself provide services to clients. DTTL and each DTTL member firm are separate and distinct legal entities, which cannot obligate each other. DTTL and each DTTL member firm are liable only for their own acts or omissions and not those of each other. Each DTTL member firm is structured differently in accordance with national laws, regulations, customary practice, and other factors, and may secure the provision of professional services in its territory through subsidiaries, affiliates, and/or other entities.

About Deloitte in Luxembourg

In Luxembourg, Deloitte consists of more than 90 partners and around 1,800 employees and is amongst the leading professional service providers on the market. For over 65 years, Deloitte has delivered high added-value services to national and international clients. Our multidisciplinary teams consist of specialists from different sectors and guarantee harmonized quality services to our clients in their field. Deloitte General Services, société à responsabilité limitée, is an affiliate of the Luxembourg member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, one of the world’s leading networks of professional services firms.

About ArtTactic

ArtTactic is a London-based art market analysis firm that offers dynamic and bespoke market research and intelligence on the fast-paced and ever-changing global art market. ArtTactic was founded in 2001 by Anders Petterson, and was the first art market research company to use crowd-sourcing as the main tool for collecting qualitative and quantitative data on the art market.