

Press release

Cécile Tétaud
Marketing & Communications
Tel: +352 451 452 924
Email: lupress@deloitte.lu

Wealth management industry is taking a more strategic view on art as an asset class, according to Deloitte and ArtTactic's third Art & Finance report

“The wealth management industry is clearly taking a more strategic view on art as asset class and how it could be used as a tool to build stronger and deeper relationships with clients, in an increasingly competitive market place.” This is one of the major conclusions of the Art & Finance report's 2014 edition, published by the audit and consulting firm Deloitte Luxembourg in conjunction with ArtTactic, which has examined the industry's development over the past 12 months.

Art as a key element of asset diversification strategies

“While last year's report identified an increasing interest of the wealth management community towards the art market, this third edition confirms the positive development of the art and finance industry, particularly driven by the global art market growth and a global growth in wealth.” states Adriano Picinati di Torcello, Director at Deloitte Luxembourg coordinating the Art & Finance practice and the co-author of the Art & Finance report's 2014 edition.

This year's findings suggest that art buyers and collectors are acquiring art and collectibles with an investment view (76%, compared to 53% in 2012) which will increase the need and demand for professional and wealth management services linked to management and planning, preservation, leverage and enhancement of art and collectible assets.

It seems that the wealth management community is already responding to this new demand, with 88% of the family offices and 64% of the private banks surveyed saying that estate planning around art and collectibles is a strategic focus in the coming 12 months. This highlights that art related tax, estate and succession planning issues are increasingly becoming a hot agenda topic.

Also, 50% of the family offices surveyed stated that one of the most important motivations for including art and collectibles in their service offering was due to the potential role it could play in a balanced portfolio and asset diversification strategy.

Art fund industry to rethink its current model

“Confidence in the art fund industry is mixed. The majority of art professionals and art collectors surveyed believe the art fund industry will expand in the next 2-3 years but wealth managers remain still very cautious as issues such as due diligence, lack of liquidity, valuation, lack of track records and unregulated market weigh negatively on these types of investment products. The art fund industry may have to rethink its current model to

incorporate the reasons why art investors buy art in the first place.” explains Vincent Gouverneur, Partner and leader of the Art & Finance practice at Deloitte Luxembourg.

Technology as a main asset

New tools created by technology-driven companies and online market places will undeniably play an increasingly important role in the art and finance industry. This opinion is shared by 77% of the art collectors and nearly 70 % of the art professionals, who believe that the online auction art market will become one of the winning business models.

“Technology-driven and online art businesses have a clear potential to support the development of the art and finance industry, particularly through increased liquidity, lower transaction costs and more transparency. The advent of digitisation of more art related data and the ability of technology to process this data could bring significant improvement and potential standardisation around valuation methods and processes in the future”, states Anders Petterson, Managing Director of ArtTactic.

M&A activity is also likely to pick up as the online industry matures. With the number of online art market places and online auctions multiplying, one would expect consolidation to take place in the future, opening up opportunities around art and corporate finance.

Freeports to become strategic hubs

Freeports as competence clusters have the potential of becoming important hubs for the art and wealth management industry, offering them the possibility to develop regional competence centres around these assets. This is especially the case with Luxembourg, Singapore and Switzerland.

In this context, continuing to build closer relationships between art professionals and the wealth management community could be an effective way to grow the art and finance industry. In addition to that, a certain level of regulation in the art market would not only be helpful for the art and finance industry, but also for the art market as a whole.

The complete version of the report, which has been presented at the 7th annual Art & Finance conference in Luxembourg, can be downloaded from the Deloitte Luxembourg website, at: <http://www.deloitte.com/lu/artandfinance/report2014>

Les professionnels de la gestion de patrimoine envisagent sous un angle plus stratégique l'art en tant que classe d'actifs, selon le troisième rapport « Art & Finance » de Deloitte et ArtTactic

« Le secteur de la gestion de patrimoine adopte clairement une vision plus stratégique des œuvres d'art en tant que classe d'actifs et s'appuie sur l'art pour nouer des liens plus forts et plus solides avec les clients sur un marché de plus en plus concurrentiel. » C'est l'une des principales conclusions de l'édition 2014 du rapport Art & Finance. Cette publication réalisée par le cabinet d'audit et de consulting Deloitte Luxembourg en collaboration avec ArtTactic, examine l'évolution du secteur au cours des 12 derniers mois.

L'art, élément essentiel des stratégies de diversification des actifs

« Le rapport de l'année précédente avait permis de souligner un intérêt croissant pour le marché de l'art parmi les professionnels de la gestion de patrimoine. Cette troisième édition confirme l'évolution positive du secteur art et finance, qui s'explique principalement par la croissance du marché de l'art et du nombre d'individus fortunés au niveau mondial. » Ainsi s'exprime Adriano Picinati di Torcello, directeur chez Deloitte Luxembourg, coordinateur de l'initiative Art & Finance et co-auteur de l'édition 2014 du rapport Art & Finance.

Les résultats de cette année semblent indiquer que les acheteurs et collectionneurs d'art achètent des œuvres d'art et des objets de collection dans un but d'investissement (76 %, contre 53 % en 2012). Cela fera augmenter les besoins et la demande en services professionnels de gestion de patrimoine liés à la gestion et à la planification, mais également à la préservation à l'exploitation financière et à la valorisation des œuvres d'art et des objets de collection.

Il semble que le secteur de la gestion de patrimoine réponde déjà à cette nouvelle demande. En effet, 64 % des banques privées et 88 % des bureaux de gestion de patrimoine interrogés affirment que la planification de patrimoine en matière d'art et d'objets de collection va être une priorité stratégique au cours de l'année à venir. Cela montre clairement que les questions liées à la planification fiscale, successorale et patrimoniale occupent une place de plus en plus importante.

Par ailleurs, 50 % des bureaux de gestion de patrimoine interrogés affirment que l'une des motivations les plus importantes pour inclure les œuvres d'art et les objets de collection dans leur offre de services est le rôle que ces actifs peuvent jouer dans un portefeuille équilibré et dans une stratégie de diversification des actifs.

Le secteur des fonds d'investissement dédiés à l'art doit revoir son modèle actuel

« Le secteur des fonds d'investissement dédiés à l'art jouit d'une confiance mitigée. La plupart des professionnels et collectionneurs d'art interrogés s'attendent à une croissance du secteur des fonds investissant dans l'art au cours des 2 à 3 années à venir, mais les gestionnaires de patrimoine restent très méfiants dans la mesure où les questions de contrôle préalable, le manque de liquidité, les difficultés d'évaluation, l'absence de résultats historiques et la non-régulation du marché pèsent sur ce type de produits d'investissement. Ce secteur devra sans doute revoir son modèle actuel pour intégrer les raisons premières qui font que les investisseurs en art achètent des œuvres d'art », explique Vincent Gouverneur, partner et leader de l'Initiative Art & Finance de Deloitte Luxembourg.

La technologie, un atout majeur

Il est indiscutable que les nouveaux outils créés par les entreprises axées sur la technologie et les marchés en ligne joueront un rôle de plus en plus important dans le secteur de l'art et de la

finance. Cet avis est partagé par 77 % des collectionneurs d'art et par près de 70 % des professionnels de l'art interrogés, qui s'attendent à ce que le modèle commercial des ventes aux enchères d'œuvres d'art en ligne rencontre un grand succès.

« Les entreprises axées sur la technologie et les entreprises en ligne spécialisées dans l'art ont clairement le potentiel pour soutenir le secteur de l'art et de la finance, notamment en augmentant la liquidité de ces actifs, en réduisant les coûts de transaction et en apportant une plus grande transparence. La numérisation d'un volume croissant de données relatives à l'art et la capacité de la technologie à traiter ces données pourraient à l'avenir permettre d'améliorer et de standardiser dans une large mesure les méthodes et processus d'évaluation », selon Anders Petterson, Directeur général d'ArtTactic.

On peut aussi s'attendre à une intensification des fusions et acquisitions avec l'arrivée à maturité du marché en ligne. De même, la multiplication des marchés et des salles d'enchères en ligne permettent d'escompter une consolidation qui offrira des opportunités dans le domaine de l'art et du corporate finance.

Les zones franches, futurs centres stratégiques

En tant que clusters de compétences, les zones franches ont le potentiel pour devenir des pôles d'attractivité regroupant les professionnels de l'art et de la gestion de patrimoine, en leur offrant la possibilité de développer des centres de compétences régionaux axés sur ces actifs. C'est notamment le cas du Luxembourg, de Singapour et de la Suisse.

Dans ce contexte, l'établissement de relations plus étroites entre les professionnels de l'art et le secteur de la gestion de patrimoine pourrait être un moyen efficace de développer le secteur art et finance. Par ailleurs, un certain degré de réglementation du marché de l'art serait bénéfique non seulement pour l'industrie art et finance, mais aussi pour le marché de l'art dans son ensemble.

La version complète du rapport, présenté lors de la 7^{ème} conférence annuelle Art & Finance de Luxembourg, est disponible sur le site Internet de Deloitte Luxembourg à l'adresse :

<http://www.deloitte.com/lu/artandfinance/report2014>

Laut dem dritten Art & Finance Report von Deloitte und ArtTactic betrachten Vermögensverwalter Kunst als Anlageklasse immer stärker aus strategischer Sicht

„Die Vermögensverwaltungsbranche sieht Kunst als Anlageklasse eindeutig als strategisches Mittel und denkt darüber nach, wie sie auf einem zunehmend wettbewerbsintensiven Markt eingesetzt werden kann, um die Kundenbeziehungen zu stärken und zu vertiefen.“ Dies ist ein wichtiges Fazit des Art & Finance Report 2014. Veröffentlicht wurde er von dem Wirtschaftsprüfungs- und Consulting-Unternehmen Deloitte Luxemburg in Zusammenarbeit mit ArtTactic. Gegenstand des Berichts war eine Analyse der Entwicklung der Branche in den vergangenen 12 Monaten.

Kunst als zentrales Element von Diversifizierungsstrategien

„Während der letztjährige Bericht ein wachsendes Interesse der Vermögensverwalter am Kunstmarkt ermittelte, bestätigt die diesjährige Ausgabe die positive Entwicklung der Art & Finance-Branche, die insbesondere von einem Wachstum des weltweiten Kunstmarktes und einem Anstieg der Zahl der Wohlhabenden profitiert,“ so Adriano Picinati di Torcello, der für die Koordination des Bereichs Art & Finance zuständige Director bei Deloitte Luxemburg und Co-Autor des Art & Finance Report 2014, den das Wirtschaftsprüfungs- und Consulting-Unternehmen in Zusammenarbeit mit ArtTactic veröffentlicht hat.

Die diesjährigen Erkenntnisse legen nahe, dass Kunstkäufer und –sammler, Kunst und Sammlerobjekte als Anlage erwerben (76% gegenüber 53% im Jahr 2012). Dementsprechend wird der Bedarf an professionellen Beratungs- und Vermögensverwaltungsdiensten im Zusammenhang mit dem Management und der Planung, dem Erhalt, der Fremdfinanzierung und der Aufwertung von Vermögen in Form von Kunst und Sammlerobjekten steigen.

Die Vermögensverwalter scheinen jedoch bereits auf diese neue Nachfrage zu reagieren. So gaben 88% bzw. 64% der befragten Family Offices und Privatbanken an, dass die Vermögensplanung im Zusammenhang mit Kunst und Sammlerobjekten in den kommenden 12 Monaten einen strategischen Schwerpunkt bilden werden. Dementsprechend werden sich Fragen zu Steuern, Vermögen und Nachfolgeplanung aufdrängen.

Zudem nannten 50% der befragten Family Offices als wichtigsten Grund für die Aufnahme von Kunst und Sammlerstücken in ihr Serviceangebot die potenzielle Rolle, die diese für ein ausgewogenes Portfolio und die Diversifizierung von Anlagen spielen könnten.

Die Kunstfondsbranche sollte ihr aktuelles Modell überdenken

„Das Vertrauen in die Kunstfondsbranche ist durchwachsen. Die meisten der befragten Kunstfachleute und Kunstsammler rechnen mit einem Wachstum der Kunstfondsbranche in den kommenden 2-3 Jahren. Vermögensverwalter sind jedoch nach wie sehr zurückhaltend, da Aspekte wie Due Diligence, mangelnde Liquidität, Bewertung, fehlende Track Records und ein nicht regulierter Markt diese Art von Anlageprodukten belasten. Die Kunstfondsbranche muss möglicherweise ihr aktuelles Modell überdenken, um die Gründe zu berücksichtigen, aus denen Kunstanleger in erster Linie Kunst kaufen“, erläutert Vincent Gouverneur, Partner und Leiter des Bereichs Art & Finance bei Deloitte Luxemburg.

Technologie als wichtigster Faktor

Von Technologieunternehmen geschaffene neue Tools und Online-Märkte werden zweifellos eine immer wichtigere Rolle im Kunst- und Finanzbereich spielen. Diese Meinung teilen 77% der Kunstsammler und knapp 70% der Kunstfachleute. Sie schätzen, dass Online-Auktionen sich zu einem der erfolgreichsten Geschäftsmodelle entwickeln werden.

„Technologie- und Online-Kunstunternehmen besitzen eindeutig das Potenzial, die Entwicklung der Kunst- und Finanzbranche voranzutreiben. Hauptantriebsfedern sind die höhere Liquidität, geringere Transaktionskosten und mehr Transparenz. Die Digitalisierung kunstbezogener Daten und die technischen Möglichkeiten zur Verarbeitung dieser Daten könnten die Bewertungsmethoden und -prozesse künftig deutlich verbessern und eventuell sogar standardisieren“, meint Anders Petterson, Managing Director von ArtTactic.

Angesichts der reifenden Online-Branche dürften sich auch die M&A-Aktivitäten verstärken. Online-Kunstmärkte und Online-Auktionen schießen wie Pilze aus dem Boden, sodass eine Konsolidierung durchaus möglich erscheint. Diese könnten der Kunst und dem Corporate Finance neue Möglichkeiten bieten.

Freihäfen als künftige strategische Drehscheibe

Freihäfen haben als Kompetenz-Cluster das Potenzial, sich zu wichtigen Drehscheiben für die Kunst- und Vermögensverwaltungsbranche zu entwickeln. Denn sie bieten diesen Wirtschaftszweigen die Möglichkeit, rund um jene Vermögenswerte regionale Kompetenzzentren zu entwickeln. Das gilt insbesondere für Luxemburg, Singapur und die Schweiz.

Vor diesem Hintergrund könnten engere Beziehungen zwischen Kunstexperten und Vermögensverwaltern das Wachstum der Kunst- und Finanzbranche vorantreiben. Ferner könnten nicht nur der Kunst- und Finanzbranche, sondern der gesamte Kunstmarkt von einer gewissen Regulierung profitieren.

Die vollständige Ausgabe des Berichts, der vor kurzem bei der 7. Jahreskonferenz Art & Finance vorgestellt wurde, kann auf der Website von Deloitte Luxemburg unter <http://www.deloitte.com/lu/artandfinance/report2014> heruntergeladen werden.

About Deloitte

“Deloitte” is the brand under which about 200.000 of dedicated professionals in independent firms in more than 150 countries 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 83 partners and about 1,500 employees and is amongst the leading professional service providers on the market. For over 60 years, Deloitte has delivered high added-value services to national and international clients. Our multidisciplinary teams consist of specialists from different sectors and guarantee harmonised quality services to our clients in their field.