

A I A F

亚洲艺术品金融商学院
Asia Institute of Art & Finance

中国艺术品金融市场 发展蓝皮书 | 2025

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn



亚洲艺术品金融商学院
Asia Institute of Art & Finance

主编：范勇

副主编：韩宗佳 邱家和

学术顾问：张晓明 丁方 陈少瑜 李磊 许彬 张正霖

童雁汝南 袁慧敏 陈能军 黄淑霞

撰稿人：张舒涵 李佩婷 张煦然 张若玥 孙咪娜

校审：刘雨萌

Contents

目录

1. 美国特朗普政策与美联储

1.1 制度改革：美联储独立性的系统性冲击	10
1.2 宏观政策组合：宽财政与松货币的双重压力	10
1.3 关税政策升级与艺术品跨境流动的制度性风险	11
1.4 美元信用动荡与艺术市场多币种机制的制度转型	12
1.5 政策溢出效应与艺术市场	13
1.6 汇率风险与多币种交易机制的兴起	14
1.7 宏观冲击下的艺术金融演化：估值机制的转型起点	15
1.8 去美元化与制度重构背景下的艺术市场地缘重塑	16
小结	17

2. 欧盟新兴产业与地缘策略

2.1 美欧关系的战略裂缝与政策协同困境	19
2.2 俄乌战争长期化下的欧洲经济重构与艺术金融转向	20
2.3 地缘策略驱动下的艺术市场空间重构与制度多极化	21
2.4 对艺术品金融的结构性影响	22
小结	23

3. 中国政策大转弯

3.1 货币政策调整	25
3.2 财政政策扩张	28
3.3 货币政策、财政政策与艺术市场联动	30
3.4 经济转型挑战的结构性压力	32
3.5 地方债务问题与艺术市场联动	33
参考文献	35
小结	36

4. 全球与中国艺术市场

4.1 全球与中国艺术市场概况	39
4.2 超千万美元拍品减少	41
4.3 艺博会持续发挥重要作用	41
4.4 科技与金融工具	42
4.5 新兴市场与区域合作	42
4.6 地缘政治与艺术市场韧性	43
参考文献	44
小结	45

5. 区域艺术市场分析

5.1 香港与新加坡竞争	47
5.2 北京与上海分工	52
5.3 其他区域市场动态	55
参考文献	57
小结	59

6. 金融市场与艺术金融

6.1 全球货币政策影响	61
6.2 艺术品金融化	63
6.3 风险管理与监管	65
6.4 加密货币与艺术金融创新	67
参考文献	70
小结	72

7. 科技影响与创新

7.1 线上交易占比 18%，VR/AR 提升体验	74
7.2 AI 创作版权争议	75
7.3 区块链应用	75
参考文献	76
小结	76

8. 政策建议与区域协同

8.1 政策支持	78
8.2 艺术金融提振消费	79
8.3 区域协同发展	80
8.4 国际合作与标准制定	80
参考文献	81
小结	81

9. 艺术品金融人才的能力

9.1 中国金融机构的组织结构趋势与艺术品金融的发展	83
9.2 高净值人群另类资产配置的需求变化趋势	90
9.3 直面动荡与拥抱下一代：金融机构的现实痛点与转型方向	98
9.4 应对新需求：艺术品财富的人才缺口	99
9.5 艺术品金融人才的培养实践	107
参考文献	109

总论

一、创作背景：全球艺术品金融市场的 " 大转弯 "

后疫情时代，全球经济与金融体系进入深度调整期。地缘政治不确定性上升、主要经济体货币政策分化以及美元信用波动，正在重塑全球资本流动与资产配置逻辑。在此背景下，艺术品市场作为高度依赖跨境流通与金融环境的特殊资产类别，正受到宏观政策与制度变化的显著影响。

从全球层面看，美国与欧盟在金融治理、贸易政策与货币体系上的路径分化，推动全球艺术市场从单一中心向多中心、多币种结构转型。从国内层面看，中国宏观政策重心由“防风险”转向“稳增长、提信心”，文化消费与资产配置功能同步强化，艺术品市场在经济结构调整中的角色逐步凸显。

在政策引导与市场演化的共同作用下，系统分析宏观环境变化对艺术品市场和金融市场的影响，不仅有助于深化对艺术品交易定价逻辑、交易结构与金融属性演变理解，更有助于揭示这些变化所依托的时代背景与结构条件，即新质生产力加速形成、文化要素与金融要素深度融合、文化市场运行机制持续完善的现实进程。艺术品交易与定价机制的转型变化，既反映了文化市场内在结构的调整，也体现了文化艺术产业由要素驱动向质量与效率并重转型的趋势，从而为推动文化市场体系完善和文化艺术产业高质量发展提供具有实践指向和政策启示意义的分析基础。

二、行业机遇：政策、行业与学院三个层面

近年来我国艺术品金融研究面临的行业机遇可从三个层面加以把握：

（一）政策层面

文化强国战略和金融服务实体经济政策持续推进，艺术品交易、文化资产管理和金融创新被纳入地方和行业政策支持体系，各地围绕文化资产流通、艺术品交易合规和文化金融试点展开制度探索。

（二）行业层面

我国金融业正处于转型升级阶段。在低利率环境和资产配置多元化背景下，艺术品作为兼具文化价值与资产属性的特殊资产，进入高净值人群和机构投资者视野；艺术品金融也从单一交易逻辑转向资产配置、风险管理和财富规划等多元方向。

（三）学院层面

亚洲艺术品金融商学院在艺术品金融领域积累了多年教学与研究经验，形成覆

盖艺术市场、金融和文化资产的系统课程体系，并持续参与行业研究和年度报告撰写，为人才培养提供了坚实基础。

综合政策、行业与学院三个层面的发展态势，《中国艺术品金融市场发展蓝皮书（2025）》将持续聚焦政策环境、行业结构与发展趋势，呈现艺术品金融领域的最新动态与前沿思考。

三、FACTT 研究框架：2025 年市场 " 大转弯 " 的五个维度

《中国艺术品金融市场发展蓝皮书（2025）》延续《中国艺术品金融市场发展蓝皮书（2024）》确立的 FACTT（金融、艺术、城市、科技、人才）研究体系，以此框架展开年度分析。

（一）Finance（F）：金融市场的发展活力——宏观环境调整下的艺术品金融新变量

2024 年，艺术品金融与传统金融初步衔接；2025 年，随着金融市场结构调整，资产配置逻辑从增值导向转向避险与对冲，艺术资产的风险对冲与结构配置价值凸显，为艺术品金融在资产管理、财富规划领域的发展提供了新土壤。

这一变化的宏观背景在于，2025 年全球经济在高利率滞后效应与地缘政治不确定性叠加的背景下持续调整，金融市场整体风险偏好趋于审慎。随着传统资产收益波动加大，高净值人群与机构投资者更加重视资产配置的分散化与长期稳定性，艺术品作为兼具文化价值与资产属性的特殊资产，其配置逻辑逐步由“增值导向”转向“风险对冲与结构配置”。

上述宏观环境的形成，主要受到两方面因素的影响：

在国际层面，美元信用体系面临挑战。2025 年上半年，美国的贸易政策调整及其关税措施动摇了全球货币体系乃至美国国债这一传统“压舱石”的根基，黄金、数字货币等避险资产备受追捧。同时，美联储政策走向充满不确定性，降息与加息主张的博弈为全球金融市场前景增添了变数。

在国内层面，中国正以“托底宏观 + 精准产业政策”的方式，系统性重建市场信心与内需结构。货币政策从防通胀转为防通缩，通过“十项措施 + 5000 亿再贷款”、降准降息和结构性工具组合，构建起货币市场—信贷市场—资本市场三位一体的托底框架。财政政策以 4% 赤字率、超长期特别国债和大规模专项债为抓手，在基建、新质生产力与房地产纾困之间发力，叠加房地产白名单、降首付降利率等政策，使房地产、基建和外贸共同构成“内需修复 + 外循环抢出口”的双轮格局，同时地方财政债务置换、隐性债务化解等政策。

（二）Art（A）：艺术品市场的价值发展——整体价值重估与市场结构分化

2024 年，疫情后市场温和复苏，价值向传统品类回归，市场层级分化萌芽；

2025 年，市场进入价值再平衡阶段，K 型分化显著加剧，艺术品价值重估加速，避险属性进一步凸显。市场对艺术品的判断更趋理性，作品的学术脉络、市场流通性与长期稳定性成为核心关注点，蓝筹与成熟艺术家作品表现相对稳健，年轻艺术家与非主流板块则呈现明显分化。艺术品市场正在从情绪驱动逐步转向价值锚定与长期判断，金融属性持续显性化。

这一变化在市场运行中具体表现为：

第一，市场呈现 K 型复苏特征。高端藏品与入门级藏品交易活跃度较高，成交量集中分布于两级。

第二，当代艺术出现结构性调整。在市场压力下，当代艺术市场重心由高溢价转向稳定性和长期流通性。蓝筹艺术家专场从高预期转向防御型成交，流拍率和低估成交现象增加，显示艺术市场正在进入以长期配置和风险对冲为核心的新周期。

第三，资金流向呈现分层特征。在存量市场环境中，资金呈现分层流动趋势：短期投机资金逐步退出，专业藏家、家族办公室和机构型资金开始进场，更倾向于艺术史定位清晰、市场流通能力稳定、跨周期表现稳健的作品。

第四，市场出现先抑后扬的转折。2025 年上半年拍卖市场整体收缩，多家大型画廊调整经营布局；下半年，单一藏家专场在第三方担保机制支撑下创出高价，带动主要艺博会销售复苏，反映出艺术品金融服务对市场成交的关键支撑作用。

（三）City（C）：亚洲市场交易中心的形成、特点与展望

2025 年，亚洲在全球艺术市场中的结构性地位持续上升。以上海、北京、香港、新加坡为代表的核心城市，通过完善交易制度、金融服务能力与跨境结算体系，逐步强化其作为艺术品交易与资源配置中心的功能。同时，中东地区加速嵌入亚洲艺术金融网络，形成新兴增量板块。在全球艺术市场多中心化趋势下，亚洲城市在制度稳定性、区域资本集聚与文化消费潜力方面展现出独特优势，正成为国际艺术品金融网络中的重要节点。

大陆核心市场层面：上海与北京形成差异化格局。上海与北京形成差异化发展格局。上海以艺博会为核心优势，城市竞争力与国际化水平持续提升；北京则在拍卖领域占据主导地位。两地各具特色，共同驱动艺术市场发展。

亚太重要枢纽层面：香港作为人民币离岸交易中心与非人民币融资中心的地位稳固，在艺术品拍卖、艺博会等领域的平台影响力持续领先。新加坡近年来快速崛起为亚洲财富中心，两地形成差异化互补格局。

中东新型区域层面：2025 年，中东成为全球艺术市场重要增量。迪拜、多哈等城市依托国际艺博会与拍卖行加速布局，叠加能源资本集聚，快速构建艺术品交易枢纽。尽管新资金与新买家持续涌入，但区域风险与内部竞争并存，短期并未形成成熟的交易中心格局。

（四）Technology（T）：科技发展对艺术金融市场的影响及未来趋势

2024 年，数字技术处于试点应用期；2025 年，科技对艺术金融的重塑效应显现，AI 技术开始影响艺术品交易与价值评估逻辑，该趋势仍在持续深化。

数字技术在艺术金融领域的应用不断深化。数据平台、线上交易系统、数字确权与信息透明化工具，正在重塑艺术品交易、估值与风险管理方式。科技不仅提升了市场效率，也推动艺术金融从经验导向向数据辅助决策转型。随着技术与制度逐步融合，科技将继续作为艺术金融基础设施的重要组成部分，深刻影响市场运行逻辑与未来发展方向。

（五）Talent（T）：中国艺术品金融人才的能力建设

2024 年，蓝皮书首次明确“艺术 + 金融”复合型人才的需求框架；2025 年，人才需求进一步升级，要求从业者不仅具备艺术与金融的复合背景，更需拥有跨地缘视野、政策洞察力与科技应用能力。2026 年，国际局势复杂多变，世界百年未有之大变局加速演进。中国政府顺应人民对美好生活的向往，在推动高质量发展中积极培育消费新动能，引导精神消费扩容升级。艺术经济正在成为国内新经济增长点中的重要组成部分，艺术品金融将由此迎来前所未有的发展机遇，推动艺术品财富在国内从收藏、投机走向财富管理的重要探索，也使得深入审视中国艺术品金融人才的发展环境及其对行业发展的影响与制约成为必要。

四、2026 市场前景：资金流向的延续与新变量

展望 2026 年，2025 年全球金融市场与艺术品市场所经历的“大转弯”或仅是开端，其引发的市场分化与预期调整，可能在更广范围内带来波动与重构，艺术品作为另类资产的价值重估与再发现将面临重要窗口期。

而当前市场调整在颠覆既有格局的同时，尚未形成清晰的新秩序。机遇与不确定性并存，对市场参与者的战略定力与战术灵活性均提出更高要求。2025 年市场转折的影响将在 2026 年进一步显现，非线性波动可能成为常态。

五、结语

《中国艺术品金融市场发展蓝皮书（2025）》以全球艺术品金融市场“大转弯”为宏观主线，系统分析了政策、行业与学院三个层面交织形成的时代机遇。依托 FACTT（金融、艺术、城市、科技、人才）五个维度展开了深度分析，同时也对 2026 年市场资金流向、行业新变量做出了前瞻性判断。在全球艺术金融市场格局深刻调整的背景下，中国艺术品金融发展既面临挑战，更蕴含机遇。把握结构性变化，深化文化金融融合，完善市场基础设施，培育复合型人才，将是推动中国艺术品金融市场高质量发展的关键路径。

1

美国特朗普政策与美联储

2025 年，在特朗普政府重返白宫并全面强化行政权力的背景下，美国金融治理体系面临自 2008 年危机以来最大规模的制度性摇动。无论是对美联储独立性的干预、财政—货币政策的协调失序，还是关税升级与跨境监管的重新编排，均使美国传统作为“全球金融定价锚”的角色受到系统性挑战。这一变化不仅重塑了美元资产的风险溢价，也直接传导至艺术品市场这一高度全球化、跨境结算依赖强烈的资产类别。对于以艺术品作为避险配置、价值储存和身份资本的重要资产群体而言，美国宏观政策的不确定性正在改变其跨境交易结构、币种选择偏好、估值逻辑与财富管理路径。因此，理解特朗普时期的金融政策如何在制度、市场与资产端产生溢出效应，是分析 2025 年全球艺术金融生态转向的关键起点。



1.1 制度改革：美联储独立性的系统性冲击

2025 年，特朗普政府延续其“强化行政主导”的施政逻辑，进一步推动对美联储独立性的制度性重塑。继 2024 年提出修改联储理事任期、赋予总统罢免权之后，2025 年初，白宫又提出在美联储、证券交易委员会（SEC）与商品期货交易委员会（CFTC）等关键金融监管机构中设立“总统联络员”机制，意图在政策制定前实现“协调性沟通”，增强行政干预能力。

虽然该改革草案尚未获得国会通过，但其政策信号已产生实质性冲击。市场普遍担忧，美联储的货币政策将面临更强烈的政治周期驱动，导致其在通胀控制、利率调控与金融稳定等中长期目标上让位于短期行政需

求。历史经验被反复提及：1970 年代尼克松政府通过对白宫亲信阿瑟·伯恩斯（Arthur Burns）施压干预货币政策，造成信贷过度扩张，最终引发“滞胀”危机。这一事件成为美国金融治理去独立化的制度教训。

学界与金融机构纷纷发出预警。布鲁金斯学会（Brookings Institution）在 2025 年 2 月发布的研究报告指出，美联储若失去独立性与透明性，全球投资者对美元资产的长期信心将逐步削弱，进而影响美国金融体系作为全球资本定价锚的地位。美国国会预算办公室（CBO）亦在其季度展望中表示，制度信心下滑将推升长期利率预期，并可能加剧美国主权债务融资的边际成本。

资本市场已做出显著反应。2025 年第一季度，美国 10 年期国债拍卖认购倍数降至 4.3，创五年新低，这一指标变化直接反映了机构投资者对美国金融制度稳定性的信心出现明显下滑。该现象不仅意味着传统金融资产的估值锚正在动摇，同时也为包括艺术品在内的另类资产市场引入了新的不确定性——当“无风险利率”预期上行，风险偏好将被重塑，艺术资产的估值逻辑也将面临再平衡。

因此，这一轮对金融监管独立性的制度性干预，本质上已经超出美国内部的治理结构调整范畴，可能对全球资本结构与高净值人群的资产配置策略造成长期影响，成为艺术金融与财富管理研究中必须加以重视的制度背景变量。

1.2 宏观政策组合：宽财政与松货币的双重压力

在美联储独立性遭遇行政挑战的同时，2025 年美国的宏观政策组合也呈现出典型的“双宽”特征：一方面，财政政策持续扩张，基础设施、边境治理与“再工业化”项目带

动财政赤字扩大；另一方面，货币政策延续低利率与高流动性的取向，试图支撑疲软的经济复苏与股市表现。

财政方面，2025 年第一季度，美国国会通过 2.1 万亿美元的新一轮财政刺激法案，其中包括大规模税收减免与关键行业补贴，赤字占 GDP 比重预计将突破 6.5%。与 2020 年疫情时期的应急财政不同，本轮财政支出更多体现为结构性重构与产业性投资，由此引发的长期通胀预期引发部分市场担忧。

货币方面，尽管核心通胀指标在 2024 年第四季度一度回升，美联储仍于 2025 年 3 月维持联邦基金利率不变，并宣布将于下半年重启部分量化宽松（QE）工具，旨在压低长期利率、稳定资产价格。美联储主席在声明中强调“维持金融市场流动性是确保实体经济韧性的关键”。

这一“宽财政 + 松货币”的组合在短期内增强了流动性，但也带来了双重压力：其一，资产价格在高流动性与低利率背景下迅速回升，形成局部泡沫隐患；其二，利率预期出现结构性扭曲，传统金融资产估值锚动摇，部分投资者开始转向黄金、艺术品、加密资产等“抗通胀性替代资产”。

2025 年春拍数据显示，纽约与伦敦艺术品市场的高估值拍品回暖趋势明显，蓝筹艺术家作品平均估价较去年同期上升 14%，高净值藏家活跃度明显上升。部分机构投资者甚至开始探索通过艺术品基金、跨境信托等方式，将艺术资产纳入“抗金融波动”投资篮子中，艺术品再次被视为对冲利率与通胀风险的战略选项。

因此，当前宏观政策组合虽意在维稳经济与市场信心，但其带来的结构性后果——流动性泛滥、利率锚定失效、风险偏好错配——正间接推动艺术市场的金融属性升级，也为后续研究艺术品定价逻辑、

市场周期转换与金融工具化趋势提供重要政策背景。

1.3 关税政策升级与艺术品跨境流动的制度化风险

2025 年，特朗普政府在强化产业保护主义政策背景下，全面升级其关税战略。这一轮政策不仅延续了前一任期内对中国、欧盟、北美等主要贸易伙伴的征税模式，更通过扩大关税范围和加征惩罚性税率（部分商品税率高达 60%），显著改变了全球制造业和文化商品的流通路径。电动车、光伏组件、家用电子产品、稀土加工材料等关键领域首当其冲，其中部分产品也直接涉及艺术创作所需的媒材与技术设备，对艺术生产构成潜在隐性冲击。

根据世界贸易组织（WTO）《文化例外》条款，原创艺术品通常在大多数国家享有免税待遇，但自 2025 年起，美国海关与边境保护局（CBP）却逐步加强了对“高价值文化商品”的入境监管。其监管重点尤其针对来自中国、俄罗斯及中东部分国家的艺术品，在入境环节实施更严格的原产国审查、金融背景审核与估值合规核验。多家纽约画廊与国际艺术物流公司反映，自 2025 年春季起，艺术品经美墨边境或西海岸港口通关的平均周期延长 40% 以上。部分大型装置类当代艺术作品被要求提交艺术家背景、材料来源说明与资金来源证明，极大地提高了跨境操作的不确定性与时间成本。

此类非关税壁垒构成了文化贸易领域的“制度性摩擦”，在艺术品市场周期性调整、价格敏感性上升的背景下，进一步压缩了国际艺术交易的风险容忍空间。如巴塞尔艺术展（Art Basel）与瑞银集团（UBS）在《2025 年春季市场观察》中所示，超过 31% 的受访

一级市场从业者表示，2025 年第一季度的最大不确定因素来自“跨境监管制度的不一致与不可预期”。这表明，艺术品作为资产类别已不再只是“文化符号”，更面临日益复杂的地缘金融政策牵动，特别是在政治风险与合规压力叠加下，其流动性和结算效率受到显著挑战。

与此同时，特朗普政府亦推动对《文化财产进口限制法》（CPIA）的修订，拟在“国家文化安全”框架下扩大监管权限，使来自特定国家、具有敏感政治历史背景的作品在入境、展览和交易中面临临时冻结或长期流通禁令的风险。这种“文化治理技术化”趋势在艺术界和国际人权组织中引发广泛担忧。

面对此类制度转向，艺术交易的空间结构也在重塑。巴黎、香港、新加坡等地因结算风险相对较低、清关政策稳定，正迅速吸引原本活跃于美国市场的收藏家和机构投资者。部分国际画廊采取“展示纽约，签约香港”或“境内展览，离岸交割”的策略，以规避政策干扰。这一流动路径的重组，不仅是短期风险规避，更映射出全球艺术品市场结构的“去美国中心化”趋势。

艺术物流行业也随之出现结构调整。DHL、Artemundi 等主要服务商已在 2025 年内设立巴黎与新加坡双枢纽，提升非美交易的时效与成本效率。同时，智能合约、区块链确权与 AI 物流追踪等技术工具也被广泛应用于高值艺术品跨境操作，以提升合规性与安全性。

总的来看，2025 年美国的关税政策不再是传统经济干预手段的延续，而成为对艺术品交易制度进行“战略性重构”的标志。这一政策将跨境文化资产交易卷入地缘政治博弈框架之中，不仅加剧了艺术市场在全球金融生态中角色的复杂性，也对相关领域的制度设计、政策协调与风险预期管理构成了前所未有的挑战。

1.4 美元信用动荡与艺术市场多币种机制的制度转型

2025 年，美国宏观政策不确定性与财政纪律松动的叠加效应，使美元信用体系经历了自 2008 年金融危机以来最显著的一轮结构性波动。美元指数（DXY）全年累计下行近 9%，并在年中一度跌破 100 点这一长期心理支撑位，反映出国际资本市场对于美国财政赤字持续扩大、货币政策协调能力下降以及中长期债务可持续性的系统性质疑。在这一背景下，美元不再仅仅面临周期性波动，而是出现了关于其制度稳定性的深层讨论，其全球储备货币地位的“单极确定性”开始出现松动迹象。

这一趋势迅速传导至全球外汇储备结构与跨境资产配置体系。部分主要经济体提高人民币、欧元与黄金在官方储备中的比重，以降低对美元资产的敞口；与此同时，多国开始探索双边本币结算与区域清算机制，逐步减少对 SWIFT 体系的依赖。美国 30 年期国债认购倍数下降以及国际评级机构对美国主权信用展望的下调，进一步强化了市场对美元长期融资成本上升的预期。在利差扩大与风险溢价走高的环境下，美元计价资产的估值基础与流动性条件均受到挑战，这一变化不仅影响传统金融市场，也深刻波及跨境交易高度依赖美元体系的艺术市场。

艺术品作为“美元定价、全球流通”的典型非标准资产，其估值结构与交易路径对货币制度稳定性具有高度依赖性。与股票、债券等标准化资产相比，艺术市场缺乏统一的中央清算体系与透明的价格发现机制，其估值高度依赖拍卖行、画廊与私人信托网络所构成的半制度化结构；同时，艺术交易常通过离岸公司与跨境税务架构完成，结算路径复杂，对汇率波动与监管政策变化尤为敏感。此外，艺术资产本身具有流动性分层与情绪驱动特征，在宏观不确定性上升时更容

易出现交易延迟与价格分化。因此，当美元信用出现结构性波动时，艺术市场往往成为率先感知并放大制度冲击的资产类别之一。

在此宏观背景下，全球拍卖机构与艺术金融中介开始主动调整结算与报价机制，以降低单一货币风险带来的交易摩擦。2025年春拍起，苏富比与佳士得等国际机构系统性引入多币种报价与实时换算机制，在同一拍品下同时标注美元、港币、欧元及人民币价格，以增强非美元区域买家的参与度与心理稳定性。数据显示，苏富比香港春拍中非美元结算比例上升至约37%，这一变化不仅反映出亚太与欧洲藏家的汇率敏感性提升，也标志着多币种协同机制开始从战术性安排转向制度化常规操作。

与此同时，汇率风险管理工具逐步嵌入艺术交易结构。一些拍卖行与艺术基金试点“汇率锁定”机制，允许买家在拍卖前锁定结算汇率，以避免拍卖日至交割日期间的币值波动风险；部分高净值客户还可获得币种选择权与差额补偿条款，从而在不确定环境中维持资产账面稳定。围绕这一趋势，艺术财富管理机构亦开始构建“多币种流动池”结构，在资产组合中同时配置人民币、欧元与瑞士法郎等币种储备，以支持跨境艺术投资、税务优化与离岸传承安排。艺术资产不再仅以美元为定价基准，而逐步纳入更为复杂的货币配置框架之中。

更为关键的是，多币种机制的兴起正在重塑艺术市场的估值逻辑。过去长期以纽约市场与美元报价为核心的定价体系，正在向多中心联动结构过渡。区域市场的定价权与清算权获得一定程度的提升，艺术资产的估值模型开始纳入汇率风险溢价与货币结构差异因素。这一变化并不意味着美元主导体系的即时终结，而是表明其单极稳定性出现结构性松动。2025年或可被视为全球艺术交易体系进入“多币种协同阶段”的关键节点，其本质并非简单的去美元化，而是艺术金融在全球货币秩序重组背景下的制度再平衡。

随着多币种报价机制、汇率对冲工具与离岸清算路径的持续制度化，艺术市场的货币生态将呈现更高复杂性与更强弹性。然而，这一转型也显著提升了市场参与者的技术门槛与制度要求。画廊、拍卖行与家族办公室在艺术资产管理中必须强化汇率敏感度、跨境合规能力与结构化风险管理能力，方能在新的货币框架下维持竞争优势并实现长期价值创造。

1.5 政策溢出效应与艺术市场

2025年，美国金融政策组合所释放的多重信号，正以前所未有的速度传导至全球文化与艺术品市场，形成明显的政策溢出效应。这一效应不仅体现在资金流动与估值体系的变动，更深层地重塑了艺术品作为另类资产的价值认知与制度逻辑。

首先，宽财政与低利率环境下的“资产泛流动性”加剧了资本对高弹性非标资产的追逐。在此背景下，艺术品作为兼具稀缺性与文化象征价值的资产类别，再次成为部分高净值人群与家族办公室的资产配置对象。尤其在房地产、债券等传统大类资产面临收益瓶颈的同时，具备文化附加值与身份认同功能的艺术品，在“风险对冲+审美资本”的双重需求驱动下，呈现出回流上扬趋势。

其次，政策不确定性加剧市场对“稳定性与认知安全”的需求，促使资本回流至具有清晰评级体系与交易框架的主流艺术品种类。例如，2025年春拍中，蓝筹艺术家的拍品成交率与均价同比上升超过12%，而非主流年轻艺术家作品则遭遇流拍率的显著提升。这一趋势折射出市场主体在金融环境高度不确定的背景下，重新强化“艺术品价值锚定”的风险管理逻辑，偏好艺术史定位清晰、市场接受度高的作品。

与此同时，美联储政策的不连续性也引发了对美元资产未来流动性与可控性的深层疑虑。这种疑虑通过多种路径传导至艺术市场，包括海外藏家结算倾向变化、国际画廊合同币种调整、跨境艺术基金收益模型重估等。例如，全球艺术品市场数据分析机构 ArtTactic 提供的数据显示，2025 年 Q2 亚洲跨境艺术交易中，采用人民币或欧元结算的比例首次超过美元，占比达 52%，折射出去美元化在艺术交易结构中的制度映射效应。

更重要的是，这一系列政策溢出效应还催化了全球艺术市场“区域化竞争”的再配置。中国大陆在 2025 年陆续发布多项针对艺术金融的试点政策（如艺术品仓单质押、离岸艺术基金通道等），加之人民币资产的国际吸引力持续增强，共同推动中国大陆在全球艺术资产定价体系中的话语权逐步提升。相较之下，香港因面临东南亚金融政策改革与新加坡崛起的双重挤压，艺术金融枢纽地位遭遇挑战。北京与上海则分别凭借拍卖传统与产业链完整性，在高净值人群的资产配置地图中争取制度红利期的战略位置。

最后，政策外溢带来的价值重构也推动了艺术市场的“再教育化”趋势。面对金融逻辑与文化价值的重新整合，专业藏家、艺术财富规划师与机构投资者均意识到需要在宏观理解、跨界估值与风险控制等维度需要具备更系统的专业能力。这对艺术金融从业者、学院教育与行业标准提出了更高要求，亦预示着未来艺术市场从“情绪交易”向“结构配置”过渡的趋势日益明朗。

综上所述，2025 年的政策外溢不仅塑造了艺术市场的金融面貌，更在深层的价值逻辑、地域格局与人才体系层面带来结构性转向。艺术市场不再仅仅是金融体系的边缘观察点，而正在成为宏观政策与全球资本结构变化中的敏感晴雨表与策略试验场。

1.6 汇率风险与多币种交易机制的兴起

2025 年，随着美元指数波动幅度加剧、政治风险溢价走高，全球艺术市场的结算结构开始经历实质性调整。汇率风险不仅成为拍卖行定价与跨境买家出价的敏感变量，也对艺术品作为跨币种资产的配置逻辑提出新的挑战。

首先，全球顶级拍卖机构主动引入多币种交易机制，以缓解美元信用不确定性所带来的市场焦虑。2025 年春拍，苏富比与佳士得同步推出“多币种报价”系统，在每件拍品下标注美元、港币、欧元、人民币等币种的实时换算价格。该机制显著提升了非美元地区藏家的参与度与出价积极性，避免因汇率波动造成心理落差与竞拍门槛提升，成为全球拍卖行业应对汇率不确定的常规机制之一。

数据层面，苏富比香港 2025 春拍中，非美元结算订单比例上升至 37%，其中港币占比 21%、欧元与人民币分别为 9% 和 7%，较 2023 年明显增长。这一变化反映出亚太与欧洲市场的“去美元化”意愿上升，同时也凸显主流机构对艺术市场多极化的预判与适配。

其次，为进一步缓释汇率风险，一些拍卖行和艺术基金开始试点“汇率锁定机制”，即允许藏家提前以预设汇率锁定结算价格，避免拍卖日至交割日间因币值变动带来的账面亏损。同时，设立“币种选择权”与“差额补偿条款”，以增强高净值客户在不确定金融环境下的交易信心与风险管理能力。

围绕币种策略的调整，也带动艺术财富管理从单币种资产配置转向“多币种流动池”结构。例如，部分跨境家族办公室与艺术基金在资产组合中纳入人民币、欧元、

瑞士法郎等币种储备，以便灵活应对全球不同地区的税收规则、支付限制与结算窗口。这一机制不但服务于艺术品的买卖交易，也支持更广义的财富传承、税务优化与离岸操作需求。

更重要的是，币种机制的结构转型，也倒逼部分艺术机构重构其内部估值模型与定价逻辑。过往以美元标价为核心的估值体系，正在逐步让位于更加动态多元、区域联动的定价结构。这种变化强化了本地化参与的合法性，也为中小型机构在全球市场中争取更大议价空间创造了制度契机。

综上所述，汇率风险正促使艺术品交易体系完成从“美元主导”向“多币种协同”的战略演进。这一趋势不仅是一种战术上的应变，更是反映出全球艺术市场日趋复杂化、多元化与制度化的根本特征。在此过程中，艺术品金融从业者、交易平台以及藏家网络之间的协同能力，将决定其在未来货币架构重塑中的参与深度与价值创造力。

1.7 宏观冲击下的艺术金融演化：估值机制的转型起点

在美联储独立性受扰、货币宽松延续以及美元信用波动的大背景下，艺术市场面临新的金融估值挑战。随着高净值人群对艺术资产的配置需求不断上升，以及艺术品逐渐纳入家族信托、跨境投资与财富传承工具体系，传统以拍卖历史、专家意见与美学标准为主导的估值机制，已难以满足当代金融机构与合规架构对“可量化风险”和“透明定价”的要求。

这一背景下，科技驱动的估值机制加速兴起。近年来，佳士得与苏富比相继引入 AI 辅助定价系统，在竞投数据、市场表现与艺术家生涯指数等维度开展动态回归模型；Artnet 与 Artprice 等平台也推出基于历史大数据的实时估值插件，用于支持藏家、

银行和基金在抵押、交易与保值操作中的决策。一些独立科技公司如 Artory、Limna 与 FairArt 也逐步构建面向 B2B（企业对企业）市场的 API（应用程序编程接口），将估值数据整合进银行风控系统与资产管理平台。

特别是在 2025 年多币种机制普及后，汇率波动导致的估值偏差进一步放大了对“实时动态估值”的需求。例如，当同一艺术品在纽约与香港同步上拍，其美元、港币与人民币计价可能出现 5-10% 的估值落差。在这种情境下，平台算法模型不仅需考虑拍品属性，还需整合币种转换、地区偏好、买方行为模式、金融政策变动等变量，进行即时调价与风险对冲，体现出艺术估值系统日益向“量化金融”范式靠拢。

与此同时，艺术金融机构也在尝试构建更系统的信用评级框架。部分国际银行、私人银行部门与艺术基金管理人推出“艺术品信用评分”（Art Asset Credit Scoring）模型，综合艺术家市场表现、拍卖频次、机构背书、展览记录、作品类型与金融抵押价值等多维因素，辅助判定其流动性等级与贷款利率。这一机制不仅被用于传统抵押贷款，也成为家族办公室在进行遗产规划与跨境资产配置时的重要参考，逐步演化出类似于“艺术版穆迪评级”的系统。

从“制度波动—货币不稳—估值不确定性”这一逻辑链条出发，科技估值工具正成为艺术市场对抗金融波动、提升资产透明度与风险管理能力的重要手段。估值机制的系统性更新不仅是一次“工具革命”，更是一次艺术金融体系基础逻辑的转向。它促使市场从以信任驱动的非理性竞价机制，逐步过渡到兼容标准化定价、科技算法与金融监管合规的资产定价模型。

但这一转型也带来新的挑战，例如：数据源的片面性、AI 模型的“艺术盲区”、估值与文化价值脱节的问题，以及算法逻辑对“非市场性艺术”群体（如女性艺术家、非西方艺术等）可能造成的系统性忽视。因此，未来的估值体系如何在数据理性与

文化敏感性之间建立平衡，将成为制度建设中的关键命题。

从全球视角来看，这场估值机制转型不仅发生于传统艺术金融中心，也在逐渐外溢至亚洲、中东与拉美等新兴艺术经济体。例如新加坡、阿布扎比和上海的一些私人博览会平台和艺术基金管理公司，已开始在投保、托管与二级市场销售中嵌入技术型估值机制，呈现出全球市场趋向“估值技术国际化”的发展态势。

1.8 去美元化与制度重构背景下的艺术市场地缘重塑

在美联储独立性受到特朗普政府持续挑战的背景下，全球艺术市场的地理结构与制度逻辑正在经历深刻转变。2025 年，美国政府提出在美联储、证券交易委员会（SEC）与商品期货交易委员会（CFTC）等核心金融监管机构中设置“总统联络员”制度，虽尚未获得国会批准，但已经在国际投资者与艺术市场参与者中引发强烈警觉。布鲁金斯学会与 CBO 等权威机构均警告，这类“行政渗透式改革”可能破坏市场对美联储中立性的信任，从而动摇美元作为艺术交易结算基础的信用锚。伴随美元汇率剧烈波动与长期利率走高，拍卖行与艺术金融机构纷纷启动去美元化应对机制，包括多币种定价、浮动汇率锁定与跨境估值模型的应用。

受美元信用波动与多币种结算机制兴起的影响，艺术市场的空间分布亦呈现出更为显著的多极化趋势。ArtTactic 与欧洲艺术博览会（TEFAF）在其 2024-2025 年度市场报告中指出，亚洲市场在全球拍卖成交额中的占比持续提升，由 2020 年的约 18% 上升至 2024 年的 26%，显示出区域重心正在发生结构性转移。在这一再平衡过程中，香港、新加坡与上海逐渐形成三大关键节点，各自以不同制度路径嵌入全球艺术金融网络。香港尽管面临政治环境调整与资本流动

政策变化，但仍凭借自由港制度、成熟的拍卖基础设施与长期积累的市场惯性维持其艺术金融中心地位。根据 2025 年春季亚洲主要拍卖行公开成交数据统计，香港市场在亚洲区高值拍品成交额中仍保持领先地位，反映其在跨境清算与高端藏家网络中的核心枢纽功能尚未被根本削弱。其优势不仅来自税收与仓储制度，更来自长期形成的法律稳定性与美元—港币联系汇率体系所提供的结算确定性。相比之下，新加坡则以制度创新与监管灵活性作为差异化竞争路径。通过优化艺术品进口税制、完善离岸基金架构与强化家族办公室支持政策，新加坡成功吸引大量国际艺术基金与高净值家族办公室设立区域据点。在多币种清算环境下，其作为低政治风险、强合规保障的离岸平台功能愈发凸显，成为亚太地区艺术资产配置与财富传承的重要中转节点。上海则代表另一种制度逻辑。依托人民币结算机制、文化保税区政策以及地方政府对艺术产业的扶持红利，上海正在强化在岸交易与本土画廊体系建设，其本地交易比重与机构密度呈持续上升趋势。与香港与新加坡的离岸属性不同，上海的优势更多体现为政策引导下的内循环扩张与本土交易体系深化，显示出制度转型对艺术交易生态的直接牵引作用。人民币在艺术交易中的使用比例提升，也在一定程度上回应了全球去美元化背景下的区域货币自立趋势。

与此同时，全球艺术交易网络的去美国中心化趋势日益加深。在美元结算不再稳固的环境下，多币种与本地化交易密度快速增长。例如，苏富比 2025 年春拍数据显示，其以美元结算的订单比例已下降至 63%，港币、欧元与人民币合计超过 34%，标志着跨区域市场正在重构自己的制度路径和货币锚点。在高频交易数据、币种溢价与本地偏好的共同作用下，拍卖平台、画廊与高净值藏家纷纷将交易网络重心向非美区域转移，试图在全球合规重构和制度信任成本上争取优势。这一转型不仅改变了艺术市场的空间格局，也预示未来文化资本的流动方式将更加依赖于宏观政策的预期管理与制度适配能力。

小 结

总体来看，2025 年美国在特朗普政府主导下的金融与宏观政策组合，正在通过多重渠道对全球艺术金融生态产生深远影响。一方面，对美联储独立性的制度性冲击、“宽财政 + 松货币”的政策组合、关税与跨境监管的升级，以及美元信用与汇率的剧烈波动，共同削弱了美元作为全球定价与结算锚的稳定性，推动资本加速寻找包括艺术品在内的“非传统安全资产”，并重塑艺术品在高净值人群资产配置中的功能定位。另一方面，在去美元化与制度重构的大背景下，多币种交易机制、汇率风险管理工具与科技驱动的估值体系加速发展，艺术市场的空间格局也由“美国中心”走向多极化，亚洲与欧洲新兴艺术金融节点的战略地位显著提升。

在这一宏观冲击链条中，艺术市场不再只是金融波动的被动承接者，而逐渐成为观察全球资本流向、货币体系演变与制度信任重构的重要窗口。一方面，蓝筹艺术品与主流艺术机构在风险偏好收缩中充当“价值锚定”的避风港；另一方面，技术化估值、多币种结算与区域化交易网络的兴起，又对传统艺术金融逻辑提出全新要求。由此可见，理解 2025 年美国政策变动及其外溢效应，不仅是分析艺术市场价格波动的背景性工作，更是构建未来艺术金融研究框架、研判全球艺术资产长期走势的关键前提。

2

欧盟新兴产业和地缘政策

2025 年，欧盟在应对全球政经格局剧烈动荡的过程中，不仅将绿色能源、文化科技与战略自主作为经济新引擎，也在主动重塑其在全球金融与文化资本体系中的制度定位。面对特朗普政府单边主义回潮、美联储政策不确定性加剧以及美元信用结构松动，欧盟的地缘策略正加速转型，其应对已不再局限于传统经济或安全范畴，更延伸至艺术品流通、文化资产定价与跨境金融基础设施的全面调整。换言之，欧盟的新兴产业布局与制度创新，不仅是其降低外部依赖、强化内部韧性的应对策略，更通过多币种清算、绿色认证体系与文化资产支持证券等机制，对全球艺术金融的交易路径、估值结构与风险管理逻辑产生结构性影响。正是在这一背景下，理解欧盟的地缘策略如何重塑艺术品作为资产的身份、如何促进全球艺术市场的多极化格局，成为研判未来文化资本流动与艺术金融治理逻辑的关键切入点。



2.1 美欧关系的战略裂缝与政策协同困境

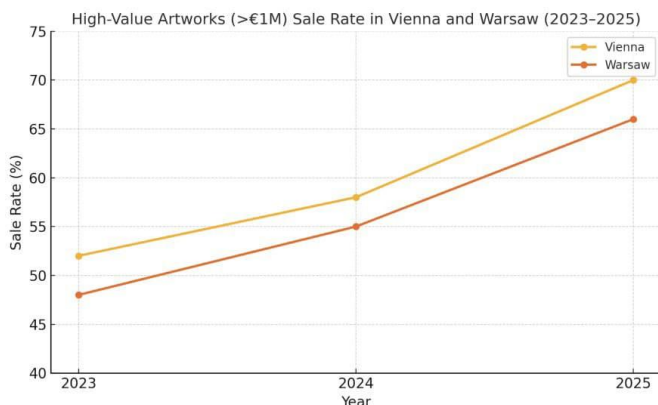
2025 年，欧盟在产业政策与金融战略上呈现出明显的“双向拉扯”：一方面力图在绿色能源和科技自主等领域推进“去依赖化”进程，以减弱外部冲击对经济结构的长期影响；另一方面又不得不在安全与宏观经济层面维系与美国的制度同盟，以确保在全球治理体系中的战略稳定。然而，特朗普政府强化行政主导、削弱多边合作的政策逻辑，使美欧在货币、能源及文化产业上的协调出现持续摩擦。随着美元信用体系动荡加剧，欧元区被动承担起避险功能，欧洲央行在上半年通过大规模购买绿色债券与“文化资产支持证券”（Cultural Asset-Backed Securities, C-ABS）释放流动性，试图稳住市场预期。但美联储政策的不确定性使欧元/美元汇率波动区间扩展至近十年来新高，以美元计价的艺术品在欧洲市场出现估值割裂，迫使巴黎与布鲁塞尔的主要拍卖行普遍采用双币种定价机制，以对冲跨大西洋结算风险。与此同时，特朗普政府在贸易、碳关税及文化产业合作上的单边主义倾向，与欧盟持续推进“战略自主”的产业路线形成直接冲突。欧盟委员会于 2025 年 3 月发布的《文化与创意产业韧性战略》中首次提出“降低对单一结算货币和单一艺术市场的依赖”，这一表述被广泛解读为对纽约艺术金融中心的战略性分散信号。对于艺术金融而言，美欧关系的不稳定性不再仅仅是宏观经济层面的变量，而是直接作用于艺术市场的资金路径与定价逻辑。为应对这种由政策不确定性直接引发的结算与估值风险，跨境艺术基金和家族办公室正加快调整资产配置结构，提高欧元、瑞士法郎及本地货币的权重，并通过卢森堡和爱尔兰的信托机制进行税务及汇率对冲，以在制度波动加剧的背景下重建交易网络的稳定性。

2.2 俄乌战争长期化下的欧洲经济重构与艺术金融转向

俄乌战争进入第四年后，欧盟的能源结构与财政负担双重受压，并通过多重路径对艺术市场产生了深远的间接影响。首先，俄气进口的锐减迫使欧盟加快绿色能源与再工业化布局。2025 年，欧盟“绿色主权基金”的规模首次突破 1 万亿欧元，并将“文化科技融合产业”纳入投资范围，以推动数字文化资产与绿色科技的结合。在这一政策导向下，部分艺术机构与博览会首次获得绿色金融支持，低碳物流、虚拟展览和数字认证技术成为当代艺术生态的投资重点，艺术产业链呈现出“能源—金融—文化”联动的结构性调整。

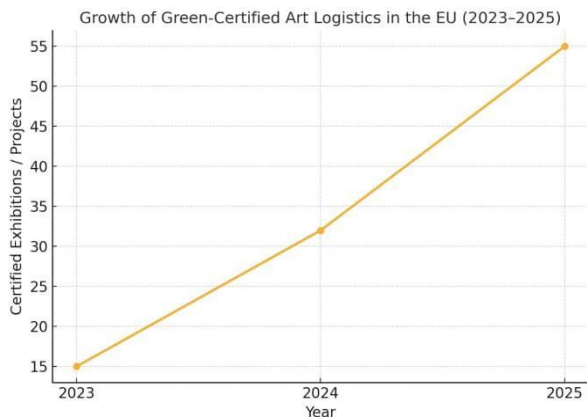
与此同时，战争带来的财政扩张与持续通胀压力，正在重塑东欧的财富分布结构。在此背景下，部分本土资本为规避本币贬值与银行风险，转而寻求实物资本保值，使得高净值人群将艺术品视为资本避险工具。2025 年春季维也纳与华沙的高估值拍品成交率同比上升 18%，呈现出明显的“文化资产本土化”趋势。这一变化不仅反映出区域资本对艺术品作为抗风险资产的依赖，也为东欧艺术市场提供了前所未有的流动性与制度红利。

更为深远的是，欧盟在 2025 年正式推出“文化恢复计划”，对乌克兰艺术品与文化遗产实施跨境托管与数字化备案，以建立战后文化金融的安全储备体系。布鲁塞尔与柏林逐步成为文化资产托管与风险管理的核心节点，多家国际艺术保险公司同步推出覆盖战争风险的艺术资产险种，使艺术金融首次被系统性地纳入地缘政治风险对冲体系之中。由此，艺术品估值与交易逻辑不再仅依赖市场周期与审美标准，而是进入“地缘政治 + 文化资本”叠加的双重定价时代，这一变量也标志着艺术金融结构性转向的起点。



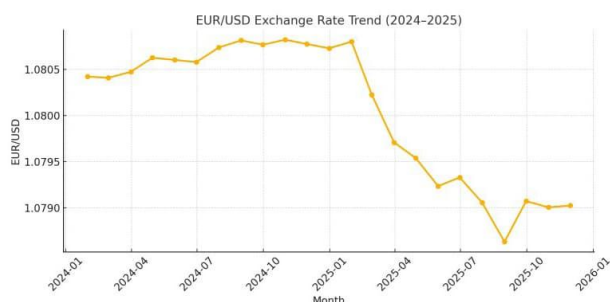
维也纳与华沙高估值拍品(>100 万欧元)成交率在 2023-2025 年持续上升,2025 年同比增长约 18%,反映地缘避险需求对区域艺术市场的推动作用。

图表来源:编者根据公开数据整理制作



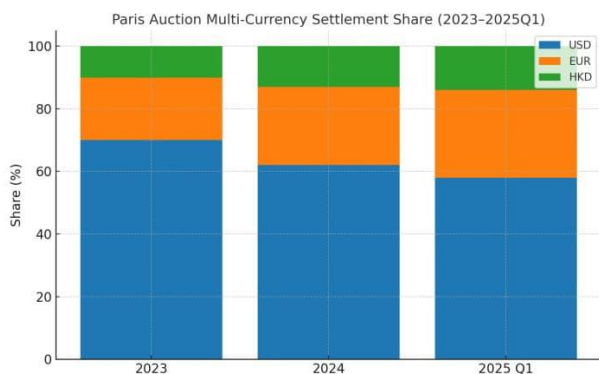
2023-2025 年欧盟艺术物流中采用绿色认证与碳排放追踪系统的增长趋势，反映可持续性正在加速融入艺术市场基础设施。

图表来源:编者根据公开数据整理制作



2025 年欧元/美元月度汇率趋势图，显示 2025 年波动性显著上升，反映政策不确定性，并推动欧洲艺术拍卖市场采用多币种结算机制。

图表来源：编者根据公开数据整理制作



巴黎拍卖中的结算币种构成变化，至 2025 年第一季度非美元交易占比突破 35%，反映去美元化趋势及欧元-港币双币种报价机制的崛起。

图表来源：编者根据公开数据整理制作

2.3 地缘策略驱动下的艺术市场空间重构与制度多极化

欧盟在 2025 年的地缘策略不仅着眼于经济与安全的宏观考量，也深刻影响了艺术市场的空间结构与资本流动路径。在俄乌战争长期化与能源结构重构的背景下，绿色能源与文化科技成为欧盟新兴产业政策的“双轮驱动”核心。“绿色主权基金”规模突破 1 万亿欧元，并首次将“文化科技融合产业”纳入重点投资范围，使艺术产业链开始与绿色金融体系和数字基础设施形成制度绑定。这一政策基础，为后续艺术金融的空间重构提供了结构支撑。

2023 - 2025 年欧盟艺术物流中采用绿色认证与碳排放追踪系统的比例持续上升，反映可持续性标准正在加速嵌入艺术市场基础设施。低碳运输、虚拟展览、区块链确权与数字认证技术不再只是技术创新，而成为政策引导下的制度性工具。艺术金融的制度基础，开始从单一市场逻辑转向“政策资本 + 文化资产”双重嵌套结构。

2023 - 2025 年欧盟艺术物流中采用绿色认证与碳排放追踪系统的增长趋势，反映可持续性正在加速融入艺术市场基础设施。

在此结构之上，艺术市场的空间布局出现明显再组织。作为欧盟文化金融的核心区域，巴黎、柏林、布鲁塞尔走廊在多币种结算与离岸信托制度上形成制度优势。巴黎主要拍卖行已将约 40% 的高值艺术交易转换为欧元与港币的双币种报价，不仅在跨大西洋资金流动中提供避险机制，也强化了其在亚欧艺术资本交换中的枢纽地位。2025 年春拍中，巴黎苏富比与佳士得同步推出“欧元 + 港币”双币种报价机制，高估值拍品（500 万欧元以上）中有 40% 实现多币种结算，这一行业性举措标志着政策与汇率不确定性已直接催化

跨境资金的避险需求。随着美元波动与去美元化趋势加速，该走廊逐步承担起“多极清算节点”的功能，使欧洲在全球艺术资本流动中的议价能力显著提升。

2025 年欧元 / 美元月度汇率趋势图，显示 2025 年波动性显著上升，反映政策不确定性，并推动欧洲艺术拍卖市场采用多币种结算机制。

巴黎拍卖中的结算币种构成变化，至 2025 年第一季度非美元交易占比突破 35%，反映去美元化趋势及欧元 - 港币双币种报价机制的崛起。

与此同时，南欧正成为艺术金融网络中的新兴替代路径。里斯本与马德里凭借税制优化与地缘政治中立，吸引了部分美欧跨境艺术基金迁移注册，为文化资产的离岸管理提供新的制度通道。意大利的佛罗伦萨与米兰则通过将文物保护基金与当代艺术投资结合，探索“文化遗产 + 金融工具”的混合模式，使历史文化资本与现代艺术资产在同一金融架构中协同增值，这一模式正在被国际家族办公室视为文化型硬资产组合的重要组成部分。

在跨区域合作层面，欧盟与亚洲的战略联动在 2025 年实现显著升级。欧洲央行与新加坡金融管理局正共同推进“文化资产跨境清算试点”，目标是为艺术基金和家族办公室提供低汇率风险的离岸平台，降低跨境艺术资产配置的结算成本与制度摩擦。布鲁塞尔也在此背景下启动“文化资产链”试点，通过区块链确权与本地化清算为艺术金融提供数字基础设施，不仅提高了文化资产的透明度与合规性，也为去美元化趋势奠定了制度支撑。香港因其多币种结算体系与保税政策成为欧盟艺术金融网络中的关键节点，部分欧洲画廊和拍卖行已开始采取“欧洲展示—亚洲清算”

的模式，以应对政策与汇率双重不确定性。

在地缘政治风险最为集中的东欧，维也纳与华沙的国际保险机构同步推出“战争风险覆盖”艺术资产险种，为跨境托管与高值艺术品交易提供新的风险管理工具。战争风险由此被正式纳入艺术资产定价模型，形成“文化资本 + 地缘风险溢价”的双重估值框架。

通过上述政策推动、清算机制重构与风险工具创新，欧盟在全球艺术市场的重构中逐步形成多中心格局。艺术金融体系不再单一依附美元体系或传统拍卖网络，而是在绿色金融、数字基础设施与多币种清算机制的共同作用下，呈现出制度多极化与风险分散化的结构特征。这一转向标志着艺术金融从“市场驱动阶段”进入“地缘制度驱动阶段”。

2.4 对艺术品金融的结构性影响

欧盟在多币种机制、绿色认证和数字确权方面的领先实践，使艺术资产的“合规溢价”显著上升，进一步强化了其作为财富配置工具的金融属性。在估值逻辑上，具备可持续性认证和透明数字确权的艺术品，正逐步成为家族办公室和跨境信托青睐的核心资产类别。与此同时，美欧关系的裂缝与俄乌战争的长期化促使全球艺术市场的交易网络发生重新配置，巴黎、柏林以及新加坡正在形成跨大西洋与亚太之间的战略枢纽，成为资本流动和多币种清算的关键节点。绿色金融与文化科技的深度结合也为艺术金融的人才与制度建设提出了全新要求。这要求从业者不仅懂艺术史与市场，还需要掌握碳金融指标和数字资产管理能力。未来艺术品金融的专业标准将不可避免地走向“金融 + 科技 + 文化”复合型知识结构演进。

小 结

总体来看，2025 年欧盟在新兴产业布局与地缘策略选择上，正在以“绿色能源 + 文化科技”为双轮驱动，在美欧关系裂缝、俄乌战争长期化以及去美元化趋势加速的多重背景下，重塑自身在全球艺术金融体系中的位置。一方面，美元信用动荡与特朗普政府的单边主义做法，逼迫欧盟在制度上主动降低对单一结算货币和单一艺术市场的依赖，通过多币种结算、文化资产支持证券（C-ABS）、绿色主权基金、文化恢复计划等工具，将艺术品纳入更广义的金融与地缘安全框架；艺术资产从“文化商品”升级为兼具避险、对冲和象征资本的战略资产类别。巴黎——柏林——布鲁塞尔走廊与南欧新兴节点（里斯本、马德里、米兰、佛罗伦萨）共同构成多中心艺术金融网络，在欧元、港币以及部分非欧元区货币（如波兰兹罗提等）等多币种协同下，逐渐削弱纽约在全球艺术定价与结算上的单一主导地位。

另一方面，俄乌战争、能源结构调整与财政扩张不仅改变了欧盟内部的财富分布与风险认知，也通过“文化恢复计划”、战时艺术托管与战争风险保险，将地缘政治变量系统性嵌入艺术品定价逻辑之中。东欧高估值拍品成交率的上升，反映出区域资本在不确定环境中对艺术品的本土化避险需求，而绿色物流、数字确权与碳排放追踪的普及，则使“可持续性”“合规性”“可追溯性”成为艺术资产的重要溢价来源。由此可见，欧盟不再只是被动承接全球艺术资本流动的区域市场，而是在通过制度创新与地缘布局，主动将艺术金融嵌入其新兴产业战略与多极化货币秩序之中，这一结构性转向为后续讨论中国与亚洲在全球艺术金融格局中的对位与机会，提供了关键的对照坐标与分析框架。

3

中国政策大转弯

2023 至 2024 年，中国在货币政策、财政政策以及房地产政策等多方面均展现出重大转变，中国宏观经济正经历从“防通胀”到“防通缩”、从“守住底线”到“主动托底”的深刻政策转型。2025 年 5 月 7 日，国新办发布会推出的“十项措施 +5000 亿再贷款”一揽子组合拳，标志着超常规逆周期调节正式启动，通缩压力有望在 2025 年中后期迎来拐点。同时，企业海外投资激增 28%，中国经济正形成内生修复与外部扩张并行的新格局。

这些政策调整将对宏观经济发展与艺术市场趋势产生深远影响。回顾过去六年，中国信贷资源高度集中于工业领域，而当前的政策导向则明确转向“提振消费”“增

加地方融资支持”“重启房地产资金注入”。这一转向基于三重结构性背景：第一，与五年前相比，中国在全球主要的工业供应链中占据主导地位，产业基础与自主性显著增强。第二，长期以来，中国最大的外部战略忧虑是美国会试图构建排华经济联盟。然而，当前美国在持续发起多国贸易摩擦之后，转而推动“反中联盟”，但实际成效有限；面对此类形势，中国的应对也显得更为从容。第三，全球形势的变化使中国进一步意识到，必须实质性扩大内需。中国当前的核心问题在于居民与企业的信心受挫——这种信心下滑既源于贸易战带来的持续冲击，也来自房地产泡沫破裂引发的连锁反应。多重压力叠加，导致社会整体预期持续承压。



3.1 货币政策调整

当前，宏观政策框架正在经历一场历史性的重构与重心的系统性切换。央行在2025年一季度货币政策执行报告中明确提出，将“把促进物价合理回升作为把握货币政策的重要考量”，这标志着我国政策思路发生根本转变：从“控制高价”转向“控制低价”，从“防垄断”转向“防无序竞争”，从“支持规模扩张”转向“高质量发展”。这一调整意味着“稳物价”的政策内涵已从抑制通胀历史性地转向为对抗通缩，央行正式将“促进物价合理回升”纳入货币政策的核心目标。

这种转变在具体数据中得到清晰印证：一季度居民消费价格指数（CPI）同比下降0.1%，核心CPI仅上涨0.3%，而生产者价格指数（PPI）持续第31个月下降，降幅达2.3%。国民生产总值平减指数更是连续8个季度下降，创下自1993年有记录以来最长连降纪录。面对这些信号，央行判断供需失衡加剧、通缩预期形成已成为当前经济的主要矛盾。为应对这一局面，政策层面现已推出“一揽子十项+5000亿再贷款”工具包，这是一项具有超常规性质的逆周期调节工具，其组合设计与执行体制均体现出明显的制度创新特征。

3.1.1 通缩陷阱的危害性剖析

通缩预期一旦形成，便会迅速触发“价格下跌—消费延迟—生产萎缩—失业增加—收入下降—需求再收缩”的负向反馈循环。2025年，这一循环在经济运行中的影响已愈发显著。以家电市场为例：随着家电产品价格不断下跌，消费者纷纷持币观望、等待进一步降价，导致家电企业销量大幅下滑；为应对困境，企业被迫削减产能、裁员降薪，居民收入随之减少，消费能力降低，市场需求陷入持续低迷，通缩螺旋不断自我强化。

在通缩环境下，货币实际购买力上升，使得存量债务负担急剧加重。企业为偿还债务，往往不得不低价抛售资产，进而导致资产价格下跌，形成“债务—资产价格”双向紧缩的恶性循环。2025 年，企业债务到期规模已高达 11.3 万亿美元，部分企业难以承受债务压力而破产倒闭，冲击迅速沿产业链传导，导致上下游企业订单减少、生产停滞，失业人数激增，经济进一步滑向衰退困境。

企业端的债务与失业压力，进一步传导至居民部门，导致需求侧的结构性疲软。2025 年，居民消费意愿的抑制呈现愈发复杂的局面。收入预期的不确定性持续攀升，企业在市场竞争与成本压力下，裁员、降薪现象愈发普遍，促使消费者预防性储蓄不断增加；债务杠杆的挤出效应也愈发明显，以房贷为代表的高负债严重压缩居民可支配收入。相关数据显示，2025 年一季度居民房贷支出占可支配收入的比例已达 35%，使得许多家庭在其他消费领域捉襟见肘。与此同时，消费分层趋势日益加剧：中低收入群体受限于收入增长缓慢与生活成本上升，消费倾向愈发保守；高收入群体则因消费需求趋于饱和、高端消费市场增长乏力而形成消费断层，最终导致整体消费市场缺乏活力。

而当需求持续萎靡，压力便进一步向供给端传导，凸显出制造业面临的产能过剩困局。当前，制造业领域产能过剩问题依旧严峻，并且呈现出更为复杂的“总量过剩与结构性短缺并存”的特征：一方面，传统产业如钢铁、煤炭行业产能利用率持续低于 75%，库存积压严重，价格竞争激烈；另一方面，新能源汽车、半导体等新兴产业虽前景广阔，但却受限于关键核心技术，核心零部件供应不足，导致产业发展受阻。这种结构性错配使得企业陷入“降价则利润薄、不降价则市场份额流失”的两难境地：企业为争夺有限市场份额，不得不持续降价促销，利润空间被严重压缩，进而被迫削减研发投入，

形成恶性循环，不断加剧整体经济的通缩压力。

同时，全球经济格局的深刻变革也进一步加深了我国内外需同步收缩的压力。2025 年，逆全球化浪潮汹涌，我国出口面临前所未有的“双重挤压”。欧美国家贸易保护主义持续升温，不仅加征关税，还在技术、环保等方面设置重重壁垒。与此同时，东南亚、南亚等新兴经济体凭借劳动力成本优势，在中低端制造业领域加速崛起，分流我国大量出口订单。据海关数据，2025 年前四个月，我国出口增速较去年同期下降 8 个百分点，外部需求的大幅萎缩直接传导至国内市场，企业为维持运营，只能降低产品价格，进一步推动国内物价下行。

3.1.2 货币政策工具的创新与突破

5 月 7 日，国新办召开金融支持实体经济发展政策吹风会，推出的一揽子反通缩组合措施，共涵盖 10 项金融支持政策。这次降准降息组合拳，可以说是近年来力度最大、涉及范围最广的一次货币政策调整，具体包括降准、降息、再贷款扩容、公积金利率下调、汽车金融存款准备金率归零等多样化政策工具。

在总量调节方面，央行下调存款准备金率 0.5 个百分点，释放约 1 万亿流动性，7 天逆回购利率下降 0.1% 至 1.4%，预计带动贷款市场报价利率（LPR）同步下行。特别值得关注的是，结构性工具精准发力：汽车金融公司和金融租赁公司的存款准备金率从 5% 直降至 0%，精准支持汽车消费和设备更新需求；公积金贷款利率也下降 0.25%，进一步减轻居民购房与消费负担。

再贷款工具在规模与结构上同时扩展：5000 亿元的服务消费与养老再贷款利率仅 1.5%，期限 3 年，覆盖 26 家金融机构；科技创新和技术改造再贷款额度从 5000 亿增至 8000 亿；支农支小再贷款增加 3000 亿。这些措施充分体现了“总量宽松 + 结构引导

"双重保障"的政策设计。

同时，政策在制度层面也进行了创新突破，例如设立“科技创新债券风险分担工具”，通过央行低成本再贷款与多方增信机制，支持股权投资机构发行长期限债券，为科技企业融资打开了新的制度通道，进一步加强了金融对实体经济的支持效能。

3.1.3 金融数据的积极变化

一季度金融数据呈现出“数量增加、价格下降、结构优化”的积极特征：人民币贷款余额达 265.4 万亿元，同比增长 7.4%；企业贷款加权平均利率降至 3.3%，同比下降约 0.5 个百分点，持续处于历史低位。普惠小微贷款余额 34.8 万亿元，同比增长 12.2%，高于全部贷款增速 4.8 个百分点；制造业中长期贷款同比增长 9.3%，高于全部贷款增速 1.9%。资本市场方面，上证指数维持在 3300 点左右，10 年期国债收益率徘徊在 1.65%。此外，互换便利累计操作 1050 亿元，支持机构增持股票和交易所交易基金（ETF）约 820 亿元，为市场稳定提供了流动性支持。

这些货币政策调整释放了明确信号——中国经济正通过宽松的货币政策，为实体经济注入流动性，全力应对下行压力。从政策细节来看，其中包含三重关键趋势：首先，7 天逆回购利率作为货币政策的风向标，其下调往往直接引导贷款市场报价利率（LPR）同步下降，形成利率传导链条。其次，随着去年以来 5 年期 LPR 连续下调，部分城市出现商业贷款利率低于公积金贷款利率的“倒挂”现象。为理顺利率体系，进一步引导商业贷款利率下行，需先调降公积金贷款利率，避免政策传导出现紊乱。第三，本轮降息幅度维持在 10-25 个基点区间，主要受制于银行净息差已长期低于 1.8% 的监管警戒线。推动大幅降息的前提是先行压降银行存款成本，事实上 2025 年 4 月以来已有 19 家大型银行先后下调了存款利率，预示新一轮降息周期已启动，未来政策节奏将根据经济形

势灵活调整。整体来看，当前货币政策正从“守住底线”转向“主动托底”，通过降准、降息、定向再贷款和风险分担工具等组合手段，形成覆盖货币市场、信贷体系和资本市场的“三位一体”托底框架，为经济平稳运行提供支撑性手段。

3.1.4 2023-2024 年货币政策回顾与 2025 年趋势

2023 年，中国经济在转型升级中稳步推进，高质量发展成效显著，全年国内生产总值（GDP）同比增长 5.2%。在货币政策方面，中国人民银行全年两次实施降准，累计幅度达 1 个百分点，共释放长期资金超 1 万亿元，有效缓解了市场流动性紧张局面。同时，中期借贷便利（MLF）超额续作 2.5 万亿元，央行还通过灵活开展公开市场操作，保持了市场流动性的合理充裕。此外，央行新增抵押补充贷款（PSL）额度 5000 亿元，引导金融资源更多流向保障性住房、基础设施建设等重点领域，为经济结构调整和转型升级提供了有力支持。

进入 2024 年，中国经济持续复苏，全年国内生产总值（GDP）同比增长 5%，就业物价总体稳定，社会预期有效提振，新动能新优势稳步发展。全年货币政策延续积极基调，央行在第四季度货币政策执行报告中明确提出“实施好适度宽松的货币政策”。全年两次降准共 1 个百分点，释放长期流动性超过 2 万亿元。同时，央行通过公开市场操作、中期借贷便利、再贷款再贴现以及国债买卖等多种工具，保持流动性合理充裕。在信贷引导方面，央行积极推动贷款市场报价利率（LPR）多次下调，显著降低了企业和个人融资成本。

面对 2025 年更加复杂的经济格局，通货紧缩已成为真切影响经济走向和民众生活的现实挑战。在经济增速换挡、结构深度调整与外部环境复杂多变的多重压力下，通货紧缩风险愈发凸显，其对经济体系的潜在冲击比通货膨胀更具有隐蔽性和破坏力。为此，

央行明确下一阶段将聚焦“五大重点任务”：保持融资和货币总量合理增长，密切关注海外央行政策变化，综合运用多种工具保持流动性充裕；推动既有工具落地见效，加快新设工具实施，引导更多资金流向科技金融、绿色金融等重点领域；统筹利率与汇率内外均衡，深化利率市场化改革，坚决防范汇率超调风险；加快推进金融市场制度建设，推出债券市场“科技板”，稳慎推进人民币国际化；积极稳妥防范化解金融风险，完善宏观审慎政策框架，强化系统性风险监测预警。

基于当前政策取向与内外环境，可以做出以下三点判断：其一，降准降息仍是大势所趋，但节奏将趋于平缓审慎；其二，政策重心将倾向于通过支持产品价格稳定市场信心，财政投资仍是稳增长的关键抓手；其三，在外部关税壁垒与内部需求不足的双重压力下，当前适当宽松的货币政策，实则将为后续可能出台的更大规模财政刺激措施创造了必要的货币与流动性条件。

3.2 财政政策扩张

按照政策发力的惯常逻辑，货币政策往往率先调整，为后续更具力度的财政政策铺平道路。2024年9月24日金融会议正式推出“一揽子金融政策”，随后在10月12日，财政部会议即宣布“一揽子财政政策”紧随其后落地。这明确释放了一个信号：降准降息只是新一轮逆周期调节的起点，2025年将是一个以“债务扩张、财政扩张、货币扩张”为特征的宏观政策扩张之年。

具体来看，一方面，2025年4月25日召开的中央政治局会议多次强调，财政政策要“加紧、加速和更加积极有为”，其表述之迫切远超前期对货币政策的定调。另一方面，2025年政府赤字率设定为4%，创下我国财政史上的最高水平；新增专项债规模

达4.4万亿元，预算内新增政府债务规模达11.86万亿元，均为2008年以来的峰值。

然而，市场对如此力度的政策组合似乎并未完全买单，焦虑情绪仍在蔓延。究其原因，政策的有效实施离不开坚实的资金支持，而当前地方财政正因房地产市场低迷、土地出让金减少而压力倍增——没有资金保障，再好的政策也难以真正落地。更值得关注的是，中国经济当前正步入一个以“偿债”为重要特征的阶段。数据显示，债务还本付息负担占新增贷款的比重持续攀升，无论企业还是居民，所获收入越来越多地用于偿还债务，而非投入再生产或扩大消费。

这一现象的背后，源于中国金融周期与美国为代表的发达国家处于错位状态。自2017年全国金融工作会议定调加强金融监管以来，我国金融周期已进入下行阶段，信贷投放节奏、房地产行业等均受到深刻影响。在这一背景下出台宏观政策，往往需要付出比以往更多努力、采取更强有力的措施，才能达到预期的稳增长与防风险效果。

3.2.1 2025年赤字率按4%安排，增发超长期特别国债

2024年全国一般公共预算收入实现219702.12亿元，完成预算的98.1%，较2023年增长1.3%。其中，税收收入为174972.01亿元，同比下降3.4%，主要受出厂价格持续下降等因素影响，部分税种减收较为明显；非税收入则实现较快增长，达44730.11亿元，增幅为25.4%，主要得益于中央单位集中上缴专项收益，以及地方盘活国有资产力度加大，带动国有资本经营收入和国有资源（资产）有偿使用收入显著增加。支出方面，2024年，全国一般公共预算支出为284612.25亿元，完成预算的99.7%，同比增长3.6%。在教育、医疗、社会保障等民生领域以及基础设施建设等方面投入较大。加上补充中央预算稳定调节基金

1100.37 亿元，全年支出总量达 285712.62 亿元。收支相抵后，全年赤字为 40600 亿元，与预算安排持平 [1]。

在此基础上，2025 年财政政策更加有力，着力做好年度间政策衔接，既让已出台的政策发挥最大效能，又及时出台新的有力度的政策，加强超常规逆周期调节，提高调控的前瞻性、针对性、有效性。重点举措包括提高财政赤字率，加大支出强度与加快支出进度：综合考虑财政收支形势与发展需求，2025 年赤字率按 4% 左右安排、较上年提高约 1 个百分点，赤字规模 56600 亿元、同比增长 16000 亿元。全国一般公共预算支出规模比上年明显提升至 297005 亿元，并加快各项资金拨付进度，推动尽快形成实物工作量，以迅速发挥财政资金对经济的刺激效应。

为更好地支撑稳增长与调结构，2025 年还安排了更大规模的政府债券。其中，新增地方政府专项债务限额 44000 亿元，较上年增加 5000 亿元，重点支持地方区域重大战略、发展新质生产力等领域补短板；发行超长期特别国债 13000 亿元，同比增长 3000 亿元，其中 8000 亿元用于“两重”项目（重大基础设施建设、重大科技创新项目），5000 亿元用于“两新”政策扩围（新兴产业培育、新型城镇化建设）。此外，中央预算内投资安排 7350 亿元，较上年增加 350 亿元，推动投资计划与预算执行有效衔接。为增强银行体系稳健性和服务实体经济能力，还新增发行特别国债 5000 亿元，专项用于补充国有大型商业银行核心一级资本。

3.2.2 房地产政策调整推动商品房销售回升

房地产市场走势对宏观经济稳定至关重要。自 2022 年以来，房地产市场持续处于量价调整阶段，而在 2024 年第四季度，市场开始释放积极向好的信号。国家统计局数据显示，2024 年四季度全国新建商品房

销售面积同比增长 0.5%，销售额同比增长 1.0%，销售均价亦同比上涨 0.5% [2]。一、二线城市回暖趋势尤为明显，北京、上海、广州、深圳等一线城市以及杭州、南京、武汉等重点二线城市的购房需求逐步释放，房价总体趋稳。二手房市场也同步活跃，带看量与成交量均显著回升。2024 年 12 月，70 个大中城市中新建商品住宅销售价格环比上涨的城市 23 个，二手住宅价格环比上涨的城市达 9 个，多数城市房价降幅明显收窄，部分热点区域甚至出现小幅上涨。

这一积极变化离不开一系列支持政策的持续发力。降首付、降利率、放松限购、取消普宅认定标准、税费优惠等组合措施，有效提振了市场信心与活力。当前，首套房首付比例和房贷利率创下历史新低，二套房信贷政策也显著放宽，各地还出台购房补贴等激励手段，大幅降低了居民购房成本和门槛。例如，一些城市已将首套房首付比例降至 20% 以下，房贷利率降至 4% 左右，并且对首套购房者给予一定金额的购房补贴 [3]。此外，政策层面还全力推进“保交房”工作，切实消除购房者顾虑；积极推进城中村改造货币化安置，支持地方政府使用专项债券收购已建成商品房用作保障性住房，并鼓励回收利用符合条件的闲置存量土地，这些举措均有利于加快促进市场供需关系的再平衡。

从宏观经济角度看，房地产行业的逐步复苏，对拉动上下游产业链、促进就业、支持经济增长具有重要作用。行业回暖已带动建筑、建材、装修、家电等相关领域业务量增加，同时促进了家电、家具等相关消费，为经济平稳运行提供了重要支撑。

3.2.3 我国货物贸易进出口创历史同期新高

2025 年一季度，我国货物贸易进出口总值达到 10.3 万亿元人民币，同比增长 1.3%，不仅创下同期历史新高，且连续 8 个季度保持在 10 万亿元以上规模。从月度趋势看，进出口呈现逐月回暖态势；

1 月份同比下降 2.2%，2 月份基本持平，3 月份则实现 6% 的增长。根据海关总署数据，3 月我国进出口总值达 37662.6 亿元，其中出口 22514.9 亿元，同比大幅增长 13.5%；进口 15147.7 亿元，同比下降 3.5%。面对外部环境诸多挑战，在各地各部门以及外贸企业的积极应对下，一季度外贸实现平稳开局。

值得注意的是，2025 年 3 月出口同比增长 13.5%，增速为近半年最高，贸易顺差亦攀升至 7367 亿元。这一亮眼数据的背后，主要是企业在应对特朗普政府 4 月起加征 145% 关税而进行的“抢出口”冲刺。海关数据显示，3 月机电产品出口增长显著，通用机械设备、家用电器、汽车零配件同比分别增长 24.9%、12.5%、12.5%。关税压力推动供应链调整，半导体与家电成为出口主力——3 月半导体出口增长 25%，家电出口一季度累计增长 8.7%，企业普遍采取提前出货以规避后续高关税影响。与此同时，对美出口在 3 月迎来“最后的狂欢”，当月对美出口达 400.6 亿美元，同比增长 9.1%，但随着关税正式落地，这一窗口期或将关闭。

与出口形成鲜明对比的是，3 月进口同比下降 3.5%，凸显内需依然疲软。大宗商品如铁矿石、大豆进口量分别下降 6.7%、50%，而原油、半导体进口保持增长，反映产业链仍在进行必要的备货与生产储备。整体来看，一季度外贸数据在外部政策不确定与内部需求不足的双重压力下，呈现出“出口冲刺、进口走弱”的阶段性特征。

3.3 货币政策、财政政策与艺术市场联动

当前艺术市场正处于周期性深度调整阶段，内外部多种因素交织，使其发展前景愈发难以预测。而这一调整的核心，始

终围绕“资金”在市场中的流动状态——资金的进入、沉淀与撤出，直接决定了市场的活跃度与走向。

资金与艺术市场的关联，首先受到宏观经济环境的影响，尤其是货币政策和财政政策的变动。当政策环境不稳定时，资金持有人会重新评估风险与收益，进而决定是将资金投入艺术市场，还是从市场中撤出。近五年来，尽管艺术市场始终在吸引资金进入并逐渐形成一个“资金池”，但“资金撤离”的趋势仍在加速。资金进入后呈现多种状态：有的是“静态沉淀”，比如小买家买入作品后就长期持有，不再参与交易，资金便沉淀在藏品中；有的则是“动态运作”，比如机构或大买家通过展览、学术研究、出版等活动持续投入资金，推动藏品在文化价值上的增值。然而，这种动态运作也可能走向“变现撤离”，即最终出售藏品回笼资金，本质上仍是资金从艺术市场转移至其他领域。

对小买家而言，一旦选择撤出，往往很难再重新进入；在当前的资金环境下，他们甚至可能直接放弃进入艺术市场。这种现象背后，实则是投资渠道的竞争。正如相关研究指出，美国股市近二十多年持续上涨、年回报率较高，导致高净值人群更倾向于将资金投入股市，而非艺术品等其他领域；当资金被高收益的投资渠道分流，艺术市场自然面临“供血不足”的压力。

更关键的是，艺术市场的存续和增长高度依赖“新资金”的持续注入。如果每年没有新资金进入，仅靠老买家的存量资金循环，艺博会、拍卖会等业态将难以为继，市场也无法实现真正的成长。这也解释了为何 2013 年之后，全球艺术市场陷入了长期的“横盘”——尽管期间有短期波动，但整体没有增长，也无法带来高额利润。这种停滞进一步削弱了市场对资金的吸引力，那些对收益敏感的企业家、收藏家，便会选择退出。此外，老一代藏家的“传承断层”也加剧了这一问题：如果他们的后代对艺术品没有兴

趣，家族资金便会彻底离开艺术市场，而这类“老资金”的流失，又缺乏新资金填补，市场自然难以突破瓶颈。

当前这一轮调整的复杂性，还在于内外部因素的叠加。内部来看，拍卖公司的国际布局调整、市场资金运作效率下降等，都影响着资金的信心；外部来看，国际政治变动、地区冲突等带来的不确定性，加之全球投资渠道分化，进一步压缩了艺术市场的资金空间。

总的来说，艺术市场的周期性调整，本质是资金流动的失衡：外部有高收益投资渠道的竞争，内部缺乏新资金注入和价值挖掘的动力，再加上国际环境的扰动，共同导致了“资金撤离—市场停滞—更难吸引新资金”的循环。想要打破这一循环，核心在于能否通过文化价值转化、市场机制优化等方式，重新吸引新资金进入，并让存量资金实现高效流动。

在应对这一挑战的过程中，艺术市场作为文化与经济交织的重要领域，其繁荣与发展深受国家和政府政策的影响。政策主要从以下四个层面发挥作用，以支持市场的长期发展：

首先，政府通过制定法律法规和政策文件，为艺术市场提供了明确的发展方向和规范框架，增强文化认同感和凝聚力，维护市场秩序，并建立知识产权保护机制，推动艺术市场的健康发展。

其次，资金支持是艺术市场繁荣的重要保障。政府通过设立艺术基金、提供税收优惠、补贴及降税等方式，为艺术创作和艺术品交易提供资金保障，同时吸引更多的社会资本进入艺术市场，形成多元化的投资格局。

第三，市场环境优化是政策引导的重要目标。政府通过加强市场监管、完善市场体系、优化税收政策以及推动市场诚信建设等措施，为艺术市场创造健康有序的市场环境，

有效减轻行业税负，打击假冒伪劣行为，从而维护市场秩序与公平竞争。

第四，国际交流促进是艺术市场拓展的重要途径。在全球化的背景下，政府通过组织国际艺术展览、推动跨国艺术品交易、加强与国际艺术品市场的交流与合作，为艺术市场提供了更广阔的发展空间，提升其国际影响力和竞争力。

因此，在当前市场下行期，政府应继续加强对艺术市场的政策支持和引导，完善相关体系，为艺术市场的持续繁荣提供有力保障。与此同时，艺术市场的各参与主体也应积极响应政策导向，把握发展机遇，共同推动艺术市场实现更高质量、更具活力的长远发展。

3.3.1 文化创意产业发展专项资金

上海市促进文化创意产业发展专项资金，紧密围绕建设习近平文化思想最佳实践地的重要任务，旨在深化“五个中心”建设，服务打响上海“四大品牌”战略，推动社会主义国际文化大都市建设及“设计之都”“时尚之都”“品牌之都”的建设进程。该资金全面贯彻落实《关于加快上海市文化创意产业创新发展的若干意见》，聚焦文化创意产业的关键环节与基础领域，支持因地制宜发展文创领域新质生产力，激发文化创新创造活力，培育新型文化业态，发挥重要的政策引导作用。

专项资金支持范围广泛，涵盖《上海市文化创意产业分类目录（2022）》中所列的多个行业领域。具体包括：媒体与艺术，支持各类艺术展览、文艺创作等；工业设计，助力企业提升产品设计水平与产品竞争力；建筑设计，推动城市建筑品质与风格创新；时尚创意，涵盖服装、配饰等设计方向；互联网和相关服务，促进文创产业与数字经济融合；软件和信息技术服务，为文创产业提供技术支持；广告及会展服务，提升文创产品影响力；休闲娱乐，推动主题公园、文化

体验等业态发展；文化创意投资运营，提供项目资金支持和运营支持；咨询和中介服务，为文创企业提供专业咨询和中介服务；文化装备制造与销售，以及文化创意辅助用品生产与销售，全面构建产业生产体系。

在资金使用方式上，文创资金主要通过无偿资助、贷款贴息等形式进行安排。资助额度根据项目的功能定位、服务方式和资金投入总量等因素来综合确定。对于具有创新性和引领性的重点项目，可给予较高额度的无偿资助，以鼓励持续创新与快速发展；对需要贷款融资的企业，则采取贷款贴息的方式降低企业融资成本，助力企业成长，促进产业整体壮大 [4]。

3.3.2 主题公园拉动文旅消费

一座大型主题公园的进驻能够对周边消费产生显著的带动效应，北京环球影城便是一个典型案例。作为全球五大环球主题乐园之一及全球面积最大的环球主题乐园，北京环球度假区由北京首寰文化旅游投资有限公司及康卡斯特 NBC 环球公司旗下的环球主题公园及度假区共同运营。自 2021 年 9 月一期项目开园以来，当年即累计接待游客突破 210 万人次，实现营业收入 16.45 亿元，迅速成为京城“首店经济”规模化发展的重要商圈。2022 年，该主题公园接待人数在 1280 万人次左右，年度收入达 96 亿元左右。据首寰文旅副总经理姚斌介绍，2023 年春季以来，京外游客占比已超过 50%，覆盖了全国所有省级行政区，旺季日均客流突破 5 万人次，充分彰显其强大的跨区域吸引力 [5]。

这种影响力直接辐射至周边产业。根据去哪儿平台数据，2022 年暑期——即环球度假区开业后的首个暑期，周边住宿预订量同比增长近五成，选择多住一晚的客人同比增长近八成。中国主题公园研究院院长林焕杰指出，主题公园每创造 1 元收入，平均可带动城市 3.8 元的综合收入，进而拉动上下游产业 6–15 元的收益，整体撬动效应可达 1:18.8。

具体来看，北京环球影城不仅促进了周边餐饮业态的繁荣，各类主题餐厅、特色小吃纷纷涌现，也带动了民宿和酒店业的发展机遇，周边住宿入住率大幅提高，不少商家还结合环球影城的主题进行差异化装修以吸引游客 [6]。此外，交通、零售等行业也同步受益，创造了大量的就业岗位，有力推动了区域经济增长。随着北京环球影城二期项目的推进，这种拉动效应预计将进一步增强，为文旅消费市场注入更持续的增长动力。

3.4 经济转型挑战的结构性压力

尽管货币与财政政策全面转向托底模式，但中国经济仍处于深度转型期。当前宏观修复呈现出“政策驱动明显、内生动能偏弱”的特征，结构性压力尚未根本缓解。这种压力不仅影响实体经济，也通过财富效应、资金配置与风险偏好传导至艺术市场。

3.4.1 产业升级中的“高端突破”与“利润压缩”并存

近年来，中国在新能源、光伏、船舶、高端装备制造等领域取得突破性进展，部分产品在全球市场占有率持续提升。然而，在全球需求放缓与贸易壁垒上升的背景下，产业升级呈现出“规模扩张与利润承压并存”的矛盾特征。

一方面，高端制造出口结构优化明显；另一方面，价格竞争加剧，利润空间被压缩。部分企业采取“以价换量”的策略维持市场份额，导致行业利润率下降，资本开支趋于谨慎。与此同时，“产能出海”逐渐成为企业规避贸易风险的重要方式，但这种布局更多具有防御性意味，而非需求扩张带来的主动升级。

在此背景下，产业链虽具竞争力，但资本市场与企业部门的风险偏好仍未完全恢复，这种谨慎情绪会影响高净值人群的投资

决策，从而间接影响艺术市场资金流入。

3.4.2 房地产的“止跌”与财富效应弱化

房地产市场在政策推动下出现阶段性止跌迹象，但从结构层面看，行业对宏观经济的“财富放大器”功能已明显弱化。

首先，房地产投资增速仍处低位，土地财政恢复节奏缓慢，地方财政收入结构尚未完全修复。其次，居民资产负债表调整仍在持续，房价回稳并不等同于财富效应恢复。部分家庭仍处于“资产价格修复—债务压力高企”的状态，消费倾向偏谨慎。

房地产不再具备过去那种通过资产升值带动消费与投资扩张的能力，这意味着高净值家庭的资产配置策略趋于保守。在这种背景下，艺术品作为“可选资产”的吸引力受到挤压，市场难以形成持续增量资金。[7]

3.4.3 消费修复的脆弱性与风险偏好收缩

物价指数出现阶段性回升，但核心消费动能仍显不足。居民预防性储蓄水平维持高位，就业与收入预期尚未完全稳定。消费结构呈现“必需品稳定、可选消费谨慎”的特征。

艺术品、奢侈品、高端收藏等均属于风险偏好较高的消费领域。当宏观不确定性上升时，这类消费往往率先收缩。即便货币环境趋于宽松，若风险偏好未明显改善，艺术市场仍难以迎来资金大规模回流。

因此，从宏观层面看，中国经济正处于“双循环再平衡”阶段：政策托底明显，但内生需求恢复尚需时间。这种结构性过渡期，为艺术市场带来了明显的周期压力。[8] 今年以来资本市场呈现“东升西降”的格局，其背后反映的是关于中国经济叙事基调与美国经济叙事基调的结构性转化。国家竞争的本质在于以产业能力为核心的综合国力的竞争。无论外部环境如何变化，发展经济、做强产业，推动技术创新来实现可持续发展，已成为一个确定性趋势，

也为资本市场长期走向奠定了坚实基础。

3.5 地方债务问题与艺术市场联动

在经济转型的背景下，地方债务问题与艺术市场之间的联动效应日益凸显。一方面，隐性债务推高了整体融资成本，挤压了原本可用于文化项目的资金空间；另一方面，化解债务风险的政策探索也为艺术市场发展提供了新路径。当前的市场收缩暴露了艺术品金融的核心矛盾，也催生了新的观察视角。在这一过程中，市场呈现出显著的结构性分化：大量艺术品因资金链断裂而“搁浅”，拍卖公司常拒绝接收或难以促成交易，即使是高价蓝筹作品也面临“有价无市”的困境；少数优质作品虽被视为“避险资产”，但价格普遍面临缩水；而年轻艺术家作品则成为“风险投资标的”，低价交易相对活跃，但市场波动性显著放大。这些变化催生了新的趋势与机遇。拍卖公司开始通过配套金融服务（如艺术品抵押、估值背书）等创新产品，试图缓解市场流动性不足的问题；同时，市场收缩也促使行业重新审视并深化对艺术品金融属性的认识，推动艺术金融向更加理性、稳健的方向演进。

3.5.1 地方隐性债务对项目融资的挤压效应

2024年11月中央推出力度空前的化债举措，推动各省通过债务置换、重组、展期等方式压降隐性债务规模。新疆、内蒙古等地已率先实现隐性债务清零，宁夏、广西债务规模减少70%以上，天津、江苏等地融资平台数量压降超50%，债务成本显著下降——例如，天津有息隐性债务平均利率降低约100个基点，广西新发行债券利率同比下降超303个基点。整体来看，本轮化债政策围绕“遏增化存、全口径监管、融资平台转型”三方面推进，多地明确“在发展中

化债”，注重防风险与促发展之间的平衡。

在这一宏观政策背景下，艺术市场与金融体系的融合发展也面临新的审视与机遇。长期以来，尽管中国艺术市场规模庞大，但艺术品质押融资、融资租赁以及艺术品基金等金融功能始终未能有效建立。典当行和银行虽在艺术品质押融资方面有零星实践，却难以形成规模化服务体系。核心制约因素是国内缺乏权威、透明的艺术品估值体系与诚信机制，这导致金融机构普遍对艺术品作为抵押资产持审慎态度。

相比之下，国际艺术金融市场已形成较为成熟的运作模式。早在 2012 年，美国的艺术品融资市场规模就已突破 70 亿美元，且仍不断增长。国际拍卖行如苏富比通过艺术品质押贷款服务拓展业务边界，相关业务范围从 2010 年的 1 亿美元增长至 2013 年的 2.7 亿美元。

面对文化企业普遍存在的“轻资产、融资难”的问题，国内部分金融机构已开始探索适配的金融服务模式。例如上海银行已陆续推出“文创保”“艺术品质押融资”等专项产品，根据担保类、抵质押类、信用及场景等不同融资类别，为文化企业提供差异化的金融支持方案。这些实践表明，在政策引导与行业协同下，逐步建立符合中国艺术市场特点的金融支持体系，不仅有助于盘活艺术资产、缓解企业融资约束，也能为艺术市场长期健康发展注入可持续发展的动力 [9] [10]。

3.5.2 推进国有博物馆与非国有美术馆改革发展

在地方财政压力加大的背景下，文化财政支出结构也面临重构。相比传统基建项目，博物馆与美术馆改革成为地方财政“软性投资”的重要方向，其通过制度改革替代资金扩张，成为文化领域风险可控的政策抓手。

党的十八大以来，我国博物馆在场馆建

设、文物保护、藏品研究、陈列展览、开放服务、教育传播、国际交流等方面不断取得新进展，日益成为世界博物馆发展的中心和热点。然而，博物馆发展不平衡不充分与人民美好生活需要之间的矛盾仍很突出，其在发展定位、体系布局、功能发挥、体制机制等方面尚需完善和提升。2021 年 5 月，中宣部、国家发展改革委、教育部等九部委联合印发了《关于推进博物馆改革发展的指导意见》（文物博发〔2021〕16 号），要求“各地要制定贯彻落实本意见的实施方案，落实任务分工，细化工作责任，明确时间表、路线图，着力推进实施，强化督导检查，确保改革措施落地见效。”

随着社会的进步和文化需求的日益多元，非国有美术馆凭借其独特的定位和功能，正逐步成为城市文化新地标与艺术风景线。为促进其规范健康发展，江苏省文化和旅游厅近日印发了《关于推动非国有美术馆规范健康发展的指导意见》，为这类美术馆的未来发展指明了方向，其中提出的多项新举措备受关注。

该指导意见首先明确了非国有美术馆的基本性质和功能定位，强调其在保持“非国有”属性的同时，应突出公益导向，并与民办非企业单位登记管理的相关条例相衔接，从而在法律层面为其提供保障。在运行管理方面，意见进一步厘清了政府、行业协会与美术馆之间的权责关系，倡导多方协同，共同为美术馆的持续健康发展营造良好环境 [11]。这种权责分明的管理模式能够有效提升美术馆的治理效能，推动行业自律与规范发展。

在促进非国有美术馆专业化发展方面，指导意见鼓励社会力量积极参与美术馆建设，注重挖掘与融合区域文化特色，引导社会资源填补行业空白。通过支持其参与新型文化空间营造、开发数字化体验新场景等创新举措，推动非国有美术馆更好融入现代文化消费生态，实现可持续发展。

参考文献

- [1] 中华人民共和国财政部.《关于 2024 年中央和地方预算执行情况与 2025 年中央和地方预算草案的报告》[EB/OL]. 北京: 财政部网站, 2025-03-05.
- [2] 国家统计局.《2024 年全国房地产市场基本情况》[EB/OL]. 北京: 国家统计局官网, 2025-01-17.
- [3] 中华人民共和国住房和城乡建设部.《止跌回稳信号强劲 房地产市场未来可期》[EB/OL]. 北京: 住建部官网, 2024-09-04.
- [4] 上海市文化和旅游局.《2025 年度上海市促进文化创意产业发展专项资金项目申报通知》[EB/OL]. 上海: 上海市文旅局官网, 2025.
- [5] 北京商报.《2024 主题公园发展报告出炉: 一座“城”改变了一座城》[EB/OL]. 北京: 北京商报网, 2024.
- [6] 智研咨询.《2024 年中国环球影城主题公园产业链全景、发展现状及未来趋势研判: 文旅高质量发展背景下环球影城游客量暴涨, 新兴技术将持续推动沉浸式体验创新》[EB/OL]. 北京: 智研咨询官网, 2024.
- [7] 全国人大常委会办公厅. 全国人大常委会办公厅 2024 年 11 月 8 日新闻发布会 [EB/OL]. 北京: 全国人大常委会办公厅, 2024-11-08.
- [8] 新华社. 国内物价运行总体稳定——解读 2024 年 CPI 和 PPI 数据 [EB/OL]. 新华社, 2024.
- [9] 上海银行. 上海银行: 截至目前累计服务文创类企业共计 3400 余家 [EB/OL]. 上海银行官网
- [10] 上海银行. 自贸区艺术品交易平台与东方典当 上海银行联动—上海自贸区试水艺术品质押融资 [EB/OL]. 上海银行官网
- [11] 文化和旅游部. 关于推动非国有美术馆规范健康发展的指导意见印发 [EB/OL]. 文化和旅游部官网

小 结

总体来看，2023–2025 年中国政策正在经历一次从“控高价、防杠杆”向“托底需求、稳预期”的系统性大转向：货币政策从防通胀转为防通缩，通过“十项措施 + 5000 亿再贷款”、降准降息和结构性工具组合，构建起货币市场—信贷市场—资本市场三位一体的托底框架；财政端则以 4% 赤字率、超长期特别国债和大规模专项债为抓手，在基建、新质生产力与房地产纾困之间发力，叠加房地产白名单、降首付降利率等政策，使房地产、基建和外贸共同构成“内需修复 + 外循环抢出口”的双轮格局，同时在债务置换、隐性债务化解中为地方腾挪出一定的财政空间。

在这一宏观背景下，艺术市场的发展也呈现出双重特征。一方面，市场深受“资金循环”的约束：消费疲软、风险偏好收缩、新资金难以大规模进入，导致市场长期处于“资金撤离—横盘停滞”的状态，艺术品金融工具（质押融资、艺术基金等）仍处在试点与碎片化发展阶段，而地方隐性债务也一定程度上挤压了部分文化项目的财政空间。另一方面，政策与产业创新也为艺术市场注入了新的动力：文化创意产业专项资金的支持、文旅融合（如主题公园）带来的放大效应、博物馆与非国有美术馆的改革推进、以及上海等地在文创金融产品方面的探索，共同为艺术市场提供了新的制度支撑和试验场。

整体而言，中国正以“托底宏观 + 精准产业政策”的方式，系统性重建市场信心与内需结构。在这一过程中，艺术市场与艺术金融逐步被纳入国家发展的大框架之中：既暴露出资金结构与估值体系的内在脆弱性，也同时孕育出以文化价值转化、文旅联动和金融创新为路径的结构性机遇。这一双重面向，为后续探讨中国在全球艺术金融版图中的定位与突破，奠定了重要的现实与理论基础。

4

全球与中国艺术市场

尽管 2024 年全球经济环境持续面临挑战，全球艺术市场总值按年下跌 12%，交易量却逆势上升 3%，反映市场仍具活力，尤以较低价位市场的表现最为活跃。

全球艺术市场在 2023 年呈现结构性调整，受宏观经济环境影响，全球拍卖额下降，超千万美元的高价拍品数量减少，但东南亚市场展现出较强韧性。中国与东盟国家通过文化交流合作，进一步强化了区域联动。科技与金融工具的应用成为新趋势，政策调整与市场变化的交织，既体现中国应对经济挑战的系统性策略，也揭示了全球艺术市场在结构震荡中的适应与重构。

尽管艺术市场总值连续两年下滑，但成交价低于五万美元的艺术品交易量持续增长，凸显较低价位市场的韧性与潜力。艺术经销商与拍卖行成功拓展了新买家群体，为市场带来更广泛、更多元的销售基础。展望未来，若要实现长期可持续增长，关键在于扩展市场覆盖范围，尤其是通过降低限制来促进跨境艺术品流通。

2024 年，全球艺术品交易量增长 3%，达 4050 万笔，显示出市场整体依然活跃，其中入门及中低价位市

场表现最为突出。这一趋势也带动了艺术经销商与拍卖行的销售增长。同年，中国艺术市场与全球市场走势一致，在经历了疫情的复苏之后，销售额出现回落。

受经济和地缘政治不确定性持续以及收藏家行为转变的影响，2024 年高端市场延续放缓态势。然而，新买家依然积极入场，推动整体销售量加速增长，艺博会交易量亦有提升。因此，在当前市场环境下，拓展网络与优化客户维护策略尤为迫切和关键。

对当前艺术市场的周期判断，需从“长周期”和“短周期”两个层面切入。2004 年秋拍可视为一个阶段性底部，而 2024 年的市场探底，则可能标志着这一长周期的结束，后续需关注市场能否完成“筑底”。从东北亚（日本）到“亚洲四小龙”、中国，再到东南亚与中东，艺术市场重心沿地缘由东向西迁移，不断有新兴财富群体为市场注入新资金。疫情期间市场短暂反弹，疫情后经历短暂复苏，2024 年再次探底，反映出后疫情时代资金流动和市场信心的不稳定性。

与此同时，市场周期变化伴随两大内部因素：一是藏家迭代，老一代藏家退出，年轻藏家、新企业家等新一代藏家进入，带来了资金和审美偏好的双重变化；二是板块分化，当代艺术板块变化显著，传统古玩书画也面临着价值重估。



4.1 全球与中国艺术市场概况

美国稳居全球最大艺术市场地位，2024 年销售额达 248 亿美元，虽同比下跌 9%，但仍占全球总销售额的 43%。英国以 18% 的市场份额重返全球第二大市场地位，销售额达 104 亿美元，较 2023 年微跌 5%。中国退居第三，销售额为 84 亿美元，同比下滑 31%，市场份额降至 15%。欧洲主要市场销售放缓，法国以 42 亿美元的销售额稳居全球第四，保持全球市场份额的 7%。欧盟区销售总额为 83 亿美元。亚洲市场表现分化，其中日本逆势上涨，销售额按年增长 2%。[1]

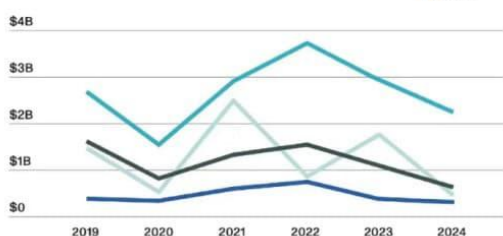
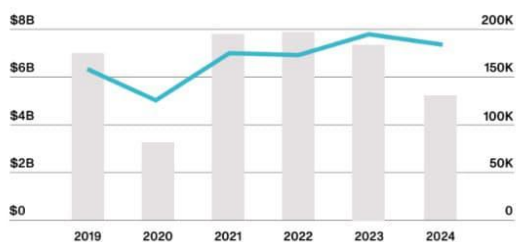
4.1.1 2024 年艺术市场剧烈波动

艺术市场自身的剧烈波动是首要挑战。2023 年上半年，随着疫情限制解除，中国艺术品市场曾迎来短暂的繁荣期，拍卖成交

额屡创新高。然而，这种短暂的繁荣并未能持续，2024 年上半年的销售额同比骤降约 50%，凸显了市场的高度不稳定性。[1] 其次是外部经济环境的冲击。近年来，中国经济面临下行压力，特别是房地产市场的深度调整，对艺术品市场造成了深远影响。房地产市场的波动不仅直接抑制了艺术品的投资需求，也严重削弱了市场的整体信心。第三是艺术市场内部的结构困境。多家重要拍卖行选择不公布业绩，反映出市场内部正经历深刻调整。部分拍卖行虽未完全停止业务，但业绩不佳已成为不争的事实。此外，多家拍卖公司及画廊面临经营压力，整个艺术市场亟待寻找新的增长点与复苏路径。

放眼全球，美联储利率政策的滞后影响、持续地缘政治动荡以及美国总统大选带来的不确定性，共同构成了后疫情时代艺术市场的复杂背景。目前，艺术行业一级市场正面临严峻的考验：随着全球经济形势波动加剧，大量投机资本撤离，导致艺术品转售价格显著下滑、销售迟缓甚至停滞，给画廊业的经营带来了巨大的压力，许多国际画廊面临日益增长的经营压力而被迫选择撤出市场或重新布局。例如，2024 年 4 月，著名的中生代画廊 Clearing 宣布将其业务拆分为纽约和欧洲两部分；同年 7 月，厉蔚阁宣布于年底关闭香港空间。ArtTactic 在 2024 年 7 月报告中指出，艺术市场信心指数达到了四年以来的最低点。

二级拍卖市场同样受到严重影响。根据《Artnet 艺术市场情报》的统计数据，2024 年上半年全球艺术品拍卖总成交额大幅下滑至 50.5 亿美元，较去年同期下滑 29.5%。[2] 全球主要的二级市场表现普遍走弱：美国 2024 上半年艺术品拍卖总额较 2023 年同期下降 24%，至 22 亿美元，成为过去十年中第三低的半年期数据；英国则下降 26% 至 8.27 亿美元，主要受到脱欧导致交易成本增长、通胀居高不下、英镑走势疲软和财富外流等内外部环境的影

Fine-Art Sales Totals
(USD) by Country美国、中国、英国、法国在2019-2024年间的艺术品拍卖总额走势
© 2024 Artnet Worldwide Corporation2019-2024 年全球艺术品销售总额(美元)及成交件数
图表来源:Artnet 2024 年度艺术市场报告
The Artnet Intelligence Report: Mid-Year Review 2024Fine-Art Sales Totals (USD) and
Lots Sold美国、中国、英国、法国在 2019-2024 年间艺术品拍卖总额
图表来源:Artnet 2024 年度艺术市场报告
The Artnet Intelligence Report: Mid-Year Review 2024

响; 中国的数据则大幅下降 49%, 仅为 8.25 亿美元, 在排名上再次被英国赶超。此前, 在 2021 年与 2023 年, 中国拍卖市场曾因国内防疫政策调整而两次回升, 但在 2024 年, 随着国内房地产市场的持续低迷, 艺术市场的短暂繁荣终被经济下行的整体氛围所笼罩。

国际主要拍卖行的销售业绩在 2024 年持续承压, 佳士得、苏富比、菲利普斯和邦瀚斯这四家拍卖行的上半年的总销售额同比下降 26%, 且仍未恢复 2019 年疫情前的水平。各拍卖行之间的表现分化: 佳士得报告其 2024 上半年销售额相比 2023 下半年下降 28.2%; 苏富比则下降 31.2%。相比之下, 非顶级拍卖行的市场表现稍显稳健。[2]

与此同时, 市场结构也在发生转变。截至 6 月 30 日, 与 2023 年同期相比, 以 1000 万美元及以上价格成交的艺术品销售总额下降约 30%, 拍品总数量下降约 18%, 显示出高价市场的进一步收缩。从艺术家代际看, 1974 年以后出生的艺术家 (即超当代作品板块) 销售额下滑最为严重, 同比下降 39%, 销售总额仅为 1.648 亿美元。[2]

展望 2025 年, 80% 的艺术经销商预期销售将持平 (47%) 或上升 (33%)。其中, 中端市场 (50 万至 100 万美元价格区间) 最具信心, 51% 的经销商预期该板块的销售将上升, 这一比例显著高于 2023 年底的三分之一。而多数年营业额超过 1000 万美元的大型经销商则预期销售将保持稳定, 其中 19% 预期会有增长。当前, 艺术市场面临的重大挑战仍是政治与经济环境的不确定性, 其次则是如何维系与现有收藏家的关系。[3]

4.1.2 2023 年艺术市场的销售额同比下降 4%

2023 年艺术市场的销售有所放缓，同比下降了 4%，预估为 650 亿美元。尽管同比有些回落，但仍高于 2019 年疫情前的 644 亿美元。在高利率、通货膨胀和政治不稳定的背景下，高端市场的销售额减少，一些主要艺术市场的表现也出现了分化。

值得注意的是，在销售总额下降的同时，全球交易量仍有所增长，全年达到 3940 万件，同比增长 4%。交易量的增长主要得益于交易商和拍卖行在中低价位板块的活跃表现，而交易金额的回落则主要集中在交易频次较低的高端市场。

从区域格局看，美国继续保持全球艺术市场的领先地位，销售额达 272 亿美元，占全球销售总额的 42%，但同比小幅下降 3%。中国（含中国内地和香港）销售额大幅增长 9%，达到约 112 亿美元，市场份额上升至 19%，取代英国成为全球第二大艺术品市场。英国则以 17% 的份额位列第三。法国以 7% 的份额稳居第四。[2]

根据《2024 年巴塞尔艺术展与瑞银集团环球艺术市场报告》，中国市场的复苏态势在 2023 年上半年尤为明显：随着疫情防控措施解除，此前积压的艺术品存量集中释出，香港的主要展会及展览亦恢复原有规模，推动拍卖行业表现强劲 [1]。然而进入下半年，受国内经济增长预期放缓和房地产市场持续调整，市场情绪趋于谨慎，销售节奏有所放缓。

4.2 超千万美元拍品减少

高端市场在 2022 年疫情后经历强劲复苏，随后开始回落，导致全球艺术市场总销

售额同比下跌 12%。这也是高端艺术市场连续第二年出现销售放缓。

在经历疫情后反弹并于 2022 年创下纪录后，公开拍卖市场（涵盖艺术品、装饰艺术及古董）的销售总额在 2024 年连续第二年出现负增长，同比下降 25% 至 190 亿美元。全球三大公开拍卖市场格局维持不变，美国、中国和英国继续以合计 70% 的价值份额领跑（该份额同比下降 4 个百分点）。其中，美国销售额下降 24%，英国同比增长 2%，而中国则同比下降 6%。

根据《2024 年巴塞尔艺术展与瑞银集团环球艺术市场报告》显示，美国在高端板块的主导地位尤为突出：2024 年全球成交价最高的前 50 件拍品中，有 36 件在美国成交；价值千万美元以上艺术品的销售额中，73% 来自美国；百万美元以上艺术品销售额中，也有超过半数来自美国 [2]。

4.3 艺博会持续发挥重要作用

艺博会仍是 2024 年艺术经销商拓展新藏家的主要渠道。调查显示，31% 的受访经销商将其视为最关键途径，其次为亲临画廊的即兴访客（23%）与现有客户的推荐（16%）。[1]

新买家占比持续上升。根据对艺术经销商的调查，2024 年有 44% 的买家为新晋客户，来自新买家的销售比重也升至 38%，较 2023 年上升 5 个百分点。其中，小型经销商的新客户占比最高，达到 50%，凸显了其在拓展市场方面的关键作用。相较之下，年营业额超过 1000 万美元的大型经销商，在 2023 年扩展买家基础后，于 2024 年转而采取聚焦核心客群的策略，倾向于向少数收藏家集中销售高价位作品。尽管如此，高端市场的新买家占比

仍达 40%。此外，艺术经销商所代理的女性艺术家比例也稳步上升，2024 年已升至 41%，较 2018 年提升 6%。[1]

4.4 科技与金融工具

4.4.1 经销商自营线上平台更受欢迎

2024 年，全球艺术市场线上销售总额下降 11%，降至 105 亿美元，为过去四年的最低水平，但仍较 2019 年疫情前高出 76%。增长动力主要来自艺术经销商自营网站与线上平台，其线上销售占比自 2019 年以来已实现翻倍。

4.4.2 NFT 市场萎缩 51%，投机性交易显著减少

根据《2024 年巴塞尔艺术展与瑞银集团环球艺术市场报告》显示，2023 年全球艺术品线上销售额增长 7%，达 118 亿美元，占市场总成交额的 18%。该数值虽然仍低于疫情期间的高峰，却已是 2019 年水平的两倍，显示出线上交易渠道的重要性日益显著。与此同时，艺术相关的同质化代币（NFT）市场则大幅萎缩，销售额同比下降 51%，仅为 12 亿美元。尽管某些项目一度活跃，但市场整体投机性交易显著减少。[1] 这一趋势也促使数字艺术回归价值本位，未来需进一步结合区块链技术，发展合规、可持续的应用场景。

4.4.3 苏富比推出艺术品抵押贷款服务

苏富比金融服务成立至今已逾三十五载，始终致力于为全球各地的资深藏家提供灵活简便的金融服务。凭借内部专家团队广泛而深厚的专业知识，其服务覆盖 70 多个收藏类别，能快捷并准确地为藏品进行评估。基于评估价值，苏富比可为客户

制订由 200 万至 1 亿 5000 万美元的贷款方案。该服务以抵押品为核心，不主要考察客户的经济状况，因此借款人无需提供其他财务资料或签订其他协议，整个流程通常可在 30 日内完成。苏富比金融服务可提供高达藏品价值 50% 的贷款，亦可根据即将委托出售的藏品提供短期融资支持 [4]。

4.4.4 数字人民币试点应用

作为首批数字人民币试点城市之一，深圳在推动其从“尝鲜”到“常用”、从“支付”到“智付”、从“产品”到“产业”的演进过程中，已积累了丰富经验。在深圳文博会期间，数字人民币试点应用于艺术品交易，支持通过数字钱包完成支付，未来其应用场景有望拓展至跨境结算等领域 [5]。

2023 年，深圳各级政府与运营机构累计开展了多场数字人民币促消费活动。活动范围已从餐饮、零售拓展到了旅游、住宿、黄金消费等多个领域，形成了以数字人民币带动消费增长的新常态 [6]。

4.5 新兴市场与区域合作

4.5.1 东南亚艺术市场快速增长

在东南亚艺术市场整体发展的带动下，新加坡凭借其金融中心和交通枢纽的地位，已成为该区域吸引国际目光的核心艺术阵地。其优越的地理位置，使之成为连接亚洲和全球其他重要艺术市场的枢纽。艺术市场的发展往往与当地经济状况密切相关，而新加坡稳定的经济环境也为画廊、收藏家和艺术机构提供了持续的信心。在全球艺术市场整体进入“总量下行、结构重组”的背景下，区域分化趋势日益明显。部分

新兴节点在资本与收藏结构调整过程中展现出相对韧性。在东南亚艺术市场整体发展的带动下，新加坡凭借其金融中心与交通枢纽的地位，逐渐成为区域吸引国际目光的重要艺术阵地。

自2023年首届ART SG成果举办以来，该活动已吸引越来越多的国际顶级画廊、机构和艺术家参与。加之新加坡政府持续的政策支持与艺术投入，本地正迅速成为亚洲乃至全球艺术圈的重要平台。近年来，已有多家国际画廊和艺术机构选择在新加坡设立空间[7]。

4.5.2 中国与东南亚国家推动区域艺术文化交流

在2024年面向东盟的文化交流合作论坛上，现场发布了《中国—东盟文化旅游共同发展倡议书》。该倡议书就深化双方文化旅游合作提出以下四点倡议：一是加强信息共享，促进交流合作；二是深化交流互鉴，传承多彩文明；三是打造特色品牌，实现互利共赢；四是注重绿色生态游，推动可持续发展。[8]

4.6 地缘政治与艺术市场韧性

北京作为国内主要拍卖中心，受市场整体收缩影响较为显著。同时，本地民营美术馆影响力有限，艺术生态圈闭环尚未形成，整体面临转型压力。上海的艺术生态则更为完整，拍卖行、画廊、艺博会与民营美术馆之间协同良好。在市场调整期，这一结构性优势正转化为巩固其地位的战略机遇。香港短期内仍是亚洲全功能艺术中心（软硬件设施完善，如香港故宫文化博物馆），但长期需面对东南亚及中东新兴市场的竞

争与地缘政治不确定性。新加坡、迪拜等地的国际布局，可能在未来对香港的资源影响力形成分流。

4.6.1 中国文化产品出口下降

2024年，中国文化产品出口金额为1351.13亿美元，较2023年减少了96.99亿美元，同比下降6.6%。其中，8月出口额达到全年峰值，为140.97亿美元，与2023年同期相比减少了12.83亿美元，同比下降7.9%。2024年1月到8月累计出口金额为883.54亿美元，累计同比下降8.1%[9]。

4.6.2 新加坡市场转型

《新加坡艺术市场2024年统计报告》数据显示，中国画廊在新加坡的分支机构数量增长了30%。疫情前后，新加坡艺术市场经历了显著转型，正步入发展的黄金时期。经济动态变化、人文结构调整、新移民的大量涌入，既给本地社会带来新的变化，也为艺术家带来新的契机。

文化艺术应注重相互交流，目前已有越来越多国外艺术家作品被引进新加坡展出。新移民的涌入带来了多元需求，也在诸多层面为艺术生态提供了新的“补白”空间。以ART SG艺术博览会为重要平台，众多文化机构正共同为新加坡艺术生态和市场的发展助力。

今年，ART SG与曼谷艺术馆、伦敦Delfina基金会、中国香港与新加坡两地的M艺术基金会、以及新加坡本土的Art Outreach等四家文化机构展开合作。通过围绕收藏、慈善和私人基金会创建等前沿项目的探讨，该合作覆盖了当代艺术从创作到市场的完整链条，也充分展现出新加坡全力推动当代艺术生态发展的决心与努力[10]。

参考文献

- [1] Art Basel, UBS. 2024 年巴塞尔艺术展与瑞银集团环球艺术市场报告 [R/OL].2024-03-15.
- [2] Artnet Intelligence. Art Market Report 2024 Online and Auction Data[R/OL]. 2024-07-08.
- [3] Art Basel, UBS. Global Collecting Survey 2024: Art Basel and UBS Survey of GlobalCollecting[R/OL].2024-10-24.
- [4] 苏富比。苏富比金融服务 [EB/OL]. 2024-01-01.
- [5] 中国金融出版社。《金融五篇大文章蓝皮书——政策与实践全景解读》成果研讨与发布会在京举办 [EB/OL].2024-06-18.
- [6] 经济观察报。深圳数字人民币试点新进展：推广硬钱包、拓宽财富管理场景、开展智能合约应用 [EB/OL]. 2024-04-12.
- [7] 99 艺术网。ART SG 联合创始人任天晋：新加坡藏家的品味越来越冒险 [EB/OL]. 2025-01-20.
- [8] 广西文化和旅游创新发展中心。聚焦文化深度体验与跨境旅游合作——2024 面向东盟文化交流合作论坛在广西南宁举行 [EB/OL]. 2024-09-23.
- [9] 华经产业研究院。2024 年中国文化产品出口数据监测报告 [R/OL]. 2025-01-15.
- [10] ART SG. Cultural Partners at ART SG 2025: Collaborative Institutions and ProgramInitiatives[EB/OL].2024-11-05.

小 结

总体来看，2023-2024 年全球与中国艺术市场正处在“总量下行、结构重组”的关键阶段。高端市场连续两年降温，超千万美元拍品与顶级拍卖额明显收缩；与此相对，5 万美元以下的中低价位板块逆势放量，推动全球交易量不降反升。新买家占比提升、艺博会渠道持续放大，均表明艺术市场并非整体“熄火”，而是过去依赖少数头部高价交易的集中模式，转向由更广泛的中产与新富阶层支撑的“多点支撑型”结构。

从区域格局看，美国依然占据全球四成以上市场份额；中国在宏观压力与房地产调整影响下由第二位降至第三位。与此同时，日本、新加坡、东南亚等新兴节点快速上升，在区域文化合作与政策扶持的推动下，共同构建了全球艺术资本“去美国中心化”“去单一高价中心化”的新格局。

在这样的周期与地缘背景下，中国艺术市场的波动既折射出国内宏观经济和信心修复的艰难，也揭示了新的可能：一方面，拍卖额腰斩、蓝筹高价段承压、画廊关停与撤出，暴露出市场过度依赖投机资本与单一高净值买家的脆弱性；另一方面，中低价位市场活跃、新藏家积极入场、艺博会与区域合作加强，再加上数字人民币试点、线上平台、自营网站、艺术抵押贷款等科技与金融工具的加速融入，又为市场打开了新的入口与工具箱。

东南亚、新加坡、中东等地通过金融中心优势、多币种结算与政策红利，不断承接外溢需求；香港、北京、上海、新加坡之间也形成新的竞争与协作关系——北京拍卖市场承压明显、上海艺术生态相对完整、香港短期仍是全功能枢纽但长期面临分流风险，新加坡则在“黄金期”中迅速补位。

综合来看，当前阶段既是高价板块与旧格局的调整期，也是多中心、多价位、多工具并行的重构起点。未来，谁能在制度创新、资金工具、区域协同和新藏家培育上率先实现“结构升级”，谁就更有机会在下一轮全球艺术金融竞争格局中占据主动。

5

区域艺术市场分析

在全球艺术市场进入多极化、去中心化的结构重组阶段后，区域竞争已不再只是文化资源或展览生态的对比，而是深度交织于税制、监管、跨境资本流动、财富结构变化与地缘政治风险的综合博弈。2025 年的世界经济格局呈现出美元信用松动、供应链南移、家族办公室跨国布局加速与资本向政策友好地区重新配置的趋势，使艺术市场逐渐从“文化现象”转变为“资本迁徙的指标体系”。在此背景下，香港、新加坡、北京、上海、中东乃至非洲市场的此消彼长，实际上折射出不同地区在制度开放度、金融基础设施、藏家结构、艺术金融支持度与文化软实力上的根本差异。也正因如此，分析区域艺术市场的竞争格局，不仅有助于理解全球艺术品流向的再分配，也能揭示艺术金融如何在政策驱动、资本策略与文化身份之间形成新的估值体系和风险结构。换言之，区域格局的变化正在决定未来艺术市场的“新中心”将由哪些制度模式所定义，并为艺术金融的跨境创新提供前所未有的战略窗口。



5.1 香港与新加坡竞争

5.1.1 香港优势：自由港政策

香港长期以来作为亚洲艺术品交易的核心枢纽，其地位得益于自由港政策、高度市场化的环境以及与国际市场的紧密联通。作为全球知名的自由港和金融枢纽，香港在艺术品交易市场的制度优势尤为突出。

首先，香港的自由港政策为艺术品进出口提供了极大的便利。所有进出口货物在香港通常不征收关税，也不设立配额制度，海关程序简化，文件要求低。同时，香港拥有世界上最低且最简单的税制之一：企业利润税最高为 16.5%，首 200 万美元利润为 8.25%，个人薪资税最高为 15% [1]。除对少数如烟、酒、甲醇和碳氢油等商品征收消费税外，香港并不征收关税、增值税（VAT）、货物服务税（GST），或海关费用。这有效降低了艺术品流通的交易成本和时间成本，极大提升了其在国际艺术品流通体系中的竞争力。因此，香港在国际“自由贸易指数”（Freedom to Trade Internationally index）中长期排名前列，其“零关税、零配额、零限制”的政策环境，不仅鼓励了全球艺术品的自由流通，也吸引了大量艺术机构在此设立仓储、物流与展销中心。作为世界最繁忙的集装箱港口之一，香港亦凭借其高效的运输能力实现了艺术品的快速跨境转运与保税处理，在国际拍卖、博览会及高净值人群艺术资产配置中扮演关键角色。

更重要的是，香港政府实行对外资几乎无限制的准入政策，使得全球投资者无需复杂的审批程序，可自由进入其艺术市场开展商业活动。同时，香港有专门的投资推广署负责吸引外商直接投资，法治健全、金融体系成熟，为艺术金融创新提供了良好土壤。加之其地处中西文化交汇点，既有与国际市场无缝接轨的能力，又紧邻

全亚洲最具规模的对冲基金中心

管理的对冲基金资产值*

\$690 亿美元¹

较次名多两倍以上



亚洲第二大私募股权中心

管理资金总额**

\$1596 亿美元²

仅次于中国内地

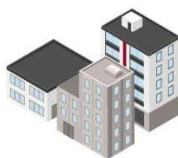


资产及财富管理

资产管理规模约*

\$3.1 万亿美元¹

当中62%的资金来自香港以外的投资者²



* 截至2017年底 ** 截至2018年底 ** 截至2019年底

香港在亚洲资产及财富管理中的地位示意图：显示香港作为全亚洲规模最大的对冲基金中心和亚洲第二大私募股权中心的管理资产规模，以及约3.1万亿美元的资产及财富管理规模（其中约62%的资金来自香港以外的投资者）。

图表来源：香港证监会《资产及财富管理活动调查》报告

2024 Asset and Wealth Management Activities Survey (AWMAS)

内地藏家群体，香港在全球与大中华区的艺术品交易中发挥了独特的“转口”与中介功能，从而巩固了其在亚太艺术市场中的主导地位。

5.1.2 香港优势：金融中心地位

香港是亚洲乃至全球最活跃的资产管理市场之一，拥有庞大的私人银行业务、资本市场与金融监管体系，能够为高净值人群提供涵盖投资、税务、信托、继承、捐赠等多方面的财富管理服务。近年来，随着艺术品逐渐纳入财富配置体系，香港已成为亚洲艺术金融产品创新的重要试验场。银行与信托机构开始开发包括艺术品抵押贷款、艺术基金、艺术品保险、艺术托管与家族信托在内的定制化服务，推动艺术资产进入更加制度化、金融化的管理轨道。

随着高净值人群对艺术品收藏与财富管理需求的增长，艺术品在香港正在逐渐从“静态资产”转变为“可操作的金融工具”。以汇丰银行为代表的金融机构正积极推动艺术融资业务的发展。自2023年在亚洲推出艺术融资服务以来，汇丰银行观察到客户需求显著上升，尤其是在香港这个拥有大量艺术品仓储资源的城市[2]。目前香港的高规格艺术品仓库几乎处于饱和状态，其中储藏数十亿美元级别的潜在抵押资产，这些“静态保存”的藏品正被越来越多地用于释放流动性。随着市场意识的逐渐转变，艺术金融作为结构性融资的一部分，为高净值客户提供新的财富配置与杠杆运用方式。

政策方面，香港政府在2025年3月1日正式实施“新资本投资者入境计划”，成为吸引全球高净值人士及其家族办公室落户香港的重要政策工具。新计划明确规定，申请人只须证明在申请前连续六个月内，持有不少于3000万港元的净资产，且这部分资产可包含与家庭成员共同拥有的

部分。此外，新增的“通过全资私人公司持有投资”的方式，与政府推动的“在港设立家族办公室”政策形成呼应，进一步提升了艺术金融资产的投资吸引力。新规通过放宽净资产认定门槛与投资结构要求，使艺术品和相关金融资产成为更具竞争力的投资标的[3]。艺术品在全球财富管理中已逐步成为“另类资产”类别的重要组成部分，越来越多的家族办公室将其纳入资产配置。该计划的放宽将推动这些艺术资产通过家族控制权结构在港合法持有与管理。

尽管地缘政治局势紧张，例如长江和记实业出售巴拿马港口引发的关注，香港在创新、科技发展及新兴艺术品市场等方面的吸引力仍在持续增长。据香港投资推广署表示，今年已有约150个新家族办公室表示有意在香港设立，其中80个来自中国大陆和台湾，30个来自欧洲，20个来自亚洲其他地区，另有20个来自美国及其他国家和地区[4]。与此同时，越来越多富裕家庭，尤其是第二代成员，不再局限于传统的债券等投资选择，而开始将目光投向艺术品等新兴资产类别。

艺术市场投资的增长，主要得益于香港作为亚洲充满活力的艺术与文化中心的地位。多家国际知名拍卖行将在香港设立亚洲总部，不仅推动了高端艺术品交易的活跃，也带动了艺术评估、法律咨询、保险、物流运输和展览策划等相关产业链的发展，进一步巩固了香港在全球艺术生态中的关键角色。然而，香港现在面临着新的挑战，尤其是持续升级的中美贸易战所带来的连锁反应。尽管香港政府提出抗议，但美国总统特朗普依然决定将香港出口产品归类为“中国原产产品”，这导致许多国际航运公司退出了香港市场，其中包括国际食物配送平台Deliveroo宣布关闭运营了九年的香港业务，联邦快递也于2023年将其亚太区总部从香港迁至更为稳定的新加坡[5]。

5.1.3 东南亚崛起

香港作为亚洲艺术市场中心的地位正面临来自新加坡的持续挑战，其背后更深层的背景是东南亚整体的崛起。回顾 2024 年第四季度，在全球不确定性日益加剧的背景下，东南亚经济体整体仍展现出强劲韧性。除泰国外，该地区所有国家的季度 GDP 增速均达到或超过 5%。其中，出口与投资成为主要增长引擎，而私人消费的贡献则基本保持稳定。尽管新加坡的增长放缓至 5%，这一增速对于成熟经济体而言依然具有说服力 [6]。

近年来，东南亚国家持续吸引大量外国直接投资（FDI），在中美博弈持续升级的背景下，越来越多跨国企业将供应链从中国转移至东南亚，这对香港传统“转口港”的角色构成了实质性压力。在全球制造商寻求供应链多元化、降低对单一来源依赖的大趋势下，东南亚逐步崛起为新的制造业枢纽。印度尼西亚与越南正处于制造业和贸易流向重塑的前沿，其吸引外资和出口表现尤为突出。2023 年，印尼吸引了约 330 亿美元的绿地制造业外资，越南则吸引了约 160 亿美元。两国的出口额分别达 2900 亿美元和 4400 亿美元。其中，越南在电子产业方面增长迅猛，而印尼则在金属与化学品行业表现突出 [7]。

尽管中国仍在全球制造业中占据主导地

位，但其自身产业链的外移也正在加速推动东南亚地区的生产能力提升。与跨国企业多元化供应链的趋势相似，中国企业一方面将零部件出口至东南亚国家进行组装，作为其全球生产流程的一部分；另一方面则借助当地制造资源，更高效地满足国内市场需求。2023 年，中国在东南亚地区的制造业投资总额达到约 240 亿美元，进一步凸显其在该区域产业重构中的重要作用。

5.1.4 新加坡崛起：政府支持

新加坡的艺术市场近年来迅速崛起，政府在这一过程中发挥了关键作用。在持续的资金投入和政策支持下，新加坡已逐步发展成为区域性的艺术中心。

自“复兴城市计划”（Renaissance City Plan）启动以来，新加坡已经聚集了为促进艺术发展而建立的艺术资源，政府对艺术与文化活动的资助呈现稳步增长趋势。2022 年，新加坡政府在这一领域的资助总额达到约 5.3023 亿新加坡元，较前一年有所增加 [8]。其中，大部分资金流向艺术与遗产部门，体现了政府对文化遗产和艺术发展的重视。2024 年，时任副总理兼财政部长黄循财宣布，将在 2027 年前追加 1 亿新加坡元的艺术资助 [9]，进一步体现了政府对使新加坡与世界顶级艺术中心相媲美的长期愿景。

Table 23: Government Funding

Year	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Total Government Funding (\$mil)	720.0	438.13	458.66	494.49	486.15	512.65	530.23
Arts & Heritage	420.1	417.63	414.96	445.49	408.42	460.38	502.13
Cultural Matching Fund	19.8	20.5	43.7	49	35.6	19.4	28.1
Library	280.1	-	-	-	-	-	-
Arts & Culture Resilience Package					42.13	32.87	-

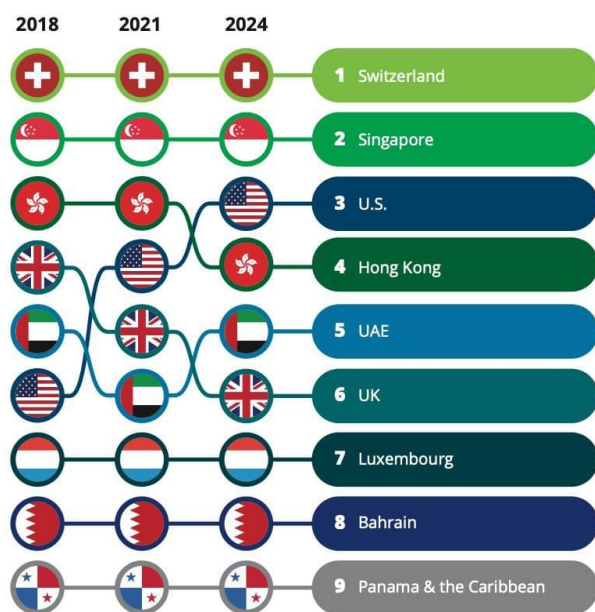
Source: Ministry of Culture, Community and Youth, and Ministry of Communications and Information.

新加坡政府文化资金投入（2016-2022）

图表来源：2023 年新加坡文化统计数据，新加坡国家艺术理事会

Singapore Cultural Statistics 2023, National Arts Council Singapore

Figure 2. Overall competitiveness ranking



全球财富管理中心排名变化(2018–2024)

图表来源:德勤国际财富管理中心 2024 年排行榜

Deloitte International Wealth Management Centre Ranking 2024, Deloitte.

作为支持新加坡艺术的政府机构,国家艺术理事会(NAC)自1991年成立之初,专注于建立基础结构,包括提供资助、制定政策,并为艺术家搭建展示作品的重要平台。如今,NAC除了提供资金外,还越来越多地充当起连接者和推动者的角色,致力于将艺术家、观众和机构联系起来。其工作涵盖能力建设计划、多方合作促进,并在本地和国际舞台上倡导新加坡的创意表达。例如,NAC积极主办新加坡艺术周这一年度盛会。该活动已成为本地艺术生态的标志性活动,不仅活跃了在地创作与展示生态,也有助于新加坡吸引国际关注。此外,新加坡的国家级艺术机构进一步彰显了艺术在新加坡社会中的重要地位。新加坡艺术博物馆自1996年开馆以来,已成为东南亚当代艺术的重要展示平台,并从2006年起承办新加坡双年展。而2015年落成的新加坡国家美术馆,则跻身全球规模的东南亚现代艺术美术馆。这两大机构不仅丰富了本地文化景观,也为本地艺术家提供了更多展示与国际接轨的机会[10]。

在市场层面,ART SG的崛起进一步推动了新加坡在全球艺术市场中的影响力。作为新加坡艺术周的核心项目,2023年ART SG首次举办就吸引了150多家国际顶尖画廊参展,成为区域内最具规模和影响力的艺博会之一。今年虽受全球地缘政治、经济不确定性以及气候灾害的影响,参展画廊减少至105家,为历届规模最小,但该展会仍保持良好的销售表现与全球关注度[11]。结合新加坡中立的国际立场、优越的营商环境、稳健的法律制度和完善的文化政策体系,新加坡正逐步构建起一个有活力、有支持系统、同时具备国际视野的艺术生态。

5.1.5 新加坡崛起:财富管理

近年来,新加坡已成为全球和亚洲领先的私人银行和财富管理中心之一。由于新加坡稳健的金融监管、良好的法治环境以及政治与经济的稳定性,吸引着越来越多的高净值个人在此设立投资结构。另外新加坡在机

构服务的广度与深度上也极具吸引力，投资者在新加坡不仅可以便捷地进入全球和区域市场，还能获得一站式的财富管理服务，涵盖资产配置、税务筹划、法律咨询、家族治理等全方位需求。此外，为配合私人银行业务的发展，新加坡构建了完善的财富管理生态系统，不断提升专业服务质量与多元性。根据咨询机构 Deloitte 在 2024 年《国际财富管理中心排名》（International Wealth Management Centre Rankings）中的数据，新加坡位列全球第 2 名，在全球财富管理中心中展现出极强的竞争力与吸引力 [12]。

随着全球范围内家族办公室的持续增长，越来越多的国际家族将新加坡作为设立家族办公室的首选地，不仅将其作为全球多元化投资组合的平台，也视为链接亚洲投资机会的战略基地。为推动这一发展，新加坡金融管理局（MAS）于 2019 年 3 月与新加坡经济发展局（EDB）共同成立了家族办公室发展团队，致力于改善运营环境、提升专业服务能力，以构建更强大的家族办公室社区生态。截至 2024 年底，新加坡的单一家族办公室数量已超过 2000 家，较 2023 年的 1400 家增长了约 43% [13]。

在税务制度方面，新加坡采用属地课税原则，对来源于新加坡的收入以及从海外汇入新加坡的特定收益征收所得税，目前的企业所得税率为 17%。为了进一步吸引资金流入与资产管理活动，新加坡亦推出了强有力的税务激励政策。根据新加坡 1947 年所得税法（Income Tax Act 1947）第 13O、13U 及 13D 条款，若基金符合特定条件，在“指定投资”中获得的“指定收入”可享受所得税豁免。[14] 其中，13O 条款适用于由新加坡基金经理管理的新加坡注册基金；13U 条款适用于更灵活的基金结构，包括本地和离岸基金，并涵盖包括主联属基金、主 SPV 结构等更广泛的基金结构 [15]。

为了维持新加坡在全球资产与财富管理行业的领先地位，金融管理局于 2024 年

更新了上述税务激励计划，修订于 2025 年 1 月 1 日起生效，并延续至 2029 年 12 月 31 日 [16]。其中一项关键修订是设立最低资产管理规模（AUM）标准：13O 基金必须拥有至少 500 万新元的“指定投资”；13U 的基金门槛则为拥有 5000 万新元。管理局明确指出，在计算资产管理规模时，可排除因相关投资融资而产生的贷款（包括股东贷款），这为运用杠杆投资或股东贷款的家族办公室提供了更大的灵活性。另一项重要更新则为以分级制的本地业务支出（Local Business Spending, LBS），取代原有的年支出门槛（原为 20 万新元）[17]。更新后的 LBS 要求更具弹性，且对规模较小的基金保持原有标准不变，整体增幅也低于行业预期，有助于缓解运营成本压力。此外，商品及服务税（GST）减免，以及激励基金向非居民支付的利息和其他合格付款的预扣税（WHT）豁免政策将继续适用且保持不变。

5.1.6 香港新加坡竞争

在香港与新加坡竞争日益激烈的背景下，两者均致力于确立其亚洲艺术枢纽地位，但各自的发展路径和市场定位存在明显差异。

在全球艺术市场中，香港在基础设施、制度环境、市场深度等方面具备显著优势，其软硬件条件在整个亚洲地区依旧保持领先地位。拥有全球一流的拍卖行布局、自由港政策、稳定的法律体系，以及近年来陆续开放的 M+ 博物馆与香港故宫文化博物馆，香港逐步构建出涵盖收藏、展示、交易、教育于一体的完整艺术生态圈。作为全球领先的当代艺术博览会之一，Art Basel Hong Kong 的成功举办再次巩固了其地位。2024 年展会吸引了来自 42 个国家和地区的 240 家画廊和 91000 名参观者。香港吸引了苏富比和邦瀚斯等主要国际拍卖行在此扩展业务，设立亚洲总部或新增艺术空间，这标志着香港不仅是艺术交易的枢纽，也是艺术品价值评估、收藏和展示的高端平台。

相较之下，新加坡虽然在全球艺术市场的影响力尚不及香港，但在东南亚区域艺术市场中正迅速崛起，逐渐成为该地区新兴藏家群体的聚集地。ART SG 等艺术盛会的成功举办、政府的政策支持以及对年轻收藏家的吸引力，都体现出新加坡正以“区域市场”的策略发展，聚焦培育东南亚艺术生态系统。在全球拍卖市场的整体战略调整中，香港依旧是国际拍卖行的重要部署点之一。然而，随着新加坡、迪拜等地在政策扶持、税收优惠、文化基础设施等方面迅速跟进，国际拍卖行也开始在这些新兴市场加快布局。以佳士得、苏富比为代表的机构近年均在新加坡、中东等地重新设立或升级办公与展示中心，在全球艺术品资本流动路径上寻找新的增长极。这种调整虽然短期内不会削弱香港的主导地位，但在中长期来看，势必将分流部分高净值客户与拍品资源。

更重要的是，香港所面临的地缘政治环境变化，已成为影响其艺术市场前景的关键变量。中美博弈背景下，部分国际藏家和艺术机构对香港市场的稳定性与政策透明度存在疑虑，跨境资金与物流的操作难度有所上升。这种宏观不确定性虽未在短期内造成直接冲击，但长期来看却为香港艺术金融中心地位埋下隐忧。特别是在全球高端艺术品越来越依赖国际流通网络与资本自由进出的前

提下，香港在维持自身“中立通道”优势方面正面临前所未有的压力。

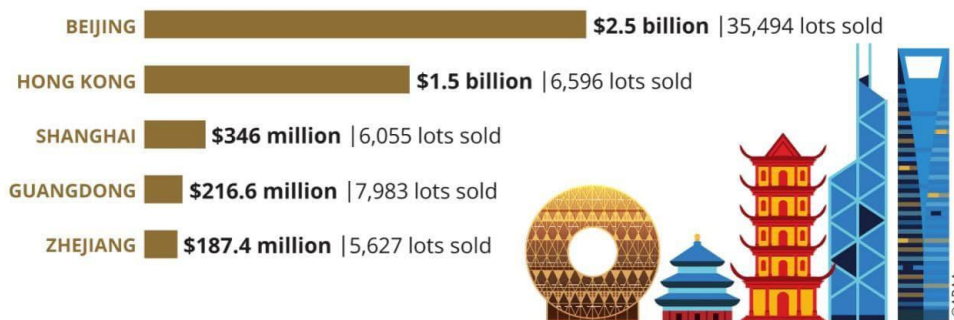
综上所述，香港艺术市场目前仍具备强大的资源整合力与基础设施优势，在短期内维持其亚洲领先地位并无悬念。然而从中长期看，却面临国际格局调整与区域竞争加剧的双重挑战，香港需要重新审视自身定位，通过进一步制度创新、国际协作机制建立以及文化影响力输出，巩固其艺术交易与文化金融枢纽的角色。

5.2 北京与上海分工

5.2.1 北京主导拍卖市场

在中国艺术品拍卖市场中，北京占据主导地位。2023 年，北京拍卖成交额达到 25 亿美元，成交拍品数为 35494 件，显著领先于其他城市。相比之下，排名第三的上海，成交额为 3.46 亿美元，成交拍品数为 6055 件 [18]。这一差距尤其反映出北京在中国古代艺术、书画、瓷器等领域的传统优势。

北京的市场主导地位主要得益于中国嘉德和保利拍卖两大主力拍卖行。作为内地最重要的拍卖行之一，中国嘉德 2024 年



2023 年全球艺术市场国家表现排名

图表来源：2023 年的艺术市场——表现最佳的国家，Artprice。

The Art Market in 2023—The Top Performing Countries, Artprice.

的销售额为 5.79 亿美元，尽管较 2023 年出现了三分之一的下降，但其新藏家数量的增长证明了市场的潜力。2025 年春季，中国嘉德实现总成交额 16 亿元人民币，相较 2024 年秋拍上涨约 23%，显示出国内艺术品市场在不确定环境中的复苏趋势。其书画板块表现稳健，近现代书画专场成交额达 3.02 亿元，古代书画日场成交率高达 88%。虽拍品数量略有减少，但整体质量提高，延续“减量增质”策略。二十世纪及当代艺术同样表现亮眼，两场夜拍总成交额共计 3.6 亿元。今年春拍的高价拍品由张大千、傅抱石、黄宇兴等艺术家作品引领，其中张大千的《日蚀》以 7935 万元成交，成为全场最高价拍品。嘉德通过延续其“精品策略”，有效提升了专场集中度和藏家信心，成交率持续维持在较高水平，推动优质拍品实现溢价 [19]。

保利拍卖同样在北京市场占据重要地位，尽管整体销售额大幅下降至 3.29 亿美元，但北京市场仍贡献了 74% 的销售额。此外，保利的线上拍卖占比逐年上升，显示出北京拍卖市场在转型中的灵活性。与此同时，如永乐拍卖这样的新兴公司也在不断创新，其线上销售额激增，表明了北京市场对于新型交易方式的开放和适应能力。

值得关注的是，在古典大师板块，尽管苏富比和佳士得合计占据了全球 50% 的市场份额，拍品总数占比 12%，但在北京市场中，中国嘉德、西泠印社和北京保利拍卖等拍卖行表现强势，前五大拍卖行合计占据了 69% 的市场销售额 [20]。这一数据进一步表明北京不仅在国内艺术品拍卖中占有主导地位，同时在全球范围内也具备着越来越强的竞争力。

作为中国内地艺术市场的传统中心，北京一直与全国二级市场紧密绑定，承担着价格引导和市场风向标的双重角色。然而，近年来这一地位正面临多重挑战：上海依托自贸区 and 国际化政策优势持续崛起，

粤港澳大湾区也加快构建区域艺术市场体系，尤其在藏家活跃度、艺术金融支持与展览资源整合方面，对北京形成现实竞争。与这些新兴区域的上升态势不同，北京拍卖市场规模在 2024 年进一步下滑。

根据北京前五大拍卖行的春拍成交数据显示，中国内地拍卖市场持续收缩，整体成交额与拍品价格双双下滑，市场信心的明显不足。2024 年春拍，中国嘉德、北京保利、中贸圣佳、北京永乐、北京银座总成交额为 38.86 亿元，较 2023 年秋拍的 44.93 亿元下降 13.51%，较 2023 年春拍的 61.90 亿元，更是大幅下滑了 37.22%。数据清晰地反映出，在当前经济发展预期偏弱与有效需求不足的双重压力下，投资者信心疲软，文物艺术品拍卖市场延续了调整态势。

在拍品数量方面，五家拍卖行共推出 18068 件拍品，虽较 2023 年秋拍（18944 件）减少 4.62%，较 2023 年春拍（20038 件）减少 9.83%。虽然总体数量变化并不显著，但成交质量明显下降。除一家未公布平均成交价的拍行外，其余四家春拍的平均成交价为 34.82 万元，较 2023 年秋拍的 42.50 万元减少 18.07%，较 2023 年春拍的 45.89 万元下降 24.12%。这表明无论从单品价格还是整体成交水准来看，市场热度与资金投入都在退潮。与此同时，市场高价成交表现亦不如往年。2024 年春拍未出现亿元拍品，成交额过千万元的拍品数量也持续减少。“创纪录”的拍品显著减少，成交溢价率亦呈下降趋势，显示出买方心理更趋理性，普遍存在“价位恐高”的心理预期。

近年来，中国艺术市场整体步入调整期，拍卖行业首当其冲。在这一背景下，北京作为中国内地艺术拍卖的传统核心，其优势地位正面临前所未有的结构性挑战。随着高端买家数量减少、精品稀缺、流拍率上升，拍卖板块总体成交额下滑，进而

导致北京整个艺术行业生态进一步收缩。这一趋势不仅削弱了北京的市场流动性，也暴露出其产业结构的固有问题：长期以来，北京艺术生态以国有力量为主导，虽具备资源集中、市场体量大的优势，但也存在民营画廊数量稀少、当代艺术平台缺失、产业闭环不健全等问题。艺术家、画廊、拍卖行与藏家之间缺乏有效联动机制，难以支撑多层次市场的可持续发展。

5.2.2 上海一级市场活跃

与北京形成对比的是，上海在高端拍卖领域虽相对有限，但其整体艺术生态更为多元且灵活。一方面，上海拥有诸如 ART021、西岸艺博会等具备国际影响力的艺博平台，推动画廊、藏家、机构之间的高频互动；另一方面，民营美术馆体系成熟，如龙美术馆、西岸美术馆等民营机构投资力度大、策展能力强；而上海当代艺术博物馆作为“国有+市场”混合模式的代表，亦展现出灵活性与专业性并存的优势。这些因素共同构建了上海更具弹性和包容性的艺术生态。

与此同时，北京拍卖市场的持续调整，也在一定程度上为上海加速崛起创造了机会。作为中国国际化程度最高的城市之一，上海凭借开放的政策环境和日益完善的艺术生态系统，正逐步从“展览中心”向“交易中心”转变。与北京相比，上海近年来一级市场表现尤为活跃，吸引了大批国内外画廊、藏家与机构参与，形成了稳定而高质量的一级市场网络。自2019年创办以来，上海国际艺术品交易周已成功举办六届，逐步发展为百亿级规模的艺术盛会。本届交易周以“全球艺场·艺术上海”为主题，集中呈现了超过百场艺术活动，涵盖五大艺术博览会、文物艺术品拍卖、2024“秋约魔都”美术季、上海对话高峰论坛等亮点内容。重点博览会包括西岸艺术与设计博览会、ART021艺术博览会、上海青年艺术博览会、一条线上艺术与设计博览会以

及上海国际艺术书展。其中，ART021艺术博览会吸引了来自全球20个国家及地区、43个城市的131家参展画廊与项目，参展画廊中包括了卓纳画廊、白立方等蓝筹画廊。西岸艺术博览会亦有121家画廊参展，涵盖豪瑟沃斯、立木画廊等知名画廊[21]。

2024年上海ART021艺术博览会的销售表现稳步提升，市场节奏虽平缓，但并未出现往年常见的急功近利式热销，交易氛围趋于理性，一些在二级市场表现突出的艺术家受到格外关注。值得注意的是，画廊在定价方面普遍展示诚意，即便是拍场的“明星”作品，售价也大多在一二百万元人民币区间，大部分作品的定价则维持在五十万元以内。画廊参展的主要目的之一是宣传艺术家并吸引新藏家。例如，当代唐人艺术中心在VIP首日，便有近半作品成功售出，最高成交价为140万元人民币，其中，冷广敏的作品《表情城市》以45万元售出，秦琦的新作《小斑马》也以58万元售出[22]，这进一步体现了中国当代艺术家的市场潜力。其他知名国际画廊也取得了显著的成交额：在Almine Rech的展位上，Roby Dwi Antono和Ted Pim的几件作品分别以5.5万至6.5万美元和1万至3万美元的价格售出[23]。

此外，上海美术馆行业同样迎来了重要进展——截至2024年11月底，上海全市美术馆已举办展览1100项，观众总数超过781万人次。同年，上海在全市开展了美术馆评估定级工作，并成功评选出首批25家“星级美术馆”，至此初步构建起由全国重点美术馆中华艺术宫（上海美术馆）领衔的“1+25”的头部美术馆格局[24]。其中，浦东新增金桥碧云美术馆、浦东美术馆、上海艺仓美术馆共3家“星级美术馆”，共同推动行业规范标准化建设，进一步巩固上海作为国内外艺术交流中心的地位。

除了一级市场的稳健发展外，上海在数字艺术与IP交易领域的布局也为其打开

了新的增长空间。根据《上海市培育“元宇宙”新赛道行动方案（2022—2025年）》[25]，上海正通过“数字IP市场培育工程”加快建设数字资产交易板块，推进数字艺术品与影视版权等领域的合规交易机制。借助上海数据交易所的制度创新、数字人民币的应用探索以及数字创意联盟链的搭建，上海正着力构建一个多方参与、互联互通的全球数字艺术交易体系。

2025年初，上海数据交易所推出首款具备交易属性的数字头像“高米”[26]，首发价38元，短短数日内价格暴涨至千元以上，个别头像甚至突破2.3万元。这一现象级案例不仅反映了市场的强烈反应，也验证了上海在数字资产流通机制设计上的可行性。这一切的背后，是上海在政策、平台和基础设施方面的持续布局。《上海市数字经济发展“十四五”规划》明确支持龙头企业探索NFT交易平台建设，并提出要率先推动NFT等资产的数字化、全球化流通与确权保护。目前，以上海数据交易所、鲸探、蚂蚁链等为代表的数字藏品与区块链平台，已形成相对完善的发行、购买与交易链条，为艺术家和IP持有者提供了全生命周期的商业化通路。上海在数字艺术领域的快速反应和政策试点优势，使其在新兴艺术市场中抢占了先发地位，未来有望构筑起更具活力和潜力的艺术产业生态。

5.3 其他区域市场动态

5.3.1 中东艺术市场崛起（迪拜、阿布扎比成新兴中心）

近年来，中东艺术市场经历了显著的增长与转型，正逐渐成为全球艺术格局中的关键组成部分，其中阿联酋（UAE）的表现尤为突出。以迪拜和阿布扎比为代表的城市，已迅速发展为区域内充满活力的艺术与文化中心。这一增长得益于多重因

素的共同驱动：私人财富的持续积累、投资意识的普遍增强，以及政府对艺术和文化领域的大力扶持。阿联酋政府已承诺投资近53亿美元支持文化项目[27]，为本地艺术生态系统注入强大动力，并显著提升了该地区在全球文化舞台上的影响力。

迪拜作为艺术市场的先行者，拥有如迪拜艺术博览会（Art Dubai）等标志性平台，长期被视为中东艺术之都。然而，随着阿布扎比和沙特阿拉伯首都利雅得的迅速崛起，这一领先地位正面临新的竞争。这种区域内多中心并起的格局，有望激发更多创新和文化多样性，但也对尚在构建阶段的市场结构提出挑战[28]。

此外，中东地区的文化机构在推动艺术生态发展方面发挥着至关重要的作用。例如，迪拜艺术博览会的“超越新兴艺术家”为阿联酋艺术家提供资源与支持，助力本地创作力量的成长[29]。与此同时，阿布扎比卢浮宫、沙迦艺术基金会，以及即将开放的阿布扎比古根海姆博物馆，均承担着保存文化遗产与推广当代艺术的双重使命。这些机构不仅增强了中东艺术的国际影响力，也使该地区逐渐成为全球艺术爱好者与收藏家关注的新兴目的地。

与此同时，国际拍卖行的进驻进一步改变了中东艺术市场的格局。其中，苏富比和佳士得在推动中东艺术走向国际方面起到了关键作用。2025年2月，苏富比在沙特首都利雅得设立办公室并举行了首场大型艺术品拍卖，正式进入该市场[30]。此前，阿联酋阿布扎比发展控股公司（ADQ）与相关主权财富基金向苏富比投资10亿美元，成为其最大少数股东[31]，显示出中东资本对全球艺术产业的战略布局。佳士得也在2024年9月宣布扩大在中东的业务，成为首家进驻沙特王国的拍卖行，并在海湾地区开设了第二个拍卖平台[32]。

根据佳士得数据显示，中东客户群体中58%的新买家和竞标者属于千禧一代或

更年轻的群体。这一趋势与该地区独特的人口结构密切相关——以沙特阿拉伯为例，其人口极为年轻，63%的人口年龄在30岁以下。从收藏品类来看，中东市场兴趣广泛，尤其在奢侈品和现代中东艺术方面表现突出。以佳士得的现代中东艺术板块为例，该类拍卖销售额自2020年以来增长了298%，显示出强劲的市场需求和增长潜力[33]。

从拍卖市场的表现看，2024年秋季的中东艺术拍卖表现亮眼，尤其是埃及和伊朗艺术家的作品受到了极大关注。在10月至11月间，苏富比、佳士得、邦瀚斯和米隆在巴黎和伦敦共举办了六场“中东现代与当代艺术”专场拍卖，共展出235位艺术家的438件作品，总销售额达1314万美元。其中，埃及艺术家以逾300万美元的销售额领先，成交率高达73%；伊朗艺术家紧随其后，销售额达210万美元，成交率为65%。伊朗艺术家在拍卖市场的表现尤其突出，贡献了总销售额的16%，排名前十的伊朗艺术家共售出27件作品，占该国总成交额额的83%[34]。这一系列数据反映出全球市场对中东艺术日益增长的认可与收藏热情。

5.3.2 非洲市场潜力大

根据第38届非洲联盟峰会期间发布的《2025年宏观经济表现与展望（MEO）》报告，非洲经济正在显示出逐步改善的迹象。尽管如此，区域整体仍然高度易受全球冲击的影响。报告预测，非洲实际GDP增长率将从2024年的3.2%上升至2025年的4.1%，并于2026年进一步升至4.4%。这一上行趋势主要归功于结构性经济改革、通胀压力缓解以及财政与债务状况的改善。尽管增长前景向好，非洲仍面临一系列结构性与外部挑战，包括地缘政治紧张和气候灾害等带来的持续影响[35]。

2020年至2023年间，非洲艺术市场经历了明显的波动与调整，呈现出快速增

长与短期回调交织的趋势。2021年，非洲出生艺术家的超当代艺术作品销售额从前一年的1620万美元跃升至4060万美元，年增长率高达150%，标志着非洲艺术市场在全球艺术舞台上的崛起，尤其是年轻艺术家群体表现抢眼。然而，市场热潮在2023年出现了回落。当年整体销售额下滑至1790万美元，较2022年的5210万美元大幅减少。其中，Julie Mehretu于2008年创作的《Walkers With the Dawn and Morning》以1070万美元成交，占2023年非洲艺术家作品销售总额的59%，显示出顶尖拍品对整体数据的显著拉动。值得注意的是，尽管短期市场波动，非洲是过去十年中唯一一个超当代艺术——这一通常是销售总额最小的艺术门类——其销量超越其他所有艺术门类的地区[36]。

与全球艺术市场的其他板块类似，非洲艺术品拍卖在过去两年同样经历了下滑。根据Artnet价格数据库，2024年非洲大陆艺术品拍卖总额略低于1700万美元，为近十年来的最低水平[37]。尽管整体市场低迷，非洲女性艺术家却在逆势中实现突破。2024年，非洲女性艺术家的拍卖销售占比达到52.8%，连续第二年超过男性艺术家，使非洲成为全球首个女性艺术家在拍卖市场上实现销售领先的地区。同年，国际主流拍卖行（包括苏富比、佳士得、富艺斯、邦瀚斯以及Strauss & Co.）共录得452位非洲女性艺术家作品成交，较2023年的288位显著增加；其拍卖总成交额达2200万美元（约合1750万英镑），在整体市场缩减的背景下展现出强劲的增长势头[38]。同时，2024年拍卖价格排名前五的作品均出自女性艺术家之手。其中，埃塞俄比亚裔美国艺术家朱莉·梅赫雷图（Julie Mehretu）表现尤为突出，她的抽象丙烯与墨水画作《Mumbaphilia (J.E.)》在佳士得以580万美元成交[39]，不仅成为年度最贵的非洲艺术品，也进一步巩固了她作为全球最具市场影响力的非洲艺术家之一的地位。

参考文献

- [1] 香港特别行政区政府投资推广署 (Invest Hong Kong). Hong Kong – Advantages and Opportunities / ART (香港艺术优势与商机) [EB/OL]. 香港: 香港特别行政区政府, 2024-01.
- [2] Otsuki, Richard. HSBC Sees Untapped Potential in Hong Kong Art Warehouses[EB/OL]. finews.asia, 2024-05-03.
- [3] 香港特别行政区政府家庭办公室发展团队 (Family Office Development Team). 新资本投资者入境计划 [EB/OL]. 香港: 家庭办公室发展团队官网, 2025-03.
- [4] Invest HK. Another 150 family offices express interest in setting Hong Kong[EB/OL]. South China Morning Post, 2025-03-30.
- [5] Observer. Is Hong Kong still the leading art hub in the Asia-Pacific region?[EB/OL]. 2025-03-25.
- [6] McKinsey & Company. Southeast Asia quarterly economic review: A short-term spark? [EB/OL]. 2025-09-26.
- [7] McKinsey & Company. Diversifying global supply chains: Opportunities in Southeast Asia [EB/OL]. 2024-09-05.
- [8] 新加坡国家艺术委员会 (NAC). Singapore Cultural Statistics 2023 [R]. 新加坡.
- [9] Movius, Lisa. Singapore's guitar-strumming new prime minister sparks hopes of more artistic support and freedom[EB/OL]. The Art Newspaper, 2024-05-28.
- [10] Movius, Lisa. From organisations nurturing young talent to a successful new art fair: Singapore's art scene is hitting its stride[EB/OL]. The Art Newspaper, 2025-01-18.
- [11] Kakar, Arun. A Smaller ART SG 2025 Signals Optimism for Singapore's Art Market[EB/OL]. Artsy, 2025-01-17.
- [12] Deloitte LLP. International Wealth Management: Perspectives[EB/OL]. Deloitte.
- [13] 新加坡金融管理局 (Monetary Authority of Singapore, MAS). Wealth Management Development[EB/OL]. 新加坡: MAS.
- [14] 新加坡《所得税法案》 (Income Tax Act 1947) [EB/OL]. 新加坡: 新加坡政府, 1947.
- [15] WTS Global. Singapore: Updates to Singapore's Tax Incentive Schemes for Funds [EB/OL]. 2025-01-14.
- [16] PricewaterhouseCoopers Singapore. Changes to the Singapore Fund Tax Incentive Schemes [EB/OL]. 2024-10.
- [17] DLA Piper. Amendments to the Singapore Fund Tax Incentive Schemes – Is it all about regular funds or also single family offices? [EB/OL]. 2024-10-11.
- [18] Artprice. The Art Market in 2023 – The Top Performing Countries [EB/OL]. 巴黎: Artprice, 2023.
- [19] 《中国嘉德年报》[EB/OL]. 访问日期不详.

参考文献

- [20] Art Basel / UBS. 《The Art Basel & UBS Art Market Report 2025》[EB/OL]. Basel / Zurich: Art Basel & UBS, 2025.
- [21] Movius Lisa. How Shanghai' s art scene burst back to life for massive art [22]Artsy Editorial. Young & diverse artists shine — 2024 edition ART021 Shanghai[EB/OL]. Artsy, 2024.
- [24] 上海市人民政府 . 上海市 “1+25” 头部美术馆体系建设公告 [EB/OL]. 上海: 上海市政府, 2024-12-25.
- [25] 东文创产业研究 . 数字 IP 市场培育行动方案 (2022-2025) [EB/OL]. 2023-04-06.
- [26] 解放日报 . “高米” 数字头像首发 38 元即暴涨 市场反应强烈 [EB/OL]. 解放日报, 2025-03-20.
- [27] Artsper Partner Blog. The rising importance of the Middle Eastern art market[EB/OL]. Artsper, 2024-07-30.
- [28] “The Middle East is shaping the world' s art market” [EB/OL]. The National News, 2025-02-07.
- [29] “Beyond Emerging Artist 2024” [EB/OL]. Abu Dhabi Art, 2024.
- [30] “Sotheby' s establishes a foothold in Saudi Arabia after hosting the kingdom' s first major auction” [EB/OL]. Art News, 2025-02-10.
- [31] “New frontiers — auction houses venture into new territories” [EB/OL]. Art Insider, 2024.
- [32] Carollo, Elisa. Christie' s Opens in Saudi Arabia, Expanding Its Presence in the Middle East[EB/OL]. Observer, 2024-09-17.
- [33] Artnet News. Introducing the Intelligence Report: The Year Ahead 2025[EB/OL]. Artnet, 2025-03-18.
- [34] ArtChart. Middle-Eastern Art Auctions in Fall 2024: Insights into Iran' s Art Market[EB/OL]. 2024.
- [35] African Development Bank (AfDB). New Report Highlights Africa' s Strengthening Economic Growth Amid Global Challenges[EB/OL]. Abidjan: AfDB, 2025-03-10.
- [36] Art kliq. Artnet' s 2024 Intelligence Report: African Art Market Insights[EB/OL]. 2024.
- [37] Artnet News. Temperature Check: Is Africa' s Art Market Cooling?[EB/OL]. 2024-10-17.
- [38] Agustino Lopez, Phoebe Pullar. “No longer on the margins’ : how women are outperforming men in Africa’ s art market” [EB/OL]. The Guardian, 2025-02-24.
- [39] Julie Mehretu. Mumbaphilia (J.E.) (acrylic and ink on canvas, 243.8 × 182.9 cm.)[EB/OL]. Christie' s, 2018.

小 结

总体来看，区域艺术市场正从“单一中心”走向“多极竞合”：香港凭借自由港制度、顶尖拍卖资源与成熟金融体系，牢牢占据亚洲高端艺术交易与艺术金融枢纽的位置，但在地缘政治不确定性、供应链外迁与资金“南移”趋势的压力下，其长期优势正被新加坡、东南亚及中东等新兴节点所稀释。新加坡则依托强力的政府文化资助、税收与基金豁免制度，以及家族办公室与财富管理升级，走出一条以“区域藏家+全球资金中转+政策友好”为特征的上升路径，逐步形成与香港分工而竞争的双中心格局。在中国内地，北京凭借嘉德、保利等头部拍卖行，依旧在古董与书画拍卖领域保持主导。然而，面对高价板块收缩、民营生态薄弱以及缺乏多层级市场闭环的情况下，其“全国风向标”角色面临实质性削弱。上海则通过艺博会集群、民营美术馆体系以及数字艺术与数据交易所的试点，构建出一个以一级市场、当代艺术与数字资产为支点的综合生态，在新一轮结构重组中获得了更强的成长韧性与国际化潜力。

在中国以外，迪拜、阿布扎比与利雅得借助主权财富基金投入、重磅博物馆项目以及苏富比、佳士得等国际拍卖行的进驻，迅速从区域边缘走向全球艺术资本新前沿。非洲市场则在整体成交量有限、波动显著的前提下，呈现出以超当代板块和女性艺术家为先锋的“高成长、小基数”特征，显示出未来十年在全球市场中重新定价的可能性。

综合这些区域动向，全球艺术版图正从以往“纽约 伦敦 香港”的单线结构，演变为由香港/上海、新加坡、中东和非洲等多点构成的网络型格局：资本与藏家在不同城市之间寻找税制、监管与文化身份的最佳组合，艺术金融产品也逐渐从简单的拍卖与收藏，转向与自由港制度、家族办公室、数字资产与跨境清算机制深度耦合。

对艺术金融而言，这意味着估值、风控与布局逻辑必须从“单一价格中心+单一货币+单一市场周期”，转向真正意义上的跨区域、多币种、多制度的协同与博弈。在这一多极化进程中，谁能准确地把握地缘动态、政策演进与资本流动的节奏，谁就掌握了下一阶段艺术市场的话语权与定价权。

6

金融市场与艺术金融

在全球经济进入高波动性、低确定性的发展阶段后，金融市场已成为重塑艺术金融结构的核心变量：利率政策、货币体系稳定性、跨境资本流动、金融监管取向与财富结构变化，正深刻影响艺术品的估值逻辑、收藏行为与金融化路径。如果说艺术市场的区域竞争体现的是“空间结构的重组”，那么金融环境的变化塑造的则是“底层代码的重写”——美元利率周期转换、中国货币政策的量宽与结构性收缩并存、家族办公室与高净值资本的全球再配置、加密资产与数字货币的制度博弈，共同构成了未来十年艺术金融的真正驱动力。

在这一体系下，艺术品不再仅是文化符号或奢侈消费品，而逐渐被视为一种跨周期、跨区域、跨资产类别的“配置型资产”：既承载避险与保值的需求，也逐步嵌入全球资产配置、抵押融资、家族信托与数字资产生态之中。因此，在讨论艺术金融问题时，必须将其置于全球货币体系演进、宏观政策联动与国际资本配置的动态链条中去理解，才能真正把握艺术市场的结构性变化与未来的制度方向。



6.1 全球货币政策影响

6.1.1 美联储独立性受挑战引发资本流动波动

美联储（Federal Reserve System）是美国的中央银行体系，其核心职责包括：执行货币政策、维护金融体系稳定、监督和监管金融机构、促进支付与结算系统的安全高效运作，以及保障消费者权益与支持社区发展 [1]。在货币政策工具中，公开市场操作（Open Market Operations, OMO）[2] 是美联储调节市场流动性、释放或回收基础货币的主要手段。通过与指定交易商进行政府证券或外汇的买卖交易，中央银行得以影响短期利率与货币供给，从而调整货币政策。

作为独立的政府机构，美联储运作资金

并不通过国会预算拨款，而是主要依赖其所持政府证券的利息收入。扣除运营成本后，剩余利润则上缴美国财政部 [3]。独立性意味着美联储在制定政策（尤其是设定利率）时不受白宫或国会直接干预。这种制度安排使其能专注于实现长期经济目标，如控制通胀和维护金融稳定，而不受短期政治压力影响。尽管民选政府设定中央银行的总体使命，但赋予其在执行过程中使用自主工具（如利率）的权力，旨在避免政客因追求选举利益而推动不利于经济长期发展的宽松政策。

通常，总统通过提名联邦储备委员会成员来间接影响美联储的政策方向，但这些人选必须经过参议院批准。然而，2025 年 2 月 18 日，特朗普总统签署了一项行政命令，试图扩大政府对独立机构的控制范围，引发了外界对其将如何挑战这些机构独立性的担忧。该命令仅部分适用于美联储，主要针对其监管华尔街的职能，对货币政策决策（如调整基准利率）部分则给予豁免 [4]。尽管如此，该行政命令涵盖范围之广已引发各界对其是否适用于美联储的质疑。鉴于特朗普有过多次试图影响美联储利率决策的历史，许多人担心这可能成为“滑坡效应”的起点，即总统未来或许会轻易修改命令范围，将干预扩大至货币政策核心领域 [5]。

在宏观经济层面，中央银行若缺乏独立性，可能受到政治压力，导致在通胀高企时仍被迫降息以刺激经济增长，从而引发价格持续上涨，甚至造成恶性通胀。利率是中央银行控制通胀的关键工具。2022 年，美联储正是依靠持续加息来应对美国 40 年来最严重的一轮通胀 [6]。然而，民选官员通常更偏好低利率政策，因为较高的借贷成本可能抑制企业投资和消费者支出，不利于政治支持率。在金融市场层面，投资者高度依赖央行的政策稳定性与中立性来作出预期判断。研究表明，中央银行的独立性往往有助于改善市场表现。高度独立的央行可向市场释放出良好治理和政策可信度的信号，并通过有效控制通胀预期，提高股市回报与资本

市场的稳定性 [7]。反之，若市场怀疑美联储缺乏政策自主性，将削弱对其政策决策的信任，可能引发资本外逃、资产价格剧烈波动。以土耳其为例，其央行失去独立性后，大量投资者撤资，导致本币大幅贬值，股债市场和主要股指遭受重挫 [8]。

当美联储的独立性受到挑战时，艺术市场也可能受到潜在冲击。高端艺术品市场的主要买家为高净值投资者，其财富在很大程度上与股票和债券等金融资产密切相关。若美联储失去独立性，市场可能预期通胀上升或货币政策方向趋于不确定，从而引发金融市场波动。此类环境下，投资者可能因资产缩水或对未来缺乏信心而趋于保守，更倾向于减少对艺术品这类非必需投资品的支出。这一趋势可能导致一级市场销售放缓，二级市场的价格也承受下行压力。此外，若美联储政策失序，导致美元汇率波动增强，将进一步抑制跨国艺术交易的意愿，尤其是国际藏家在面临汇率风险时可能选择观望。尽管美联储可能在未来采取降息措施以应对宏观经济不确定性，但在短期内，买家更可能采取审慎策略，转向具有稳定市场表现的艺术家作品 [9]。回顾 2021 年和 2022 年，在利率处于历史低位、市场流动性充裕的背景下，艺术市场吸引了大量投机性收藏者。然而，2024 年该市场规模缩减显著，交易额下降至 1.01 亿美元，较前两年减少了约 71%。随着新兴艺术家与短期投资者在回调中首当其冲，藏家在购买行为上趋于保守，主要关注具有成熟二级市场支撑的艺术品。

6.1.2 中国政策转向刺激短期市场，但长期收缩

2024 年 9 月，国家加力推出一揽子增量政策，涵盖了从宏观经济到微观主体、从实体经济到资本市场的主要薄弱环节。本轮政策主要包括五方面内容：加力提效实施宏观政策；进一步扩大内需；加大助企帮扶力度；促进房地产市场止跌回稳；

努力提振资本市场 [10]。

面对 2023 年底以来经济复苏动能不足、房地产持续低迷、内需疲软等压力，中央经济工作会议将连续实施了 14 年的“稳健的货币政策”调整为“适度宽松的货币政策” [11]。中国央行自 2024 年起采取一系列“宽货币”操作以稳住增长，通过下调中期借贷便利（MLF）和贷款市场报价利率（LPR）释放流动性 [12]。1 月 15 日，MLF 到期 7790 亿元，中国人民银行开展中期借贷便利操作，操作金额为 9950 亿元，利率为 2.5%，与前次持平。随后 1 月 22 日公布的 LPR 亦保持稳定，1 年期和 5 年期以上 LPR 分别为 3.45% 和 4.20%。然而进入年末，货币政策宽松节奏明显加快。11 月 25 日，央行将 MLF 操作利率下调至 2.0%，为年内低点，释放出明显的政策转向信号。紧随其后，12 月 20 日 LPR 大幅下调，1 年期 LPR 降至 3.1%，5 年期以上 LPR 降至 3.6%，与年初相比分别下调 35 个和 60 个百分点。截至 2025 年 3 月 20 日，这一利率水平仍维持不变，显示出宽松政策的持续性。MLF 和 LPR 的下调组合拳直接降低了企业融资和居民按揭贷款成本，体现出央行通过引导 LPR 下行释放流动性、降低融资成本，以刺激短期市场需求、稳定经济增长的明确政策信号 [13]。

然而，从长期趋势来看，中国货币政策始终保持“总量平稳、结构优化、风险可控”的战略定力，体现出一种“结构性收缩”的深层逻辑。两项政策工具充分体现了中国货币政策在“短期稳市场、长期控风险”的取向，兼具逆周期调节作用和长期制度化安排的作用 [14]。其中，互换便利机制允许符合条件的证券、基金、保险等非银金融机构以股票、股票 ETF、债券等为抵押，向央行换入国债、央票等高流动性资产，用于满足其抵押融资需求。这一机制打通了央行向非银机构定向提供流动性的通道，是对传统货币政策框架的重要补充。股票回购增持再贷款则通过“专项专用、封闭运行”的方式，引

导银行向符合条件的上市公司及其主要股东提供专项贷款，用于回购本公司股票或增持行为，增强市场信心、稳定公司股价。这两项工具均内嵌逆周期调节属性，当市场超跌、股价被严重低估时，上市公司和行业机构买入意愿增强，相应工具的使用量也会上升；而在市场情绪修复、股价回升后，工具使用的必要性自然下降，实现一种市场自我稳定的内在机制。通过构建这种“顺势强化、逆势托底”的政策逻辑，央行为稳定市场预期、抑制市场过度波动、促进资本市场长期健康发展提供了更加制度化的支撑。

6.2 艺术品金融化

6.2.1 高净值人群将艺术品作为避险资产

在全球经济不确定性加剧、通胀压力上升以及传统金融市场频繁波动的背景下，高净值人群（HNWIs）日益倾向于将艺术品纳入其资产配置体系，将其作为一种具有避险功能的另类投资工具，以应对经济波动并保全资产价值。根据瑞银发布的《2024 年亿万富翁抱负报告》（Billionaire Ambitions Report 2024），有 32% 的亿万富翁计划增加对美术品与古董的投资，以寻求资产多元化 [15]。同样，巴塞尔艺术展与瑞银联合发布的《2024 年全球收藏调查》指出，超过 85% 的高净值人士认为，相较于股票等传统资产，艺术品是一种相对安全的投资选择，并有相似比例的受访者视其为实现投资组合多元化的重要工具。仅有不到 10% 的高净值人士表示，金融市场波动、高利率或通货膨胀对艺术品价格构成显著负面影响。可以预见，在投资者日益重视风险对冲与配置稳定性的背景下，艺术品在资产组合中的权重将继续提升。值得注意的是，艺术品配置仍高度依赖投资者的财富层级。在 2024 年，净资产超过 5000 万美元的超高净值人群（UHNWIs）平均将其 25% 的可投资资

产配置于艺术品，而净资产低于 500 万美元的投资者，其艺术品配置平均仅为 12%。

近年来，艺术品市场的结构性变化日益显著，艺术品作为金融资产的属性也在新的市场环境中被重新评估。相较于股票、债券等传统金融资产，艺术品的市场波动性较低，其价格走势与宏观经济的相关性相对较弱，具备较强的独立性。这种低相关性使艺术品成为对冲金融市场系统性风险的理想工具。在经济下行周期，艺术品等投资级收藏品往往能够维持其价值，甚至跑赢传统资产类别，呈现出“避风港”属性。例如，Artprice100 指数（涵盖全球拍卖市场表现最佳的 100 位艺术家）显示，当代艺术品在过去五年中的年均升值率达 10%，高于标普 500 指数的历史年均回报率（7.8%）[16]。此外，艺术品的长期升值趋势持续跑赢通胀，进一步巩固了其作为有形价值储存工具的市场认知。尽管艺术品对通胀具有一定的抵御作用，但其抗通胀效果仍低于如钻石和邮票等收藏品类。值得注意的是，这类资产更易获取、储存和替代，但在通胀回落时期，其价值波动风险也相对更高 [17]。相比之下，艺术品的非同质性和文化属性在长期配置中更具优势。

科技发展也在推动艺术品市场向更加透明和规范的方向演进。“现实世界资产代币化”（通过区块链技术）为艺术品解决了来源追溯与所有权验证问题，为高净值人群提供了更可信的投资路径。与此同时，人工智能辅助的估值模型和部分所有权模式也在重塑艺术投资格局，使原本专属精英收藏家的市场逐渐向更广泛的投资者开放。数字艺术和生成艺术的兴起，正在进一步获得主流认可与金融正当性 [18]。

然而，在经济不确定性加剧、主流资本趋于保守的大背景下，艺术品的流动性问题成为行业关注的核心。与传统金融工具不同，艺术品在市场萧条期往往“有价无市”，实际交易机会极其稀缺。即便是市场认定的“蓝

筹艺术品”，也可能在流动性受限的情况下大幅折价出售。这一特性使得艺术品难以构建真正意义上的流动池，也为艺术品质押融资、资产证券化等金融创新带来障碍。因此，当前市场呈现出明显的两极分化现象：一方面，蓝筹艺术品被视为相对稳妥的避险资产；另一方面，年轻艺术家的新作则被用作高风险投资工具。

目前仍具备一定流动性的作品，主要集中在艺术市场长期认可的蓝筹艺术家作品中，它们在藏家眼中被视作具有“价值存储”功能的抗周期资产。即便如此，这类作品的价格依旧出现缩水的趋势。自2013年市场调整以来，高价作品的价格天花板已经开始松动。过去，拍卖行通过严格筛选机制和学术背书尚能促成破纪录的天价成交；但近五年来，即使是蓝筹作品也鲜有突破亿元成交的案例。以2025年春拍为例，整季拍卖仅有一两件作品成交价超过一亿元，许多曾经被视为“天价”的作品如今只能以相对低价成交。

与此同时，市场另一端却表现出意料之外的活跃。低价作品、年轻艺术家的新作为成为资金流动的新通道。这部分市场成交频繁、反应灵活，尤其受到新兴藏家与投资导向型买家的关注。许多藏家将此类作品视为“早期股权投资”逻辑在艺术领域的平移，希望以低价入场博取未来高回报。这种现象虽有助于激活市场活力，但也引入了更高的金融风险与投机泡沫，尤其在艺术家声誉未稳、市场机制不成熟的背景下。

6.2.2 家族办公室艺术品信托配置占比提升

根据安永的客户调查，富裕投资者对另类投资的使用率更高：69%的超高净值投资者（可投资资产价值在3000万美元及以上）的投资组合中包含另类资产，而“大众富裕投资者”（可投资资产价值在25万至100万美元之间）中，这一比例仅为45%。高

净值投资者的家族办公室对另类投资的偏好更为突出。KKR的调查显示，在家族办公室管理的资产中，另类投资占比达42%，而股票仅占32%。2017年至2023年，家族办公室增加了对实物资产（如房地产、大宗商品、自然资源和设备）的配置[19]。

根据德勤与ArtTactic联合发布的《Art & Finance Report 2023》，艺术品和收藏品在家族办公室财富配置中占据重要地位。超过26%的家族办公室表示，他们将3%至5%的财富置于艺术相关资产；另有41%的比例超过10%。整体来看，家族办公室在艺术品领域的配置水平（13.4%）显著高于私人银行客户（8.6%）。

高盛于2023年发布的《家族办公室投资洞察报告》进一步指出，约有38%的家族办公室投资于收藏类资产，其中艺术品为首选（占比27%），其次为葡萄酒和飞机（各占14%）。在投资此类资产的家族办公室中，尽管多数受访者将个人兴趣视为投资动因，但仍有39%表示看重其在当前通胀环境下与传统资产的低相关性，并视其作为一种潜在避险工具。推动此类配置增长的主要原因包括对艺术的情感偏好（71%）、资产组合多元化的需求以及与传统资产回报的低相关性。整体来看，艺术类资产正逐步从边缘性配置转向具战略意义的资产类别，预计未来在家族办公室信托结构和传承安排中的角色将进一步增强。此外，Stonehage Fleming的调查也显示，艺术与收藏品的加权平均配置已达10.9%，进一步印证了此类资产在高净值家族财富结构中的战略地位。

根据《2023年UBS全球家族办公室报告》，艺术品在家族办公室投资组合中的平均配置比例约为2%，与私募债务、黄金及贵金属等另类资产类别相当。尽管如此，仍有14%的家族办公室表示，计划在未来一年内探索提升艺术与古董类资产的配置比例，反映出该类资产正获得越来越多的战略性关注。

6.3 风险管理与监管

6.3.1 艺术品金融化风险（泡沫、欺诈）需强化监管

艺术品金融化是指将艺术品作为一种投资资产，通过交易、评估、融资和资本运作等方式实现价值流转与增值的过程。艺术品金融化为艺术市场带来了多方面的积极影响：它推动了艺术市场的标准化、可比性和量化，在提升市场规范性的同时增强了投资者的信心；同时，金融化也通过允许艺术品实行证券化交易，显著提升了艺术市场的流动性。当艺术品以艺术基金或交易所交易基金（ETF）进行份额化交易时，普通投资者可以通过购买部分股权参与其中，无需购买整件艺术品。这种碎片化的投资方式扩大了投资群体，提高了市场的参与度。金融化还促进了艺术品估值方法和价格发现机制的完善，使得定价更加准确和透明，降低了信息不对称，进而提升了市场的公正性和运行效率。对于投资者而言，艺术品作为独特的资产类别，能够为投资组合提供多元化的选择，有助于对冲传统市场的波动，降低投资风险[20]。

尽管艺术品金融化带来了许多积极变化，但也伴随着一系列风险。虽然金融化提高了艺术品市场的流动性，但也可能催生市场泡沫。艺术市场的从众行为往往导致非内在价值驱动的过度投机行为，当泡沫破裂后，投资者将面临资产价值大幅缩水的风险。此外，由于艺术品的价值与艺术家高度绑定，其价格往往随市场对艺术家信心的起伏而剧烈波动，进一步加剧了投资的不确定性。例如，达米恩·赫斯特（Damien Hirst）在2008年与苏富比合作，推出专场“Beautiful Inside My Head Forever”[21]。该专场恰逢2008年金融危机爆发前夕，最终以超过1.1亿英镑（约合1.98亿美元）的总成交额收官，一度被视为“艺术作为投资”理念的

高光时刻。然而，十年后再回顾，当年上拍的19件作品再度流通在拍卖市场时，结果却远不及预期：这批作品最初吸引买家支付了810万美元，但在转售时仅卖出约520万美元，总体损失近300万美元。其中有17件作品的价格较首次拍卖大幅贬值，11件拍品的贬值幅度超过了原售价的40%[22]。尽管二级市场的表现并不足以完全定义赫斯特的艺术成就，但该案例却揭示了当代艺术市场在金融化过程中的结构性矛盾，以及艺术市场与金融系统在过度杠杆、市场信心膨胀与高度全球化的推动下所形成的同步脆弱性——二者极易在繁荣后迅速陷入衰退。

业内分析指出，艺术品正从收藏品转向资产配置工具。未来十年，艺术金融化可能催生万亿级市场规模，但也需警惕其中的市场估值泡沫。因此，强化监管已成为艺术市场可持续发展的必要条件，具体措施包括：建立统一的艺术品估值标准、加强拍卖行和艺术基金的信息披露义务、引入反洗钱与反避税审查机制、推动数字艺术品依托区块链实现透明化，以及提高投资者的专业认知水平。通过合理监管，可以在尊重艺术市场规律的基础上，抑制过度投机行为，防范系统性金融风险。

与此同时，艺术品金融化的进程中监管缺失也带来了显著的欺诈风险。正如美国参议院在2020年所指出的，艺术市场是“美国最大的合法但不受监管的行业之一”[23]，其交易常涉及巨额资金，但缺乏类似证券或商品期货市场那样的集中监管框架。这种结构性的监管真空，为欺诈行为提供了空间。例如，艺术经纪人伊尼戈·菲尔布里克（Inigo Philbrick）在2016年至2020年间，通过构建离岸公司网络，在缺乏审计与监管的环境下，多次将同一件艺术品出售给不同投资者，或将并不拥有产权的艺术品作为贷款抵押进行融资。通过口头或伪造文件获取信任，其欺诈规模高达8600万美元[24]。此类案例暴露出艺术品作为“资产”在进行包装、

流通与抵押的过程中，极易滋生金融欺诈，尤其在投资为目的、买家并未亲自接触作品的交易结构下最为常见。目前，我国针对艺术品金融产权化的法律法规仍相对滞后，相关的政策体系也不够完善，使得艺术品金融交易在法律层面上存在诸多不确定性，容易引发纠纷和风险。因此，艺术市场金融化的健康发展，仍需从多方面加强制度建设，例如建立专门监管机制、强化尽职调查与交易透明度、规范跨境与离岸交易结构，以及提升司法追责效率等。

6.3.2 推动全球艺术品金融监管框架建设

尽管与传统金融市场相比，艺术品市场的监管体系仍然较为薄弱，但近年国际层面的法律调整为高价值艺术品交易带来了更大的透明度。在推动全球艺术品金融监管框架建设过程中，国际社会正在逐步认识并应对艺术市场中的金融风险与监管缺口。

自 2020 年以来，新的反洗钱法重塑了艺术品交易格局，例如欧盟的“第五项反洗钱指令”[25] 要求经销商、画廊和拍卖行对超过一定金额的交易进行客户身份核验，以防止潜在的非法金融活动。反洗钱法规旨在通过对客户进行尽职调查、报告可疑交易并保持清晰的交易记录来防范洗钱风险。这意味着相关机构必须核查高价值购买的资金来源，通过正式文件验证客户身份，并对异常支付模式保持警惕。举例而言，若出现未知买家的突然大额现金交易，可能会触发进一步审查，并要求补充相关文件方可继续交易。这些措施将艺术界纳入更广泛的金融监管体系，确保艺术品（包括版画和复制品）不会被用作洗钱工具[26]。

同样，美国已采取措施将反洗钱法规应用于艺术品市场。2021 年颁布的《2020 年反洗钱法案》包括针对古董和艺术品贸易中非法金融活动的条款[27]。第 6110 条授权美国财政部金融犯罪执法网络为古董经销商实施监管。然而，该法重点针对古董领

域，更广泛的艺术品市场仍基本处于反洗钱监管之外。2022 年 7 月，美国众议院在当年通过的《2023 年国防授权法案》中包含了“ENABLERS 法案”（Establishing New Authorities for Businesses Laundering and Enabling Risks to Security），拟对艺术品经销商和拍卖行施加反洗钱义务。然而，在美国律师协会和其他行业代表的强烈反对下，该法案最终在众议院被否决。由此可见，尽管更广泛的艺术品市场已经引起政策关注，但由于立法难度大和行业阻力，美国目前仍未建立起有效的反洗钱法律框架[28]。

艺术基金作为连接艺术市场与资本市场的重要通道，当前仍面临监管缺失与制度碎片化的挑战。在美国，面向公众或涉及证券发行的证券型艺术基金理论上应受到证券交易委员会监管，履行注册披露义务或通过豁免机制（如 Reg D）运作。但许多艺术基金通过私募方式规避监管，缺乏统一的行业监管标准。为了避免被归类为《1940 年投资顾问法案》下的“投资公司”，艺术基金往往控制在 100 名投资者以内，或仅面向符合“合格购买人”定义的 499 名投资者开放，从而规避更为严格的监管条款[29]。

在全球金融体系日益紧密的背景下，推动全球艺术品金融监管框架的建设已成为国际社会亟需应对的问题。各国监管尺度不一、信息披露标准不统一，导致跨国交易成为合规漏洞的“灰色地带”。为建立有效的全球监管框架，有必要推动各国在艺术品交易的身份识别、资金来源核查、可疑交易报告机制等方面实现制度协调，并通过如金融行动特别工作组（FATF）等国际组织推动标准制定和监管协同。此外，鼓励艺术品行业内部自律机制的发展，如建立透明的交易记录系统与艺术品溯源数据库，也将有助于提升市场透明度与合规水平。唯有通过多边合作与制度创新，才能在尊重艺术市场自由与隐私的前提下，有效防范其被滥用于非法金融活动的风险。

6.4 加密货币与艺术金融创新

6.4.1 美国 SEC 加强艺术类代币审查

近年来，美国证券交易委员会（SEC）显著加强了对艺术类非同质化代币（NFT）的监管力度，尤其聚焦于其是否构成证券的法律界定。在 2023 年 8 月的 Impact Theory 案中，SEC 指控该公司通过销售 NFT “Founder’s Keys”，构成了未经注册的证券发行 [30]。SEC 指出，该公司向公众宣传这些 NFT 的潜在升值空间，并鼓励投资者将其视为对公司未来发展的投资，从而使其具备了“投资合同”的特征。最终，Impact Theory 同意支付超过 600 万美元的罚款与利息，并销毁相关 NFT 以达成和解。此类执法行动迅速引发了来自艺术界和法律界的广泛质疑。2024 年 7 月，音乐人 Jonathan Mann 与艺术家兼法律学者 Brian L. Frye 向 SEC 提起诉讼，质疑其在 NFT 案件中适用证券法的合理性，认为将数字艺术品直接归类为证券超出了 SEC 的法定授权范畴 [31]。

与此同时，SEC 于 2024 年 8 月进一步将监管焦点扩大至全球最大的 NFT 交易平台之一——OpenSea。当月，OpenSea 收到 SEC 发出的韦尔斯（Wells）通知，表明该机构计划对其提起执法行动，指控其平台上的 NFT 产品可能构成未注册证券。然而，仅数月后，SEC 于 2025 年 2 月宣布终止对 OpenSea 的调查，不再采取进一步执法措施 [32]。此举被外界广泛解读为 SEC 在数字资产监管态度上的重大转变，可能意味着未来将朝着更明确、透明和包容的监管框架发展。

值得关注的是，SEC 主要依赖于“豪威测试”以评估 NFT 是否构成证券。该测试源自 1946 年美国最高法院的判例，判定一项交易是否为“投资合同”——即证券——需满足四项标准：（1）存在资金投入；（2）该投入用于共同企业；（3）投资者有合理

的获利预期；（4）预期利润主要来源于他人的努力 [33]。一旦某项 NFT 发行与交易符合上述标准，SEC 即可依据《证券法》将其纳入证券监管范围。因此，尽管并非所有 NFT 都属于证券，但凡涉及募资宣传、集中经营与收益预期的项目，均可能受到 SEC 的审查与监管。

SEC 日益将 NFT 发行人收取的转售版税纳入监管考量，认为此类机制可能在一定程度上激励发行方推动 NFT 的市场价值增长，从而使 NFT 交易行为更接近“证券”的法律定义 [34]。由于 NFT 发行人在每次转售过程中持续获得版税收入，这使其经济利益直接与二级市场交易活跃度和 NFT 价格挂钩，其经济利益与二级市场交易活跃度及 NFT 价格直接挂钩。这种利益结构会促使发行方不断推动项目发展、维护社区热度、扩展使用场景，从而强化买家的升值预期。正因为此，SEC 认为转售版税机制可能呼应豪威测试中的后两项关键标准——即投资者的预期收益主要来自发行方和第三方的努力。简言之，当 NFT 项目的设计机制将发行方的收益与市场表现绑定，并引导投资者期待因他人努力而获利时，该 NFT 就更有可能被 SEC 认定为投资合同，从而受到证券法的监管。这一思路也反映出 SEC 在 NFT 监管逻辑上的延展：不仅关注首次发行时的募资行为，也逐步审视持续性激励所带来的证券属性。

作为特朗普第二个总统任期内首批支持加密货币的举措之一，SEC 推翻了《SAB 121》（Staff Accounting Bulletin No. 121）的指导意见，该意见要求机构将为客户持有的数字代币视为资产负债表上的负债。这一政策转变突显了特朗普政府或将在数字资产领域采取更为积极和宽松的态度，与拜登执政时期 SEC 相对谨慎的态度有明显区别。然而，中国则采取了更为严格的措施，全面禁止加密货币交易和挖矿活动，促使全球加密货币企业纷纷转向监管更友好的司法管辖区。

尽管 SEC 对 NFT 采取日益严格的监管措施，但近期的政策变化可能预示着其在数字艺术和 NFT 领域将采取更为明确和友好的监管取向。预计未来监管趋势将从执法为主转向规则明确，重点聚焦 NFT 的经济实质、转售版税激励、平台责任与技术合规。SEC 可能推出分类指导原则，区分投资型与实用型 NFT，并加强对发行行为和平台的审查。随着国际合作与科技监管手段的发展，NFT 市场将迎来更清晰且系统的监管框架。

6.4.2 中国试点数字人民币应用

《国务院办公厅关于做好金融“五篇大文章”的指导意见》明确提出，要构建应用便利、安全高效的数字支付服务体系，持续推动数字人民币的发展。文件指出，要稳妥推进数字人民币的研发与应用，不断强化服务体系和金融基础设施建设，充分发挥数字人民币在各类金融场景中的赋能作用。近年来，中国在全国范围内积极推进数字人民币的试点，取得了显著进展。截至 2024 年 7

月，数字人民币试点已覆盖 17 个省市的 26 个地区，累计开立个人钱包 1.8 亿个，试点地区累计交易金额达到 7.3 万亿元 [35]。

与此同时，各地政府纷纷出台相应行动方案，进一步深化数字人民币的应用。今年年初，广州市发布了《关于进一步推动广州市数字人民币工作行动方案》，计划到 2025 年 6 月，在民生、体育、消费、文旅、公交、预付费等领域取得明显覆盖；至 2026 年底，基本实现数字人民币应用场景特定区域全覆盖，形成完善的数字人民币生态体系 [36]。

随着数字人民币试点的深入推进，其在艺术与文化产业中的应用也逐步落地并取得实效。2023 年 9 月，海南国际文化艺术品交易中心在海口正式上线数字艺术品交易平台，成为全国首批由交易所主导并提供数字人民币结算服务的数字艺术品交易场所 [37]。该中心引入国家信息中心主导的区块链服务网络（BSN），构建了具备艺术品确



数字人民币应用场景与交易规模

图表来源新华社《数字人民币应用场景更加丰富》2025 年 4 月 3 日。

权、上链、交易与溯源功能的“大唐链”，并实现与国际主流区块链的互联互通，为全球数字艺术品及资产的合规流通提供了制度基础与技术支撑。

目前，该中心已与荣宝斋等收藏机构合作，选取张大千、齐白石等名家画作，通过正版授权后制作成限量版数字复刻产品，作为首批上线发行产品。同时，平台支持以数字人民币进行交易与结算，标志着国家数字货币已正式进入高端文化资产交易领域。数字人民币的去中介化、可编程性和支付可控等特征，为艺术市场提供了更安全、合规、高效的支付手段，有助于进一步推动艺术市场的健康有序发展。

6.4.3 合规数字艺术平台逆势增长

自 2021 年以来，全球数字艺术市场迎来爆发式增长。Beeple 的作品《Everydays: The First 5000 Days》在佳士得以 6900 万美元成交，成为刷新数字艺术拍卖纪录标志性事件。尽管如此，在连续两年下降后，艺术类 NFT 的销售额在 2023 年进一步下降 51%，至 12 亿美元。

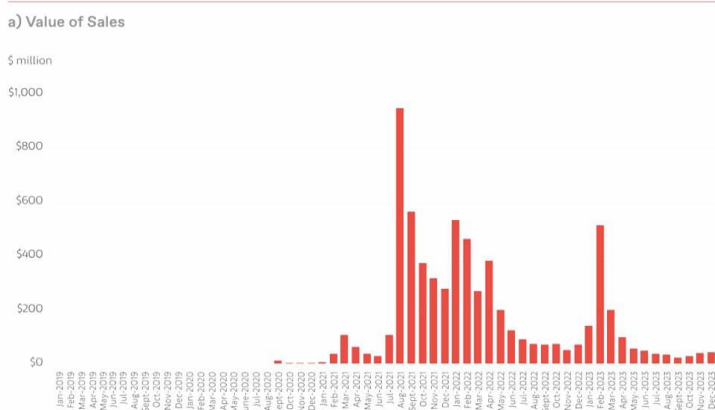
中国作为新兴市场中的重要力量，展现出强劲的发展动能。数据显示，2021 年中国数字艺术品市场规模达到 120 亿元人民币，年增幅超过 200%。尽管国际贸易摩擦加剧、国内经济增长放缓，传统艺术市场的年均增长预期从 8% 下调至 4%-5%，但数字艺术品板块却逆势上扬。2024 年上半年，中国数字艺术成交额同比增长 12%，成为艺术市场中少数保持增长的板块 [38]。

在合规框架下，以蚂蚁鲸探为代表的国内数字艺术平台基于蚂蚁链技术，构建起集数字藏品购买、收藏、观赏与社交分享于一体的闭环技术生态。由于监管要求（如禁止虚拟货币交易、限制二级市场流通），这类平台更强调藏品的文化属性与长期收藏价值。相比之下，OpenSea 与 SuperRare 等国际主流平台凭借去中心化优势支持 NFT 的自由交易与流通，2024 年其交易量占全球 NFT 市场总额的 80% 以上。然而，国内用户参与此类平台需格外注意政策风险，避免触碰合规红线。

2024 年，加密货币（尤其是比特币）价值显著上升，这主要受到多项宏观因素推动，其中最关键的是美国新政府的上台。特朗普重新执政后鲜明的“亲加密”立场，直接推动比特币价格从 2021 年约 50000 美元的高位飙升至 2024 年末的 106000 美元。比特币的这一飞跃为 NFT 生态系统带来了新的预期，市场普遍认为这可能预示着新一轮牛市周期的开启。

尽管这种积极情绪带动了 2024 年末收藏类 NFT 的销量上升，但艺术类 NFT 市场几乎未受到提振，凸显出艺术类 NFT 对市场情绪的“惰性”特征：在熊市中相对坚挺，但在牛市初期上涨有限。从全年数据看，NFT 市场整体仍处于下滑趋势。其中，艺术类 NFT 总价值同比下降 65%，交易数量减少 68%，独立买家数从 2023 年的约 16835 人跌至 5620 人 [39]。随着市场低迷与流动性减少，KnownOrigin、AsyncArt、MakersPlace 等一批 NFT 交易平台陆续宣布关闭，凸显生态内关键参与者面临的巨大压力。

Figure 1.9 Sales of Art-Related NFTs 2019–2023



2019-2023 年艺术类 NFT 销售额

图表来源：《2023 年巴塞尔艺术展与瑞银市场报告》，第 37 页
Art Basel & UBS Market Report, p. 37

参考文献

- [1] Federal Reserve. Who We Are – Overview of the Federal Reserve System[EB/OL]. Washington D.C.: Federal Reserve.
- [2] Federal Reserve. Open Market Operations[EB/OL]. Washington D.C.: Federal Reserve.
- [3] Federal Reserve. FAQs: About the Federal Reserve’ s Financial Statements [EB/OL]. Washington D.C.: Federal Reserve.
- [4] United States. Executive Office of the President. Ensuring Accountability for All Agencies (Executive Order 14215) [EB/OL]. 2025-02-18.
- [5] Smith C. Trump Tests Fed’ s Independence with Order Expanding Authority Over Agencies [EB/OL]. The New York Times, 2025-02-20.
- [6] Picchi A. The Federal Reserve should resist pressure from Trump [EB/OL]. CBS News, 2025-01-29.
- [7] Jin P., Zanella-Carrington L. Central bank independence, trust and financial market performance [EB/OL]. Cogent Economics & Finance, 2023.
- [8] Center for Economic Policy Research. Turkey shows why a central bank’ s independence is central [EB/OL]. CSM The Christian Science Monitor, 2021-03-22.
- [9] Alpert, Michael & Lawton, Thomas. What Do the New Trump Tariffs Mean for Fed Interest-Rate Cuts?[EB/OL]. Morningstar, 2025-04-09.
- [10] 中华人民共和国国务院 . 关于 2024 年中央和地方预算执行情况与 2025 年中央和地方预算草案的报告 [EB/OL]. 北京：国务院，2024-10.
- [11] 中华人民共和国国务院 . 关于推动 2025 年中央和地方财政政策、财政资金投向等重点任务的通知 [EB/OL]. 北京：国务院，2025-01.
- [12] 新华社 .《2024 年中国人民银行货币政策工具及金融运行情况》专题报道 [EB/OL]. 北京：新华社，2024.
- [13] 中国人民银行 . 中期借贷便利 (MLF) 操作相关政策说明 [EB/OL]. 北京：中国人民银行 .
- [14] 中国人民银行 . 统筹 “短期稳市场、长期控风险” 货币政策工具机制说明 [EB/OL]. 北京：中国人民银行 .
- [15] UBS. Billionaire Ambitions Report 2024 [EB/OL].
- [16] WallStreetZen. “THIS is How to Invest in Art in 2025 [Identifying Good Investments]” [EB/OL]. 发表于 WallStreetZen, 2025-06-09.
- [17] Art Basel. “Art investing in times of inflation” [EB/OL].
- [18] Forbes Business Council. The future of fine art and alternative assets: Trends to watch[EB/OL]. Forbes, 2025-02-07.
- [19] The Fool. High-net-worth alternative investments[EB/OL]. The Motley Fool, 年份不详 .

参考文献

- [20] Art Investment Funds: The Basics, Risks & Opportunities [EB/OL].
- [21] Damien Hirst. Beautiful Inside My Head Forever [EB/OL]. Sotheby's, 2008.
- [22] Artnet News. Damien Hirst resales: How his works fared on the market [EB/OL]. Artnet, 2024-03-12.
- [23] United States Government Publishing Office. Summary of 2017 Report to the Congress: The Art Market as a Vehicle for Money Laundering [EB/OL]. Washington, D.C.: GPO, 2017.
- [24] Law360/Arnold & Porter. Art Fraud Cases Highlight Importance of Due Diligence [EB/OL]. Washington, D.C.: Arnold & Porter Insights, 2025-01.
- [25] Laven Partners. 5 main changes made by the 5th AMLD [EB/OL]. 2024-11-15.
- [26] MyArtBroker. The art market is more regulated than you think[EB/OL]. London: MyArtBroker, 2025-08-06.
- [27] Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN). FinCEN launches regulatory process for new antiquities regulations[EB/OL].
- [28] ItsArtLaw. Art investment funds — the basics[EB/OL]. Published 2015-05-19.
- [29] Laven Partners. 5 main changes made by the 5th AMLD[EB/OL]. 2024-11-15.
- [30] U.S. Securities & Exchange Commission. SEC charges token issuer in first-of-its-kind digital asset securities case [EB/OL]. Washington D.C.: SEC, 2023-08-22.
- [31] Artnet News. NFT artists sue SEC after digital art sales boom [EB/OL]. Artnet, 2024-07-15.
- [32] Coindesk. SEC drops OpenSea investigation, easing pressure on NFT market [EB/OL]. 2025-02-22.
- [33] Investopedia. Does crypto pass the Howey test? [EB/OL]. Investopedia, 2024-06-11.
- [34] National Law Review. NFTs and securities-law issues are on the rise: SEC analysis relies on resale royalties[EB/OL]. 2024-10-20.
- [35] 新华社. 数字人民币应用场景更加丰富 [EB/OL]. 新华社, 2025-04-03.
- [36] 余继超. 数字人民币普及仍需闯关 [EB/OL]. 《证券时报网》, 2025-01-19.
- [37] 海南国际文化艺术品交易中心. 海南自贸港开展数字艺术品交易 提供数字人民币结算 [EB/OL]. 中新网 - 海南, 2024-09-29.
- [38] “2021 年我国数字藏品市场规模约为 2.8 亿元” [EB/OL]. 百度百家号.
- [39] Art Basel / UBS. The Art Market Report 2025 [R]. Basel / Zurich: Art Basel & UBS, 2025, p. 49.

小结

总体来看，全球货币与金融环境正在成为重塑艺术金融格局的“底层代码”：一方面，美国美联储独立性遭遇政治挑战、中国由“稳健”转向阶段性宽松并叠加结构性收缩工具，共同导致利率预期、汇率波动与资本流向的不确定性增加。在此环境下，高净值人群和家族办公室正加速配置具备“低相关性、抗通胀、可代际传承”特点的另类资产。艺术品由传统收藏品逐步演变为组合中的“避险锚”和声誉资本，同时在蓝筹艺术品与入门价位作品之间形成明显的结构分化：前者被视作价值储存工具，价格虽有回调但仍相对稳健，后者则被视作高风险高波动的“早期股权型”标的，为新资金提供了博弈空间。

另一方面，艺术品金融化与加密技术的发展在放大机会的同时，也急剧放大了风险——从达米恩·赫斯特拍卖案例所揭示的泡沫破裂、到伊尼戈·菲尔布里克的金融欺诈，再到跨境艺术基金与 NFT 项目中的监管真空，都表明艺术市场已经深度嵌入全球金融系统，却尚未建立起与之匹配的透明度与监管框架；欧盟与美国通过反洗钱立法、客户尽调要求与对艺术基金、艺术类代币的监管探索，正推动建立跨国协同的监管框架。与此同时，中国以数字人民币、合规数字艺术品交易平台为抓手，依托“链上确权+法币结算”的路径下为数字艺术和文化资产提供了另一种制度样本。

未来十年，艺术金融的核心竞争不只在谁拥有更多藏品或客户，而在于能否在“宏观货币周期—资产配置逻辑—金融创新工具—跨境监管协同”这一完整链条上，建立起更清晰的制度设计与风险管控能力。在保持艺术市场活力与创新的同时，需避免其沦为高杠杆、低透明度的灰色金融通道——这也将决定艺术资产能否真正迈入主流财富管理与家族信托的“核心配置层”。

7

科技影响与创新

随着全球艺术市场在宏观经济与资本结构重组的双重压力下进入深度调整期，科技正在成为重塑艺术金融生态的关键力量。无论是在线交易的制度化、AI生成内容对版权体系的冲击，还是区块链对确权、流通与安全机制的重构，技术创新已从“辅助性工具”转变为影响市场透明度、流动性、估值逻辑与监管框架的结构性变量。

换言之，科技不仅能优化艺术品的呈现方式或提升用户体验，而且在根本层面重新定义艺术品作为资产的属性——包括其能否被确权、追溯、交易以及金融化。正因如此，理解科技如何重塑交易模式、监管逻辑与价值体系，已成为讨论当代艺术金融不可回避的前提，而这也构成本章分析的核心意义。



7.1 线上交易占比 18%，VR/AR 提升体验

《巴塞尔艺术展与瑞银 2025 年艺术市场报告》显示，随着 2024 年市场整体下滑，在线销售额再次下降 11% 至 105 亿美元，虽低于过去四年水平，但仍较 2019 年高出近 76%[1]。在线销售所占份额与上年持平，占艺术市场总销售额的 18%，低于 2020 年 25% 的峰值，但仍是 2019 年及此前任何年份的两倍 [2]。这显示出在全球市场逐渐恢复正常的情况下，线上交易依然保持了重要地位，成为了艺术品市场不可或缺且具备持续增长潜力的组成部分。

2024 年在线销售额占经销商总销售额的比例为 22%，虽然比 2023 年下降了 1 个百分点，但与 2019 年的 13% 相比，有了显著的提升 [3]。新客户线上销售额占比从 2023 年的 35% 提升至 46%[4]，市场的数字化转型明显。此外，直播拍卖等形式也随着技术普及而迅速发展。

VR（虚拟现实）和 AR（增强现实）技术的发展，正在改变艺术品的展示方式。各大艺术展纷纷设立交互艺术作品展区，拍卖行也利用 VR/AR 技术，帮助买家通过电子设备远程鉴赏作品，提升了买家的参与度与沉浸感。

随着线上交易在整体市场中的占比不断提升，VR/AR 技术正为艺术品价值评估开辟出新的维度。与此同时，区块链技术的应用进一步推动了艺术金融路径向规范化、精细化拓展。这些技术的融合有望有效缓解艺术市场长期存在的信息不对称问题，显著提升市场的透明度。从更深层次来看，科技进步不仅改变了艺术品的展示方式，更在重塑买卖双方的交易范式。

7.2 AI 创作版权争议

艺术品作为金融资产具有稀缺性、可交易性及法律权属的明确性。AI 生成内容的版权归属争议直接影响其作为金融资产的确定性。从人工智能生成文章作品纠纷案——腾讯诉盈讯科技侵害著作权及不正当竞争纠纷案，到国外 Stephen Thaler 的版权申请案，众多案例正逐渐回应着关于 AI 创作版权的争议。

据相关信息显示，2024 年，上海“AI 换脸”侵害作品信息网络传播权纠纷案中，原告陈某系“某音”平台实名认证用户，其账号发布了 13 段由其拍摄的短视频，内容为女子身着古装进行展示，被告为上海易某网络科技有限公司，该公司开发了一款名为“某颜”的“某音”小程序，内置 AI 视频合成算法，可提供换脸技术，经比对，“某颜”小程序中展示的 13 段短视频在场景、镜头、人物造型及动作设计等方面，均与陈某发布的短视频基本一致，仅在人物面部五官特征上存在差别，“某颜”用户可通过观看广告或开通会员的方式，将小程序里视频中的人脸替换为自己的人脸，并保存生成结果 [5]。

上海高院微信发布的文章认为“本案系生成合成类算法应用场景下的著作权侵权纠纷，涉及使用 AI 技术对他人作品进行局部合成行为的性质认定。本案裁判明确‘AI 换脸’不构成对原作品的独创性改编与合理使用；使用 AI 技术提供网络服务者负有合理注意义务，不得利用算法技术侵害他人著作权。本案明晰了人工智能技术应用的合法边界，平衡兼顾了技术创新和权利保护之间的冲突” [6]。

同时，艺术品的金融化可能涉及证券化等多种创新形式，版权归属模糊会阻碍收益分配。艺术品金融领域内的 AI 创作版权争

议不仅是一个法律议题，也是一个经济挑战。明确版权归属、引入技术手段进行确权，将是准确评估 AI 创作经济价值的重要步骤。

7.3 区块链应用

区块链在确权方面的应用为艺术品市场提供了新的解决方案。通过将艺术品相关的所有权信息、交易记录和鉴定数据上链，区块链技术能够实现对这些数据的确权和认证。这种机制不仅有效解决了艺术品市场中常见的伪造和来源不明问题，也为艺术品的金融化运作提供了可靠的数据基础。通过将艺术品的历史交易记录、鉴定证书以及其他相关信息登记在区块链上，买家可以更容易地验证艺术品的真实性和来源，从而增强购买信心；而记录艺术品创作、流转、修复等全生命周期信息，则可以进一步解决传统艺术市场“真伪难辨”的痛点。

同时，数据安全与隐私保护是艺术品金融市场在数字化过程中不可忽视的重要议题，而区块链技术在这一领域也展现出了巨大的应用潜力。

在传统的艺术品交易中，敏感信息如买家身份、交易金额等信息有时面临泄露的风险，区块链技术在这一点上同样展现出重要潜力。传统艺术品交易中，买家身份、交易金额等敏感信息存在泄露风险，而区块链能够确保数据在传输过程中的安全性和隐私性，有效防止隐私被恶意截取或滥用。

区块链在数据确权与加密传输中的应用，不仅增强了艺术品金融市场的安全性和可信度，也为行业提供了更加高效的问题解决路径。在未来的数字化浪潮中，区块链技术有望继续推动艺术品市场向更加透明、安全和可持续发展的方向，为行业的长期繁荣提供可靠助力。

参考文献

[1][2][3][4] Art Basel, UBS. The Art Basel and UBS Art Market Report 2025[R]. Basel/Zurich: Art Basel & UBS, 2025: 30,56.

[5][6] 上海高院 . 2024 年上海法院知识产权司法保护新质生产力发展典型案例 [EB/OL]. (2025-04-23). <https://mp.weixin.qq.com/s/5bfdTSCUnmF8GNWvzOqq1Q>.

小 结

技术革新正在深刻影响艺术金融领域的交易范式，为市场带来更高的透明度与安全性。随着 AI 技术的发展，AI 生成作品的经济价值及其潜在挑战正逐步显现并被行业密切关注，然而这类作品是否能够成为新的投资选择仍需进一步观察与验证。同时，区块链技术的广泛应用不仅为艺术品真伪鉴定的问题提供了有效解决方案，也在数据安全与隐私保护方面展现出巨大潜力，为艺术市场的长期可持续发展奠定了重要基础。

8

政策建议与区域协同

基于前文对全球货币周期、区域艺术版图重塑、科技驱动下的市场创新，以及艺术品金融化带来的机遇与风险的系统分析，可以看出，艺术金融已从文化产业的边缘板块逐步演变为连接城市发展、跨境资本流动与数字经济战略的重要支点。在当今世界百年未有之大变局下，新加坡、中东等区域纷纷通过政策调整与财富管理体系重塑自身的艺术金融生态；而在国内，香港依托其独特优势，持续巩固其在艺术市场中的重要地位，北京与上海也呈现出差异明显但高度互补的市场结构。与此同时，技术力量——如区块链确权、AI 生成内容等，正深度嵌入艺术品的流通与监管体系，使艺术金融成为“宏观政策—城市产业结构—科技基础设施”三重交汇的关键领域。在此现实背景下，推动艺术金融高质量发展已不仅是文化产业范畴的议题，也是城市能级提升、区域协同治理、数字经济战略升级与全球合作竞争再定位的综合命题。本章从制度供给、市场建设、科技治理与跨区域协作四个维度提出政策建议，旨在通过完善艺术金融的制度基础、提升市场透明度与流动性、构建安全合规的数字艺术基础设施，并促进区域间的资源与产业协同，从而为城市实现文化软实力提升、金融创新活跃与文化消费扩容提供可持续路径，也为艺术品金融行业在新周期中的稳定运行与长远发展提供坚实支撑。



8.1 政策支持

8.1.1 推动绿色债券支持美术馆低碳改造

根据《上海市加快推进绿色低碳转型行动方案（2024—2027年）》，上海明确提出要“强化金融支撑机制”，支持在沪金融基础设施机构、金融机构等发展绿色债券等金融产品和服务[1]。美术馆作为公共文化设施，其低碳改造不仅符合建筑领域的绿色化要求，还能起到示范作用，提升公众对低碳环保的认知度和社会参与度。

深圳美术馆（新馆）·深圳图书馆北馆已获得国家绿色建筑三星级标识，这展示了公共文化设施如何践行可持续发展理念，据悉，在设计阶段，该项目采用高效节能的建筑设计，通过模拟分析日照采光、人工照明、气流组织等，优化建筑朝向、自然采光和空气流动，降低整个建筑物的能源消耗，节能率达到68%，同时该项目利用雨水回用系统节约利用水资源，利用绿色植被层缓解城市热岛效应[2]。

浙江桐乡的田·美术馆则使用3D打印建筑技术，其打印“油墨”的原料主要来源于建筑拆迁废弃物、矿渣、煤渣和城市固废等，用3D建筑打印智能设备取代了人工，与传统建筑方法相比，节省了近200万元的建造成本[3]。

上海拥有众多知名美术馆，可以通过发行绿色债券等金融工具支持类似的低碳改造项目。这既有助于美术馆降低能源消耗，又能显著减少碳排放。通过定向设计符合美术馆特点的绿色产品，并配套相关激励政策，上海或可实现经济效益与社会价值的同步提升，不仅能加速城市的绿色转型，还能为全国其他地区提供可复制的“上海模式”。

8.1.2 建议上海减免艺术品交易增值税

2024年，全球艺术品市场销售额同比下滑12%，降至约575亿美元，但交易量增长

了3%，达到4050万笔[4]。这反映出高端市场表现疲软，而价格亲民的艺术品正逐渐获得更大的市场份额。同时，新藏家占比上升，这说明，降低艺术品交易的门槛或能显著提升市场的活力。

建议上海可以考虑减免艺术品交易增值税。此举或将有助于降低新藏家的准入门槛，通过减少交易成本吸引更多新的藏家进入市场，尤其是那些倾向于购买价格更为亲民作品的群体。与此同时，减税措施同样能激励高端艺术品的交易，更低的交易成本意味着更高的潜在回报，可能吸引更多的投资者关注。此外，此举还能为本地市场引入更多国际资源，并推动本土艺术家的作品走向世界，实现市场的多元化发展。

8.1.3 规范市场准入与强化专业能力建设

参照国际艺术品金融领域的实践经验，建议尽快建立并落实“持牌经营、持证上岗”制度。

国际艺术品金融市场的成熟经验表明，规范化的市场准入机制和专业人才认证体系对于推动行业健康发展十分重要。国际上，许多拍卖行、银行及相关机构较早关注艺术品金融市场。例如，摩根大通银行、瑞士联合信贷、德意志银行等均提供艺术金融服务，包括购买建议、指导、策展、保管协助等[5]。可借鉴此类国际经验，结合我国实际情况，建立艺术品金融领域的“持牌经营、持证上岗”制度，对从事艺术品金融业务的机构实施牌照管理，明确准入门槛和行业规范，确保其具备合规的金融资质和风险管控能力。

同时，针对艺术品金融从业人员，推行职业资格认证制度，要求其通过相关专业考核并持续接受培训，确保其兼具艺术鉴赏和金融专业能力。还应定期评估持牌机构和持证人员的合规性与专业度，鼓励金融机构与高校、艺术相关机构合作，培养复合型人才。此举不仅能有效防范艺术品金融领域的操作

风险，还能提升行业的专业化水平，也有助于增强全球投资者信心。

8.2 艺术金融提振消费

依托上海在国际金融领域的关键地位与艺术产业蓬勃发展的双重优势，可进一步以艺术金融为支点，激活文化资源的经济价值，推动上海建设具有全球影响力的“文化消费高地”。

在艺术消费激励方面，可以通过消费券等方式，支持国际艺术双年展、博物馆特展等重大文化活动，形成“文化体验—消费转化”的闭环。同时，借助大数据与区块链技术挖掘消费者偏好，建立艺术消费行为数据库，为艺术机构、金融机构和商家提供精准服务。

在消费场景创新方面，上海可依托丰富的文旅资源，推动艺术金融与文旅消费联动发展，通过金融支持艺术主题文旅项目，打造“艺术夜游线路”“博物馆沉浸式体验”等新型场景，增强文化消费吸引力。

在风险保障体系建设方面，可鼓励相关保险机构开发“艺术衍生品质量保障险”“艺术展览取消险”等艺术消费相关产品，以降低消费者的参与风险，提升市场信心。

同时，艺术消费的空间布局也需更加均衡：一方面可通过支持乡村艺术工坊建设、开发本土艺术IP，形成“艺术消费+非遗传承+产业振兴”的可持续路径；另一方面可在各区建立艺术消费体验中心，结合地铁空间、社区美育等载体，构建覆盖城乡的艺术消费网络。

通过艺术金融与消费场景的深度融合，上海不仅能够有效降低艺术消费门槛、丰富文化消费供给，带动相关产业形成综合性消费拉动效应，还能够推动艺术从小众收藏走

向大众生活，促进文化自信与美育普及，同时进一步提升上海在全球艺术市场中的地位与影响力。

8.3 区域协同发展

从艺术市场的发展视角看，区域协同发展对于推动艺术品金融市场的发展至关重要。

大湾区可依托香港的国际金融中心经验与深圳的数字技术创新能力，有效丰富艺术品的展示形式和销售渠道，为艺术市场带来更多机遇。

北京和上海在艺术品金融市场中扮演着重要角色，二地之间的分工与协作有助于构建一个更加完善、高效的市场体系。相对而言，北京凭借其深厚的文化底蕴和丰富的艺术资源，成为艺术品二级市场的重要枢纽，汇聚了众多知名的拍卖行，通过举办高水平的艺术品拍卖会，促进艺术品的流通，为艺术品金融化提供有力支持。上海则凭借成熟的金融环境和活跃的国际化交流平台，在艺术金融领域拓展空间。各类艺博会的成功举办，吸引大量国内外画廊、艺术家和收藏家参与，不仅促进了艺术品的流通与交易，提高了市场的流动性，同时也推动了艺术市场的多样化发展。

整合各地的优势，不仅可以实现资源共享、优势互补，还能共同面对挑战，推动艺术品市场整体繁荣。这种合作模式不仅提升了各地在全球艺术品市场中的竞争力，也为其他城市提供了可复制的成功经验，助力整个行业的持续健康发展。

当前，艺术品数字化的全链条贯通，需要不同城市的紧密协同，加强城市间的连接和合作，有望共同打造亚太级艺术品交易平台。

8.4 国际合作与标准制定

8.4.1 推动国际艺术品交易标准制定

上海可凭借其在国际金融领域的影响力，积极参与并推动国际艺术品交易标准的制定，以规范市场行为，减少交易风险。具体而言，上海应倡导更高的透明度和诚信机制，并积极动员本地拍卖行、艺术交易机构以及相关企业，深度参与相关国际规则的讨论和制定。通过这些企业的专业意见和实践经验，促使形成的标准体系更加科学合理、符合实际需求，从而在提升行业整体信誉的同时，也强化上海在全球艺术市场规则制定中的话语权与影响力。

8.4.2 加强与国际艺术组织合作

上海已具备对接国际艺术机构高端资源的平台和能力，并与部分国际机构及艺术组织建立了合作关系。在此基础上，可进一步鼓励本地机构积极寻求与国际博物馆协会（ICOM）以及其他国际艺术机构和艺术组织的进一步合作，共同开展各类学术交流活动、展览策划以及专业培训等项目。这种合作不仅有利于上海的文化艺术领域的发展，还能为本地的艺术从业者提供更多学习和成长的机会。

此外，可考虑定期在上海举办国际艺术品金融峰会或论坛，邀请来自世界各地的艺术界学者及行业专家共聚，深入探讨当前艺术品市场面临的挑战和机遇，寻求切实可行的解决方案，从而提升上海在国际艺术市场的影响力。

同时，上海可推动本地艺术机构与国际组织联合发起跨文化交流项目，促进不同文化背景下的艺术家们之间的互动与合作。此举不仅能丰富上海的艺术生态，也有利于推动世界文化的交流与互鉴。

参考文献

- [1] 上海市人民政府. 上海市人民政府关于印发《上海市加快推进绿色低碳转型行动方案(2024—2027年)》的通知 [EB/OL]. 2024-09-14.
- [2] 深圳特区报. 深圳“两馆”获国家绿色建筑最高级别认证 [EB/OL]. 2024-07-17.
- [3] 桐乡新闻网. 桐乡首个3D打印美术馆, 来了! [EB/OL]. 2024-06-13.
- [4] Art Basel, UBS. The Art Basel and UBS Art Market Report 2025[R]. Basel/Zurich: Art Basel & UBS, 2025: 17.
- [5] 中国经济网. 艺术金融需“破”与“立” [EB/OL]. 2019-05-20.

小 结

本章所提建议,旨在构建一个全方位、多层次的艺术金融行业生态,以此推动城市可持续发展。通过以绿色金融支持美术馆低碳改造、减免艺术品交易增值税、规范市场准入机制、创新艺术消费模式,以及深化区域协同与国际合作,上海将能够有效激活艺术资源的经济价值,推动艺术品金融市场的高质量发展,从而为城市可持续发展注入新动能,最终实现经济效益与文化价值的双赢。

9

艺术品金融人才的能力



9.1 中国金融机构的组织结构趋势与艺术品金融的发展

1993年5月，中国第一个拍卖公司——中国嘉德国际拍卖有限公司成立，标志着中国的艺术品拍卖开始走向正规化，中国的艺术品市场开始了由“0”到“1”的突破。1997年香港回归后，大量艺术品涌入内地市场，中国的艺术品市场在经历动荡的金融危机后，以全新的姿态崭露头角，展现出了巨大的潜力和难以估量的上限。

2003年到2011年，中国的艺术品市场发展在波动中飞速上升，到了2010年，中国书画板块凭借古代书画的“天价”、近现代书画的“中兴”以及当代书画的“飙升”，掀起了中国艺术市场在规模、份额与影响力等方面最大的一次高潮。这不但直接将中国艺术市场推上了世界首位的神坛，也在广大的公众范围内影响巨大。

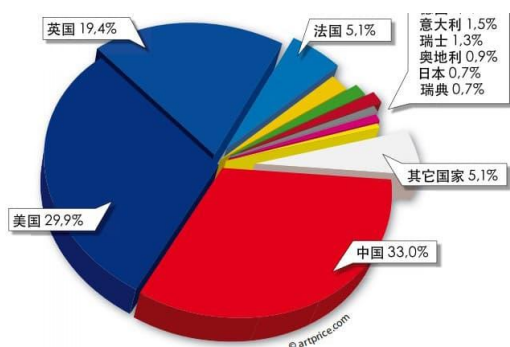
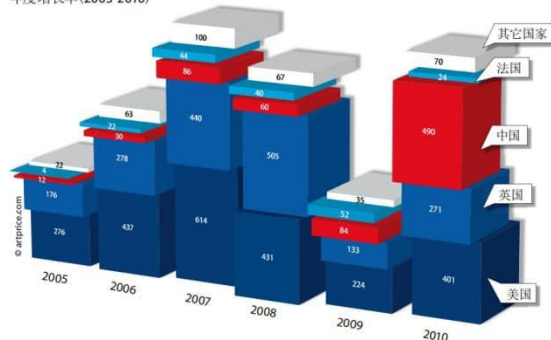
尽管艺术品投资的概念仍有一定的认知门槛，但中国艺术市场再不是少数人的游戏。

“艺术品是重要的投资手段”“艺术品金融”等理念虽未完全成熟，但在天价作品的强大影响力之下，越来越多的人开始关注甚至观望艺术市场，使得这一次市场高潮注入新鲜血液。艺术品因而成为“全民投资时代”的领跑者。

在市场的强力驱动之下，艺术品的金融属性日益凸显，逐渐进入高净值人群的视野，也自然引起了主流金融机构的关注。艺术品投资开始成为另类投资的一种考虑方向。艺术品市场的狂热，催生了巨大的资产配置和融资需求，嗅觉敏锐的金融资本开始尝试涉足这一新兴领域，从而开启了中国艺术品金融在组织架构上的探索与构建。

相比之下，在世界范围内，艺术品金融则不是因市场狂热而催生的新兴事物，而是在长时间演变中逐步融入财富管理体系的成熟业务，受到顶级金融机构的关注与重视。

百万级拍卖 - 按国家分布 (\$)
年度增长率(2005-2010)



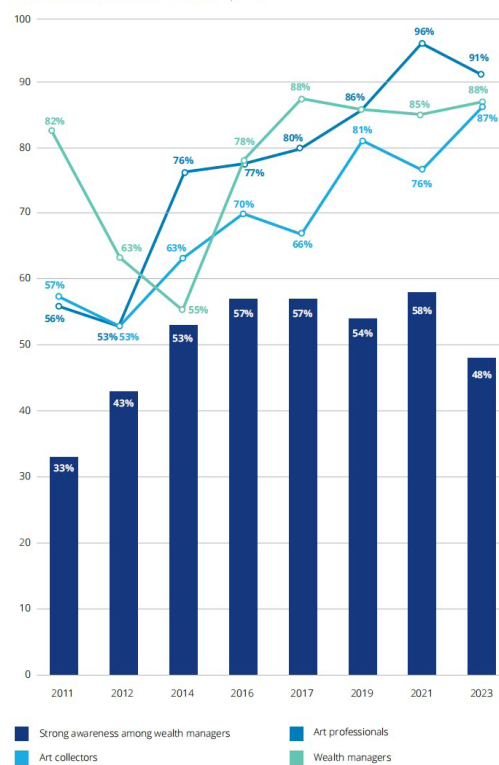
2011年-2023年，德勤发布了8份艺术金融报告，在12年间对财富管理界（私人银行、家族办公室和独立财富管理人）以及收藏家和艺术专业人士进行调查。调查显示，在艺术行业与金融行业，对艺术品应当纳入财富管理的观点的认可点和趋同性不断上升，并在近年到达了前所未有的高度。

图表来源：德勤《艺术与金融报告 2023》

Deloitte Art & Finance Report 2023

Figure 42: Do you think that art and collectibles should be part of a wealth management offering? (% saying 'yes')

Source: Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance Report 2023



2011年-2023年,德勤发布了8份艺术金融报告,在12年间对财富管理界(私人银行、家族办公室和独立财富管理人)以及收藏家和艺术专业人士进行调查。调查显示,在艺术行业与金融行业,对艺术品应当纳入财富管理的观点的认可点和趋同性不断上升,并在近年到达了前所未有的高度。

图表来源:德勤《艺术与金融报告2023》Deloitte Art & Finance Report 2023

其发展的核心驱动力不是短期的风口热点,而是对高净值人群资产配置的深度理解。

面对前所未有的机遇挑战,中国金融机构敏锐地关注到艺术品金融的巨大发展潜力,开始结合中国艺术品市场的独有特色,进行了一系列在组织架构与业务模式上的大胆尝试。

9.1.1 全球视野下的财富管理组织模式调整

在全球主流金融市场中,艺术品金融往往并非独立的业务板块,而是作为顶级机构财富管理下的战略性服务单元而存在。其主要目标是将艺术品作为另类资产,纳入高净值客户的全面财富规划。自上世纪八十年代起,该领域已逐步形成高度专业化、体系化的成熟服务体系,呈现出客户中心化、个性化、高效化的发展趋势。这为中国金融机构在艺术品金融领域的发展提供了重要参考。

(1) 总体趋势分析

根据德勤《艺术与金融报告2023》,财富管理相关人士对艺术收藏应该被纳入财富管理服务呈现出前所未有的赞成态度。在面向艺术专家、艺术收藏家、财富管理人的调研中,关于“你认为艺术收藏是否应该成为财富管理服务的一部分”这个问题,90%的受访者都给出了肯定的答案,这一比例达到了12年来的最高点。其中,财富管理人的认同比例从2021年调查时的85%上升至2023年的88%,而收藏家的认可比例更是从76%上升到2023年的87%。这表明,艺术品金融作为财富管理的重要部分的受到了普遍的认可,并保持持续上升的态势。

正如德勤在2021年与2023年的《艺术与金融报告》中所提到的,艺术品金融存在的合理性已经几乎已无需讨论,当前更应该关注的是如何将艺术品纳入财富管理服务。同一调查显示,2023年财富管理领域专业人士对于艺术品财富管理服务的认知度为48%,显著低于2021年的58%。这样的变化主要因为调查样本中家族办公室及一般财

Figure 41: On average, how much of your clients' overall wealth is allocated to art and collectibles?

Source: Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance Report 2023



在对家族办公室、私人银行等财富管理服务人士的客户调查中可以发现,大部分财富管理人士都存在将艺术品财富管理纳入财富配置的客户,其中私人银行的客户比例更高,家族办公室的客户比例相对较低。

图表来源:德勤《艺术与金融报告 2023》Deloitte Art & Finance Report 2023

富管理人员的比例上升,而这部分人群对艺术品财富管理的专业培训相对较低;相比之下,私人银行从业人员的认知程度则更高。

该结果与目前金融机构的艺术品财富服务的发展趋势是相对一致的。目前,私人银行针对超高净值客户所推出的艺术品金融管理服务,无论是发展历史、服务体系、服务质量,还是目前取得发展成果,都更为成熟和系统。根据德勤《艺术与金融报告 2023》,67%的私人银行已将艺术品与收藏品整合到财富管理中,其中花旗私人银行(Citi Private Bank)、德意志银行(Deutsche Bank)、高盛(Goldman Sachs)、摩根大通私人银行(J.P. Morgan Private Bank)、摩根士丹利(Morgan Stanley)、美国银行(Bank of America)等全球大型私人银行都已经发展起成熟的艺术咨询与融资服务体系,服务重点主要为客户娱乐(咨询、观展)、遗产规划与艺术品教育等,艺术品抵押贷款也是核心功能之一。下文将以花旗私人银行为代表案例进行讲解。

相比私人银行,家族办公室的艺术品金融服务发展相对迟缓,体系较为薄弱,这与从业人员素养的关系更为密切。尽管业务成熟度不及私人银行,但是其客户需求、发展潜力与前景却更为客观,具有广阔的发展空间。对于家族办公室服务的分析,将在后续章节展开。

(2) 案例:花旗私人银行针对超高净值客户的艺术品金融管理服务

花旗私人银行对艺术品的文化价值与经济价值的认识由来已久。在二战结束之后,花旗就开始通过委托创作艺术品,以提升自身影响力,树立积极、立体的商业与社会形象。在此传统之下,1979年,花旗私人银行创立艺术私人咨询服务,由美国著名艺术经销商、前洛杉矶当代艺术馆馆长杰弗里·戴奇(Jeffrey Deitch)与银行家桑迪·肯珀(Sandy Kemper)共同发起。此举为大型金融机构中的首创,旨在帮助高净值客户在透明度较低

的艺术品市场中寻找方向 [1]。

花旗将艺术咨询团队内置于集团体系，使得艺术品收藏能够无缝融入客户的整体财富管理方案，确保客户的文化与艺术兴趣能与长期财务目标同步发展，避免两者脱节。因此，艺术咨询服务的开展需要与财富规划、慈善规划等多个职能部门紧密协作，以保证客户在艺术品的购买、收藏、赠予及遗产安排等方面获得全面支持。

基于其服务创立初衷——帮助客户应对艺术品市场的不透明性带来的挑战，花旗的艺术咨询业务依照博物馆的职业道德准则运作，并不鼓励短期炒作收益，而是强调长期收藏价值，以收藏热情为核心驱动力。因此，对客户进行艺术品金融相关的教育引导，成为花旗艺术咨询服务的重要内容。例如，2015 年，花旗与佳士得合作在纽约举行模拟拍卖活动，以帮助年轻客户建立家族财富传承中的艺术品收藏投资意识，这也是花旗拓展年轻客户群体、推进家族财富管理的重要手段。2019 年，花旗与苏富比共同推出“艺

术：超越疆界”（Art: Beyond Borders）艺术项目，通过线上短片、线下艺术巡展与艺术沙龙等形式，进一步深化自身的艺术服务能力。

除此之外，花旗的艺术品抵押贷款服务是其艺术咨询与融资方面的另一大核心功能，也是其面向超高净值客户最完善、最成熟的服务之一。根据花旗私人银行艺术融资负责人福蒂尼·克西达斯（Fotini Xydias）介绍，花旗目前在艺术贷款市场占有率约为 10% - 15%。她指出，“艺术作为长期稳定资产，其波动性低于其他资产”，在资产配置中具备独特的战略定位 [2]。

根据德勤发布的《艺术与金融报告 2023》，截至 2023 年，全球艺术抵押贷款市场总额估计在 292 亿美元与 341 亿美元之间，预计到 2025 年可能增至接近 400 亿美元。与呈现降温趋势的全球艺术品市场相比，艺术品质押贷款呈现出截然相反的蓬勃发展趋势，而花旗在其中占据重要份额。

ART & FINANCE REPORT 2023 Section 03 Art secured lending	
Art-Secured Lending Market 2021-2025 The list of providers is non-exhaustive and for illustrative purposes only.	
FUNDING SOURCES	Example of non-exhaustive list of providers
Private Banks	→ Cit Private Bank
	→ Deutsche Bank
	→ Goldman Sachs
Specialty Lenders	→ Emigrant Bank Fine Art Finance
	→ Credit Municipal de France
	→ Artlending.com
Auction house finance	→ Sotheby's
	→ Christie's
	→ Heritage Auction

ART & FINANCE REPORT 2023 Section 03 Art secured lending	
Art-Secured Lending Market 2021-2025 The list of providers is non-exhaustive and for illustrative purposes only.	
FUNDING SOURCES	Example of non-exhaustive list of providers
Private Banks	→ Cit Private Bank
	→ Deutsche Bank
	→ Goldman Sachs
Specialty Lenders	→ Emigrant Bank Fine Art Finance
	→ Credit Municipal de France
	→ Artlending.com
Auction house finance	→ Sotheby's
	→ Christie's
	→ Heritage Auction

2021 年 -2024 年全球艺术品质押贷款及 2025 年预测发展趋势。

图表来源:德勤《艺术与金融报告 2023》
Deloitte Art & Finance Report2023

根据花旗前艺术咨询主管苏珊·乔治 (Suzanne Gyorgy)，花旗的艺术品抵押贷款服务主要面向亿万富翁、家族办公室等超高净值人群，通常要求借款人提供估值不低于 1000 万美元的艺术品作为抵押，方可获得信贷额度 [3]。花旗的贷款额度一般约为艺术品估值的 50%*，以降低艺术品市场波动带来的风险。该项业务以高门槛、低风险、高粘性的模式为特点，强化了客户对银行的依赖和长期合作关系，贷款多采用循环信用额度 (Revolving Line of Credit) 模式，客户无需出售艺术品即可快速获得流动性，同时也能够继续持有并展示艺术品，保留收藏权益的同时，实现资产的灵活配置。

综上所述，花旗私人银行的艺术品金融服务，既体现了大型金融机构在艺术品金融领域的敏锐意识与创新能力，也展示了其在超高净值客户管理上的差异化优势。其将艺术咨询、教育活动与抵押贷款等金融工具结合，在巩固客户关系的同时，有力推动了艺术品从单一收藏品向财富管理要素的转化。

9.1.2 中国金融机构的探索与尝试

(1) 以投资为导向的“艺术品基金热”

如前文所言，2009 年 -2011 年间，伴随着中国书画板块的成交额飙升，中国陡然成为世界第一大艺术品市场，受到世界瞩目的同时，也让国内市场看到了艺术品投资背后所蕴含的巨大潜力。这一潜力的本质，来源于高净值人群的迅速增长。根据《世界财富报告》，“2008 年，中国的高净值人群数量超过英国，成为世界第四大群体 (达 36.4 万人)，而在此前的 2007 年，中国已经超过了法国” [4]。在艺术品市场的强力表现之下，艺术品的交易与投资开始进入了这批规模庞大的高净值人群的视野。与此同时，在国家政策的鼓励下，金融机构敏锐地捕捉到了这个契机，开始逐步推动艺术品基金产品面世。

中国的第一支正规的艺术品基金是

2007 年由中国民生银行推出的“非凡理财——艺术品投资计划 1 号”。该基金主要投资于中国近现代书画、中国当代艺术品和少量古代书画作品，认购起点为 50 万元。该基金期限为 2 年，清盘后实现年化收益率 12.75%。这一收益给予了市场对艺术品金融的初步信心。

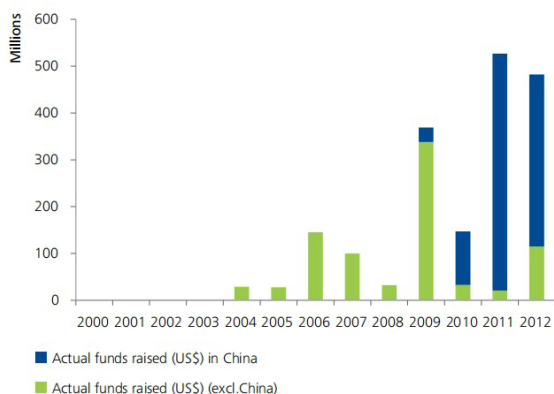
2009 年，国务院常务会议审议通过中国第一部文化产业专项规划——《文化产业振兴规划》。2010 年，中央宣传部、中国人民银行、财政部等九部门联合发布《关于金融支持文化产业振兴和发展繁荣的指导意见》，明确提出应加大金融对文化产业的支持力度，推动文化产业与金融业的对接，其中特别提到应“大力发展多层次资本市场，扩大文化企业的直接融资规模”，这为艺术品基金的发展提供了有力的政策支持。

在政策与市场的双重激励之下，艺术品基金如雨后春笋般出现在中国的金融行业，并在数年之间迅速领跑全球市场。相关研究表明，2010 年起，中国取代西方成为全球艺术品基金的中心，并在 2012 年达到顶峰——根据德勤《艺术与金融报告 2016》，当年中国艺术品基金的资产管理规模 (AUM) 估计为 14.8 亿美元，占市场份额接近 70% [5]。

彼时的中国艺术品基金的主要筹集形式包括艺术品信托与有限合伙制基金两种。根据 2014 年《投资有道》杂志的报道，2011 年国内管理资产规模最大的艺术品基金公司为北京艺融民生艺术投资管理有限公司，管理资产为达 10 亿元人民币，其背景为中融信托与民生银行；规模最大的合伙制基金则为电广传媒旗下的北京中艺达晨艺术品投资管理有限公司管理的雅汇基金，规模达 3.06 亿元。

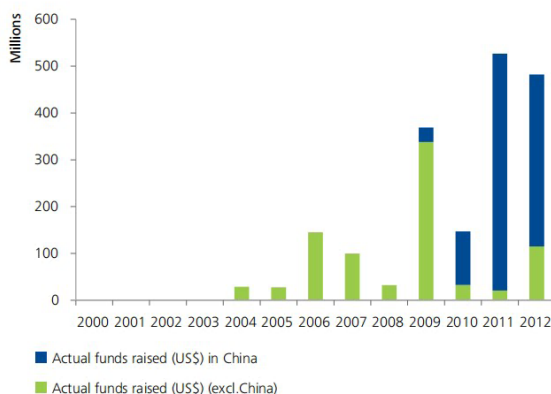
资金的大量入场源于艺术品基金所展现出的可观利润。例如，2009 年泰瑞艺术基金推出的“红珊瑚一期”基金，从 17 位投

Figure 21. Global art fund market - annual fund raising



Source: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2013

Figure 21. Global art fund market - annual fund raising



Source: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2013

自 2010 年起,中国艺术品基金的产品数量与市场份额都在世界范围内绝对领先。
图表来源:德勤《艺术与金融报告 2013》 Deloitte Art & Finance Report 2013

资者处募集 1000 万元人民币,投资于中国书画、古典油画与当代艺术,据悉其第一年年化收益率高达 31%。2011 年,渤海银行南京分行发售的“中融-邦文传家宝集合资金信托计划”,在 3 天之内募得 4500 万元,一年期年化收益率达 14.85% (含 10% 固定收益和 4.85% 浮动收益),而同期一般信托收益率普遍不超过 8%,给予了市场极大信心。

然而,与欧美的同类基金相比,国内艺术品基金投资期限普遍较短。在艺术品市场流动性相对不足的情况下,基金面临较大的变现压力。2013 年艺术品基金进入了集中兑付年,当年应有 29 款艺术品基金到期,涉及总金额达 26.42 亿元。但市场成交下滑与整体低迷使兑付面临严峻考验。深圳杏石投资公司系列基金因无法兑现回报承诺构成违约,其董事长徐永斌因非法吸收公众存款罪被判刑。此类市场乱象体现了艺术品金融领域短期投机模式带来的

弊端,以及市场监管的空缺。

为此,2011 年国务院发布《关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》,随后中宣部等部门发布《关于贯彻落实国务院决定加强文化产权交易和艺术品交易管理的意见》,明确禁止将艺术品权益拆分为均等份额公开上市交易。证监会也发布了《私募投资基金监督管理暂行办法》,首次将艺术品为投资对象的私募基金纳入监管范围。在市场与政策的双重调整之下,一度繁荣的艺术品基金在 2014 年之后逐渐淡出主流。

尽管艺术品基金不再是当前艺术品金融发展的主要方向,但其曾经的繁荣足以证明,在多方有利因素的促进之下,中国艺术品市场蕴含的巨大潜力。若能加以合理挖掘与引导,这种潜力未来仍有可能被再度激活。

(2) 艺术品金融服务的转型与深化:财富管理服务体系的建设

2009年-2013年的艺术品基金热潮，让世界市场看到了中国艺术品市场的巨大潜力。即便发展时间较短，中国市场依然能够迅速展现出惊人的市场规模，在全球的艺术品基金中占据主导地位。然而，金融机构也很快意识到，将艺术品作为投机套利工具不仅隐藏风险，也违背了艺术品作为资产的根本特性。随着艺术品基金的沉寂，市场教训促使金融机构重新思考艺术品的真正价值。目前，金融机构的战略重心，正从追求短期、高回报的“产品驱动”模式，转向以高净值客户为中心，提供长期综合性财富管理服务的“服务驱动”模式转型。正如前文所言，这一转型既借鉴了国际成熟市场的经验，尝试深度契合艺术品资产本身属性，同时也结合了中国新一代财富人群对于资产配置、家族传承和精神文化消费的多元化需求，探索更符合中国市场环境与客户需求的本土化路径。

与其他资产不同的是，艺术品资产除了具备经济价值，也同时具备艺术价值、历史价值、文化价值与社会价值。金融机构的此次战略转型，旨在将艺术品作为深入服务高净值客户、构建长期信任关系、打造差异化竞争优势的关键“钥匙”。在当前的实践中，这一服务理念主要通过私人银行的增值服务与家族信托的传承规划两大板块落地深化。

招商银行私人银行部是国内最早推出艺术品金融增值服务的金融机构之一。2009年6月，招商银行私人银行部就启动了“艺术鉴赏计划”，客户可以在招商银行推荐的当代艺术品中选择心仪的作品，缴纳相应的保证金后即可将艺术品带回家中免费欣赏，并可参与银行组织的艺术家交流活动。与此同时，招商银行也提供艺术鉴赏资金监管服务，为客户在一定时间内追踪艺术品的升值空间；鉴赏期满后，即便艺术品升值，客户仍可按照先前的原价购入。该服务主要面向个人金融资产千万元以上的高端客户，旨在为其搭建近距离接触原创艺术精品的平台。

此后，招商银行各地分行多次举办面向私人客户的艺术品展览、艺术沙龙活动，以及与佳士得等拍卖行合作的预展导览，打造高端艺术鉴赏体验与社交平台，逐步推动艺术品资产配置纳入客户的财富管理体系。

在招商银行首创艺术品金融增值服务之后，中国银行私人银行、平安银行私人银行等也陆续将艺术服务体系加入针对高净值客户的财富管理服务体系之中，服务内容逐步细化深化。2017年，平安银行南京分行与江苏凤凰艺术有限公司、江苏凤凰国际拍卖有限公司联合成立“平安 & 凤凰收藏俱乐部”，为客户提供更为专业的艺术品收藏与投资服务，艺术服务成为平安VIP俱乐部权益的重要组成部分。

无论是借鉴国际经验，还是观察国内趋势，将艺术品服务纳入高净值人群——特别是“家族传承”体系——已成为重要的发展策略。然而，这一前沿领域在国内仍处于初级探索阶段，尚未形成规模化的成熟模式，且在实践中面临诸多挑战。许多金融机构都关注到这一现象并着手进行战略部署。2025年第一季度末，星展银行发布由英国《金融时报》旗下FT Longitude撰写的报告《定格热爱，跨越世代：家族办公室艺术品投资》，该报告通过对亚洲八位顶级收藏家与行业专家的深度访谈，阐述了艺术品资产在当代家族财富管理中的特殊角色——并非传统意义上的投资标的，而是为子孙后代创造传承的长期载体。报告指出，越来越多的亚洲家族办公室将艺术品视为可行的资产类别，用于实现投资组合的多元化；鉴于其独特属性，艺术品还具备作为避险资产的潜力[6]。

报告同时指出，在亚洲，艺术品收藏的发展往往与慈善事业密切相关，这一点在信托领域已有所实践。2023年3月，深圳建行联合建信信托设立全国首单原创艺术品慈善信托，由兔年春晚吉祥物“兔圆圆”形象总设计师陈湘波作为委托人，将其创作的

40 幅美术作品作为信托财产，通过拍卖实现慈善捐赠。这一创新不仅填补了国内市场的空白，也为高净值人群和艺术家提供了一个规范、高效、透明的渠道，让艺术品资产能够突破个人范畴，转化为持久的社会价值与个人影响力。

综上所述，中国艺术品金融在经历初期的产品投机热潮后，正经历一场深刻的模式转型。其核心驱动力，不再是短暂的市场热潮，而是源自中国高净值人群财富观念的逐渐成熟——从单纯追求财富增值，转向对文化传承、家族治理和社会价值的深度求索。

以私人银行和家族信托为主要载体，金融机构的艺术品金融服务正由“产品驱动”向“服务驱动”迈进。尽管目前这一领域仍普遍处于探索初期，在艺术品估值、风险控制、专业人才储备和相关法律法规完善等方面仍面临多重挑战，但其发展方向已日益明晰。未来，随着财富代际传承需求进入集中释放期，艺术品作为承载家族精神与文化价值的另类资产，其重要地位将日渐凸显。因此，能够率先构建起专业、规范、可信赖的艺术财富管理生态体系，将在下一阶段的财富管理中占据先机。相应地，培养兼具艺术品金融复合型人才，自然而然成为抢夺这一蓝海市场的核心任务。

9.2 高净值人群另类资产配置的需求变化趋势

从“产品驱动”到“服务驱动”，中国艺术品市场的发展正步入关键的转型阶段。过去，艺术品或许更多被视为一种“雅好”或消费藏品；如今，其作为重要另类资产的金融属性正日益凸显，并在财富管理和家族传承的整体规划中逐步占据重要地位。

高净值人群对艺术品资产态度的转变，

也与其内部的群财富观念代际更迭、资产配置逻辑的系统性重塑有着密切关联。随着社会的发展，从第一代企业家的“创富”激情，到新生代财富群体对“守富”与“传富”的深层关切与理性规划，中国高净值人群的财富目标的演变，正深刻影响着艺术品在资产配置中的地位。在这一关键的转型时期，艺术品以其独特的跨周期、抗通胀和与市场低相关性等金融特性，以及其承载文化、彰显品位与凝聚家族的非凡价值，正日益受到财富管理机构及其背后超高净值客户的高度重视。

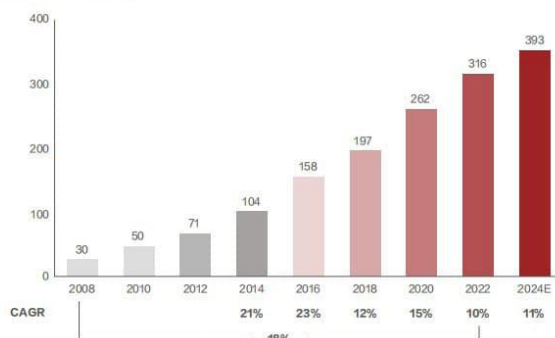
本小节将通过分析艺术品配置与高净值人群需求变化趋势之间的联系，透视一个正在快速成长、专业化的艺术品金融服务增量市场，以及该市场对艺术品金融复合人才提出的全新要求。

9.2.1 中国高净值人群财富观念的代际演变

从 20 世纪初到 2020 年代，随着经济与社会持续发展，中国高净值人群规模保持匀速上涨。根据贝恩公司与招商银行联合发布的《2023 中国私人财富报告》，从 2008 年到 2024 年，可投资资产数超过 1000 万元人民币的人数从 30 万逐步上升至 393 万人，可投资规模从 8 万亿元人民币上升至 127 万亿元人民币。这一数据充分印证了中国经济快速增长背景下高净值人群的显著扩张。

除了人数的上涨，中国的高净值人群的结构变化则更值得关注。根据《2019 中国私人财富报告》，截至 2019 年，中国高净值人群的构成发生了一个重大改变——企业高级管理层、企业中层及专业人士群体规模持续上升，占全部高净值人群的比例由 2017 年的 29% 上升为 36%，首次与“创富一代”企业家群体持平。其中的核心动力来源于新经济（如互联网、生物医药、新能源、人工智能等）的崛起所带来的产业结构的转

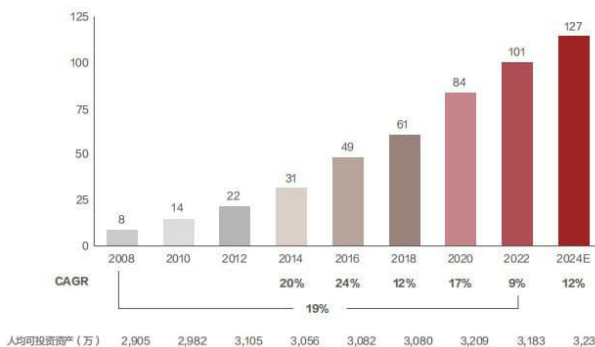
个人可投资资产超过1千万的人数（万）



2008年-2024年中国高净值人数数据。

图表来源:招商银行 & 贝恩公司《2023 中国私人财富报告》

高净值人群的可投资资产规模（人民币万亿）



2008年-2024年中国高净值人群可投资规模数据。

图表来源:招商银行 & 贝恩公司《2023 中国私人财富报告》

变[7]。新经济企业普遍采用股权、期权等激励手段，伴随企业价值提升，为中高级管理层及核心技术人员创造了可观的财富积累。到2021年，这部分人群的比例升至43%，显著超过占比25%的“创富一代”企业家，成为高净值人群的主力构成。

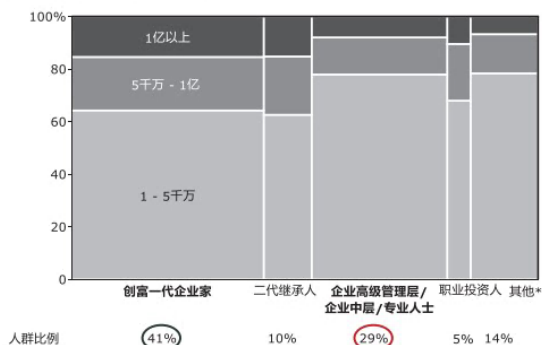
与此同时，随着时间推移，改革开放初期涌现的“创富一代”企业家逐步步入退休阶段，二代继承人日益成熟，在高净值人群中的比例逐步上升。这不仅意味着财产的代际转移，更伴随着管理角色与创新责任的承接，推动高净值人群对财富管理的需求也将发生深刻转变。随着财富目标逐渐从“开拓”转向“守成”与“传承”，资产配置逻辑也随之改变。

高净值人群财富目标的转变呈现清晰的演进路径。《2015 中国私人财富报告》显示，从2013年到2015年，“财富传承”在高净值人群财富目标中的重要性排序已从第五位跃升至第二位。《2023 中国私人财富报告》中进一步指出，在全球经济增长放缓与地缘政治波动的背景下，保障财富安全、支持个人事业与企业发展、实现财富传承已成为高净值群体的核心需求，并将从根本上影响其对另类资产的配置取向。”

值得注意的是，中国高净值人群的结构变化同时也体现在年龄结构上。《2023 中国私人财富报告》指出，40岁以下的高净值人群占比已高达49%，成为举足轻重的力量。与年长群体相比，“年轻一代”风险承受能力更强，财富目标更侧重于“创造更多财富”，并且对新兴资产表现出浓厚的兴趣——近七成受访者表示未来可能增加相关配置，其中明确提及资产数字化交易（如可交易艺术品数字化）。这意味着，随着财富逐渐向更年轻、视野更国际化、品味更多元的新生代转移，像艺术品这样兼具文化与金融属性的另类资产，更有可能进入其资产配置组合，并占据日益重要的地位。

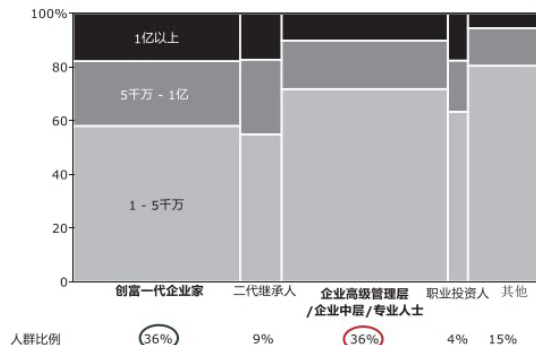
2017

高净值人群规模按职业及资产规模划分



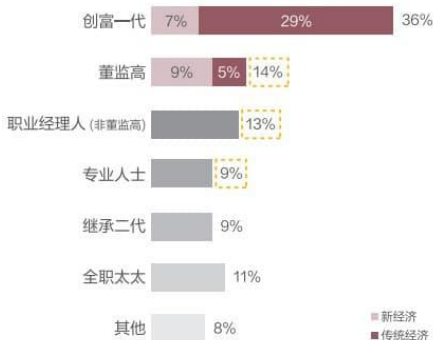
2019

高净值人群规模按职业及资产规模划分



2019

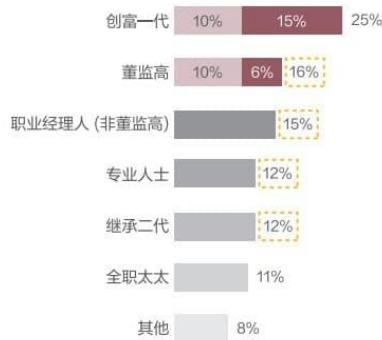
人群占比



来源:招商银行-贝恩公司高净值人群调研分析

2021

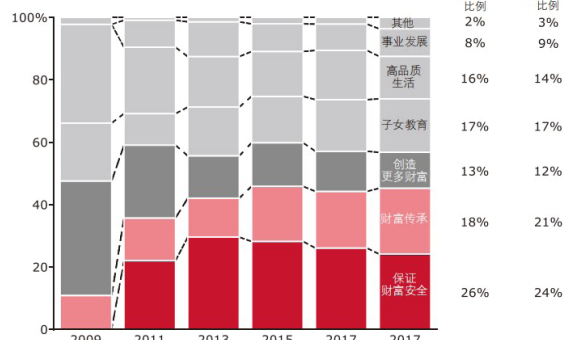
人群占比



2017年-2019年-2021年中国高净值人群职业结构的转变。

图表来源:招商银行 & 贝恩公司《2019 中国私人财富报告》

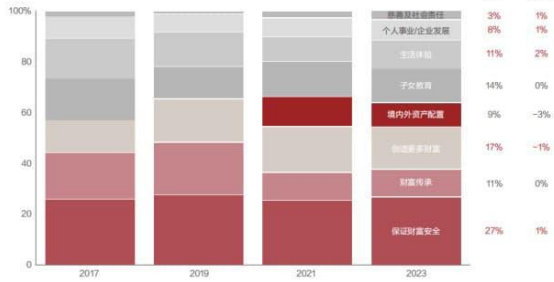
各财富目标提及数占提及总数比



2008年-2024年中国高净值人数数据。

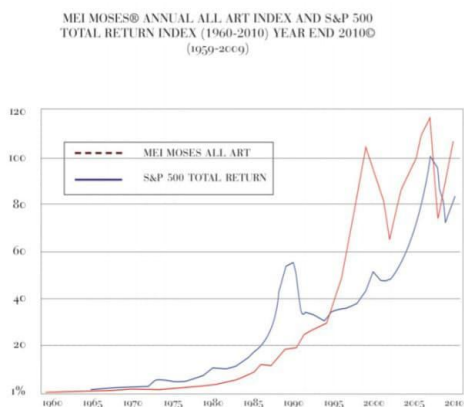
图表来源:招商银行 & 贝恩公司《2023 中国私人财富报告》

各财富目标提及数占提及总数比 (2023, %)



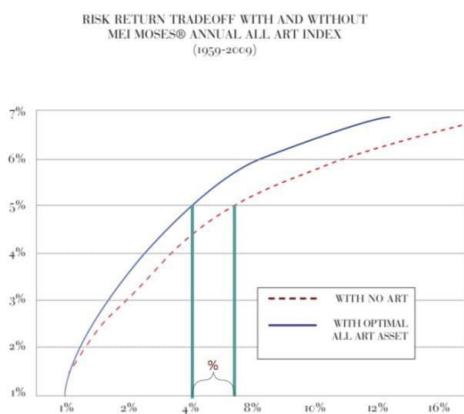
2008年-2024年中国高净值人群可投资规模数据。

图表来源:招商银行 & 贝恩公司《2023 中国私人财富报告》



梅摩西所有艺术品指数和标普 500 总回报指数与从 1960 年到 2010 年的表现对比。

图表来源:梅摩西档案(Mei Moses® Archives)



不含艺术品的投资组合和含有最佳配置的艺术品资产的投资组合的风险回报权衡对比。

图表来源:梅摩西档案(Mei Moses® Archives)

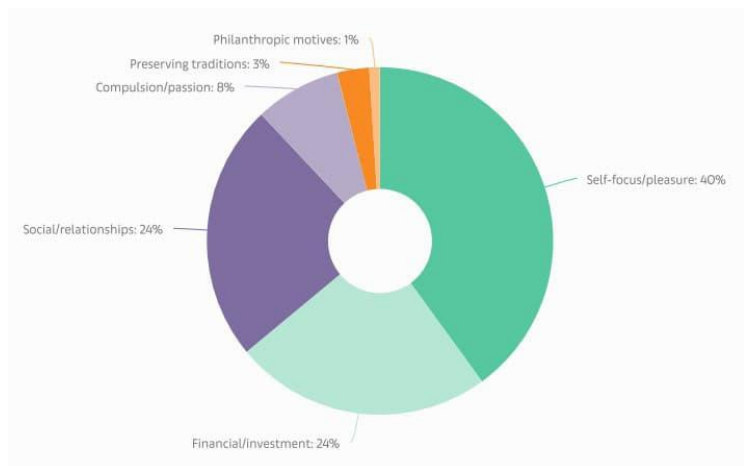
9.2.2 艺术品作为另类资产的独特性

随着中国高净值人群主要的财富目标从财富增值逐步转向财富保障与代际传承，其资产配置结构也在相应调整，对房地产、股票等传统资产以外的另类资产配置意愿逐步提高。在众多另类资产中，艺术品因其稳健的金融属性与深厚的精神文化价值，具备能够同时满足高净值人群物质与精神层面诉求的优势，日益成为资产配置中愈发重要的一环。

《2024 年巴塞尔艺术展与瑞银集团环球收藏调查》报告深刻揭示了艺术品在经济波动环境下的独特优势。该报告对全球 14 个市场（含中国）超过 3660 名高净值人士进行调查，超过 85% 的受调查者认为，与股票等传统资产相比，艺术品是一种相对安全的投资，可作为一种有用的投资组合多元化工具。多数受访者还认为，金融市场波动、高利率或通货膨胀等宏观经济因素对艺术品价格的影响呈中性甚至积极；由于艺术品与传统金融市场的关联度较低，能够发挥有效的投资和风险对冲的作用。

这一观点屡被市场数据印证。多项研究表明，蓝筹当代艺术品与股票、债券等传统金融资产的关联度极低。根据花旗银行 1985 年到 2021 年的长期数据，当代艺术品与固定收益投资的相关性系数仅为 0.15，与发达市场股票的相关性系数甚至为 -0.04[8]。根据梅摩西艺术品指数（Mei Moses Index），在 2008 年金融危机中，标普 500 指数暴跌 37%，而梅摩西所有艺术品指数仅下跌 4.5%。在过去五十年间，艺术品的复合年增长率达到了 9.23%，与股票 9.73% 的回报率非常接近。因此，将艺术品资产纳入投资组合，有助于降低整体资产的系统性风险，并优化风险调整后的回报 [9]。

在近年的高通胀周期，艺术品市场更是表现出了强劲的抗风险能力。根据梅摩西指数，含有艺术品的投资组合，在预期收益相近的情况下，风险要低 10-20%。另外，



2024 年高净值人群收藏艺术品的主要动机。

图表来源:《2024 年巴塞尔艺术展与瑞银集团环球收藏调查》
Art Basel and UBS Survey of Global Collecting 2023

根据 Masterworks 的全艺术指数 (All Art Index)，在通胀时期，当代艺术平均价格上涨幅度达 17.5%，远超同期标普 500 指数与黄金的表现。1997 年 -2023 年，其当代艺术的年化回报率约为 13.8%，优于房地产的 8.9% 与黄金的 7.2%，持续跑赢多数传统资产。

除了财务与投资优势，艺术品与其他另类资产相比更具独特优势的是其精神价值。在具备经济价值的同时，艺术品同时能够展现所有者的文化品味，带来持久的个人成就感。根据《2024 年巴塞尔艺术展与瑞银集团环球收藏调查》，在高净值人群购买艺术品的动机中，排名最高的属“自驱型”，即自我认同、愉悦身心和提升个人形象。与此同时，艺术品的社交与人脉价值所占比重也与其经济价值一样受重视。24% 的受调查者表示，他们的收藏动机包括社交和建立人脉网络。

综上所述，凭借在金融与精神层面的优势，艺术品作为另类资产的独特性得以充分彰显。这种超越了纯粹财务回报的复合价值，使得艺术品资产配置逐步成为高净值人群，特别是新富阶层和年轻一代的财富管理选择。

Figure 41: On average, how much of your clients' overall wealth is allocated to art and collectibles?

Source: Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance Report 2023

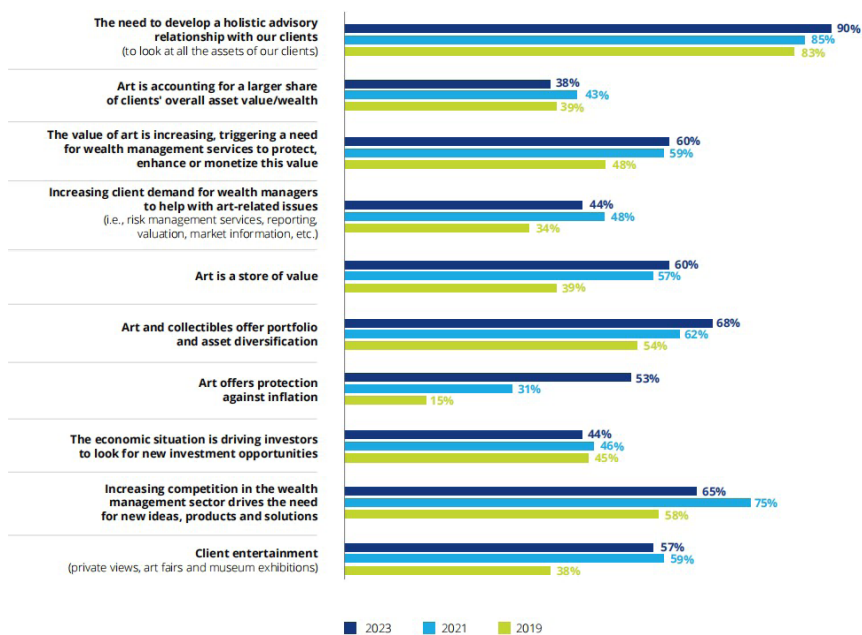


高净值客户的财富管理中艺术品资产的占比数据,大部分客户都将艺术品纳入财富管理结构,但多数在 10% 及以下。

图表来源:德勤《艺术与金融报告 2013》Deloitte Art & Finance Report 2023

9.2.3 高净值人群艺术品配置现状与潜力

基于艺术品作为另类资产的独特优势，其逐渐在高净值人群与超高净值人群的财富管理与资产配置中日益占据地位。根据德勤《艺术与金融报告 2023》的估算，2022 年超高净值人群在艺术品和收藏品领域的财富约为 2.174 万亿美元。报告基于对财富管理行业从业人员的调查保守估计，当年这些从业人员所服务的高净值客户将总财富的约 10.9% 用于配置于该领域。具体来看，不同类型的财富管理机构所服务的客户表现也存在差异：私人银行客户的艺术品财富平均配置比例为 8.6%，而家族办公室客户的配置比例则更高，为 13.4%。



在对财富管理从业人员的调查中,90%的受访者认为艺术品财富服务有助于与客户建立全面的咨询关系,68%认为艺术品收藏能够助力财富管理服务的多元化。

图表来源:德勤《艺术与金融报告 2013》 Deloitte Art & Finance Report 2023

Figure 128: Art professionals: have you seen an increasing interest in art and collectible assets as an investment or store of value?

Source: Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance Report 2023

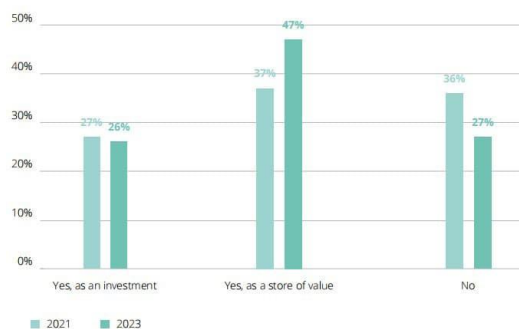
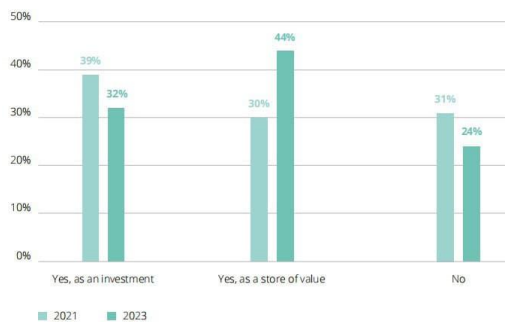


Figure 129: Collectors: have you seen an increasing interest in art and collectible assets as an investment or store of value?

Source: Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance Report 2023

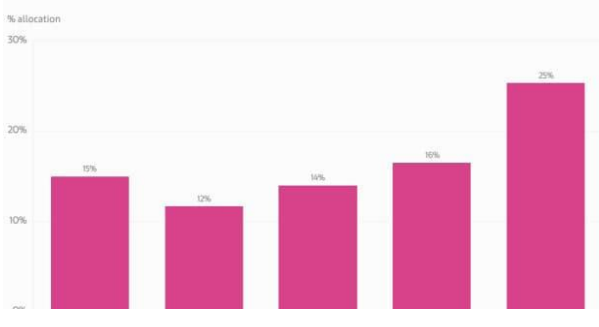


认为艺术品作为价值储存工具潜力的艺术专业人士与收藏家比例在 2023 年有了大幅度的上升而认为艺术品不具备财富工具潜力的比例大幅度下降。

图表来源:德勤《艺术与金融报告 2013》

Figure 4.2 HNWI Average Allocation to Art from Overall Wealth 2024

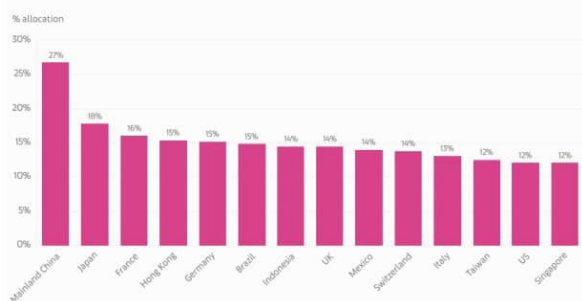
a) By Wealth Level



财富高于 5000 万美元的超高净值人群对艺术品财富的配置比例显著高于财富低于 5000 万美元的人群。

图表来源:《2025 年巴塞尔艺术展与瑞银集团艺术市场报告》Art Basel & UBS Market Report 2025

b) By Region



中国大陆高净值人群的艺术品财富配置比例显著高于其他国家。

图表来源:《2025 年巴塞尔艺术展与瑞银集团艺术市场报告》

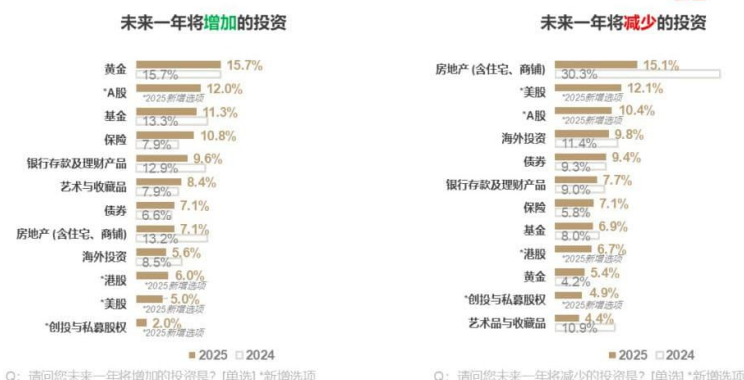
Art Basel & UBS Market Report 2025

同一报告显示, 2023 年已经有 63% 的财富管理从业人士将艺术品财富纳入其财富管理服务体系中。这一趋势主要受两大因素驱动: 一是财富管理行业日益激烈的竞争环境, 二是向“全面财富管理”模式的转型需求。90% 的从业人员认为, 加入艺术品服务能够助力于客户建立全面的咨询关系, 是实现对客户整体财富进行全面规划与建议的关键一步, 并能深化客户黏性。与此同时, 65% 的财富管理人认为, 艺术品财富管理是实现差异化服务的有效途径, 也是以此应对行业竞争的有效方案。另外, 也有 60% 的财富管理人指出, 近年艺术品价值的不断提升, 也催生了客户对进行艺术财富管理以实现保护、增值或变现的需求。

在当前动荡的经济背景之下, 艺术品资产的财务驱动力也在日益上升。虽然情感价值仍然是购买艺术品的首要驱动力, 但自 2011 年以来的 12 年间, 艺术品资产的财务价值 (41%) 首次超越社会价值 (36%), 成为高净值人群所选择的第二大考量。而这一点也得到了艺术专业人士与收藏家们的认可——调查显示, 在当前的高通胀环境下, 44% 的收藏家和 47% 的艺术专业人士认为, 艺术品和收藏品有作为价值储存工具潜力。这表明在兴趣驱动的基础上, 当前的艺术品市场正逐步加大财务驱动的考量, 这个转向也对金融领域与艺术领域的相关从业人士提出了更高的专业要求 [10]。

艺术品的配置比例一定呈上也与藏家的财富水平呈正相关。根据《2025 年巴塞尔艺术展与瑞银集团艺术市场报告》, 2024 年受访的 3660 名高净值藏家平均将其总财富的 15% 配置于艺术品, 10% 的受访者的配置比例超过 30%。其中, 超高净值人群对艺术品的财富投入占比更大: 财富超过 5000 万美元的人群平均配置比例为 25%, 而财富在 100 万至 500 万美元之间的人群配置比例则为 12%。超高净值人群对艺术品财富的高需求, 也催生了对专业艺术品财富管理人才的需求。

未来一年投资热情尚未恢复，黄金维持投资首选，占比15.7%



2025年中国高净值人群的投资计划动向。

图表来源:2025 胡润至尚优品——中国高净值人群品质生活报告》



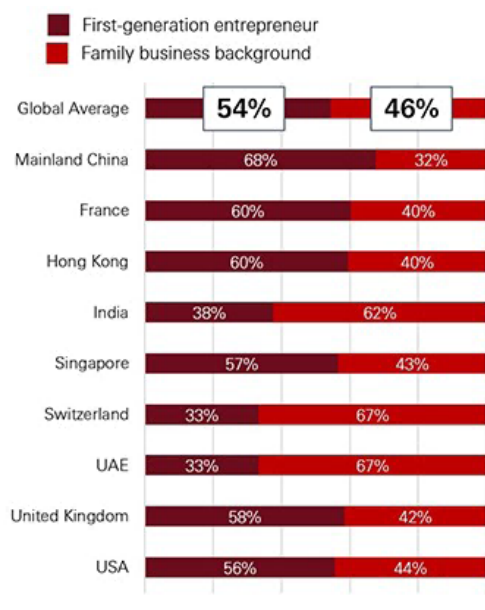
2023年招商银行高净值客户的投资资产配置意愿分布。

图表来源:招商银行 & 贝恩公司《2017 中国私人财富报告》

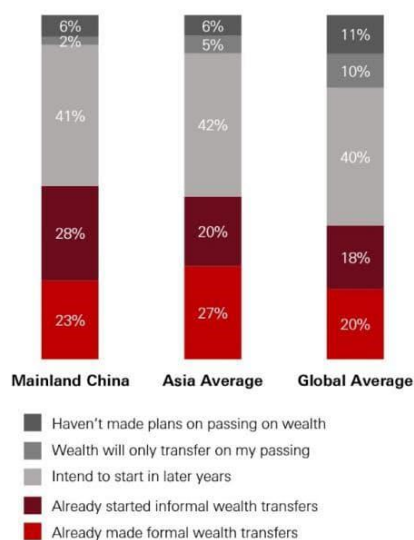
与全球相比,中国的高净值人群对艺术品展现出了特别的热情。同一报告指出,中国的高净值人群的艺术品财富配置比例高达27%,远高于全球的平均水平15%。且这一热情仍在持续增长:根据《2023 中国私人财富报告》与《2025 胡润至尚优品——中国高净值人群品质生活报告》,高净值人群对艺术品财富管理的热情较以往更为强烈。据预测,得益于全球超高净值人群数量的增加及其财富配置的提升,其持有艺术品和收藏品财富规模预计将从2024年的2.174万亿美元增长至2026年的2.861万亿美元,而根据中国市场的突出表现,其艺术品财富规模很可能会展现出更强劲的增长态势。

综上所述,全球尤其是中国高净值人群的财富观念代际演变与结构性重塑,正深刻地影响着另类资产配置版图。艺术品凭借其跨越周期的金融稳健性与承载精神价值的独特性,逐渐获得高净值人群的关注,转变为财富保值、多元化配置及代际传承等的关键资产。需求的快速增长与配置比例的持续提升,尤其是超高净值人群和年轻一代的积极入场,共同勾勒出一个潜力巨大的艺术品金融服务增量市场。

这一由需求端驱动的深刻变革,为金融行业开辟了广阔的蓝海,却也同时暴露出供给侧的结构性短板。当艺术品从收藏品向复杂的金融资产转化时,其背后所涉及的估值鉴定、风险控制、市场流动性管理及法律合规等环节,都对传统金融机构的服务能力和人才储备提出了前所未有的挑战。市场需求的激增与专业服务的相对滞后形成了鲜明对比,一个核心问题也由此浮出水面:在当前金融行业的发展趋势下,阻碍艺术品金融服务走向成熟的“痛点”究竟是什么?显而易见的是,为了精准匹配高净值客户日益复杂的财富管理与产业应用场景需求,金融机构的人才结构亟需做出彻底的调整与变革。



根据 HSBC 全球私人银行(HSBC Global Private Banking)的调查,中国大陆的高净值人群中,第一代企业家的比例为 68%,远高于全球的平均比例,也高于其他主要市场的比例。
图表来源:《汇丰环球私人银行(2023 年)》
HSBC Global Private Banking (2023)



目前,中国大陆的绝大部分企业家都开始对财富转移进行规划,其中 51% 的企业家已完成财富的正式或非正式转移,这一比例也远高于全球的平均水平。
图表来源:《汇丰环球私人银行(2023 年)》
HSBC Global Private Banking (2023)

9.3 直面动荡与拥抱下一代：金融机构的现实痛点与转型方向

当前,无论是在全球范围内,还是着眼于中国地区,财富的代际转移导致的高净值客户流失都是金融机构无法忽视的问题。根据预测,到 2048 年,将有约 83.5 万亿美元至 124 万亿美元的财富转移至 X 世代、千禧一代、Z 世代等下一代人群。亚洲地区是这一财富转移的中心区域,而中国更是其中的关键所在。过去的几十年的经济高速发展推动了中国的高净值人群规模与家族财富也迅速累积,其财富转移相比西方将更为集中,也更为紧迫。

根据对高净值人群的调查,超过 81% 的下一代高净值人士计划在继承财富后的一到两年内更换其父母的财富管理机构 [11]。主要原因包括现有机构在数字渠道服务、另类投资选项以及增值服务等方面的不足。

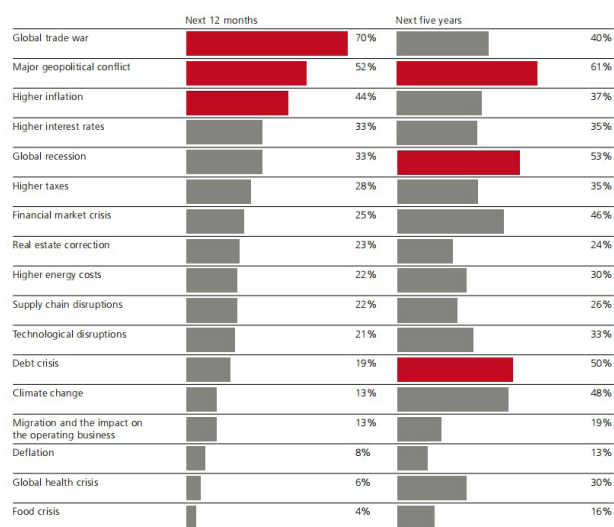
下一代客户的流失的本质原因,是当前金融机构对客户的服务与理解的落后。38% 的机构高管表示,因对客户理解存在缺失,导致应财富代际转移困难重重。58% 的高管认为,所在机构在与下一代高净值人群建立关系方面面临挑战,因而难以采取有效措施满足其需求。尽管多数机构已意识到了这一问题并推出了相应举措,但只有 29% 的公司认为他们推出的解决方案已取得实效。

金融机构的服务滞后尤其体现在增值服务方面,在行业竞争激烈的背景下,客户越来越需要涵盖复杂的遗产规划、数字资产继承、医疗健康和教育咨询等在内的全面增值服务,而许多机构的服务依然停留在传统的投资建议层面,导致了客户的大面积流失。金融机构需要加快产品与服务的多元化创新,以应对这一困境。

此外,全球政治形势的复杂变化与经济动荡,也对金融机构构成巨大冲击。自 2024

年至 2025 年的激烈波动以来，这已从背景因素转变为家族办公室等核心客户最迫在眉睫的担忧。根据调查，高达 70% 的家族办公室将全球贸易战列为未来 12 个月内其财务目标的最大威胁，比例远高于其他所有风险；超过半数（52%）则视“重大地缘政治冲突”为短期主要风险。显而易见的是，主要金融机构及其客户正在为一个充满不确定性、增长乏力和存在系统性风险的宏观经济环境做准备。

环境的剧烈冲击产生的核心痛点，在于传统的风险管理工具和投资组合的多元化策略正逐步失灵。在过去，金融机构认为股票与债券往往呈现相反走势，但近期却常常出现股债同步下跌的现象，彻底颠覆了经典的资产配置模型，使得风险对冲变得异常困难。因此，如何找到合适的风险对冲资产或策略、加强多元化投资策划，成为金融机构面临的主要挑战 [12]。



在 2025 年家族办公室预计最担心的风险中，全球动荡与地缘政治冲突成为未来 12 个月到 5 年的核心挑战。

图表来源：瑞银《2025 年全球家族办公室报告》

UBS Global Family Office Report 2025”

在上述双重困境与压力的背景下，艺术品财富管理服务作为另类资产管理的重要组成部分，近年来受到全球高净值人群的广泛关注，也展现出了强劲的发展趋势。作为一种独特的有形资产，艺术品的价值驱动因素与传统金融资产的关联性极低。在股债齐跌的市场环境中能够提供有效的风险对冲和资产保值功能，成为稳定投资组合的“压舱石”。

与此同时，艺术品资产也完美契合下一代高净值客户对另类投资和深度增值服务的需求。艺术品财富的管理服务，不仅能够满足他们对个性化和非传统资产的偏好，也可作为提供深度服务的有效载体——从藏品管理、真伪鉴定、税务规划到慈善捐赠和传承安排，这些高度专业化的服务远超传统投资建议的范畴，也是新一代客户所看重的价值所在。

此外，艺术品财富服务也能为金融机构与下一代客户建立情感联系与深度信任提供了重要桥梁。围绕艺术品展开的个人品味提升、家族文化构建与代际财富传承规划等服务，有助于推动机构从传统服务转向深度、全面的服务体系的升级，从而缓解客户焦虑，满足客户需求，增强客户黏性，最终破解客户流失的难题。

9.4 应对新需求：艺术品财富的人才缺口

如前文所述，在复杂的政治与经济形势的影响下，高净值人群需求的演变，给金融机构的发展提出了崭新的挑战。一方面，中国高净值人群的财富观念正在经历深刻的代际转型，其需求从单一的财富增值，转向财富保值、家族传承与精神满足的多元化、复杂化结构。在这一过程中，艺术品凭借其独特的金融属性与文化价值，正成为资产配置中愈发关键的一环。另一方面，金融机构虽已认识到艺术品金融是构建深度客户关系、

Figure 68: Collectors: which of these art wealth management services are the most relevant to you?
Source: Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance Report 2023



自 2011 年起,高净值人群对所持有的艺术品以艺术品财富的形式进行管理的需求持续上升,已高于原先按传统财富进行管理的需求。

图表来源:德勤《艺术与金融报告 2023》

Deloitte Art & Finance Report 2023

Figure 69: NextGen collectors: what are the most important motivations when buying art?
Source: Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance Report 2023



从 2011 年到 2023 年,在新生代的收藏者中,艺术品投资的需求逐步上升,居于所有艺术品财富管理需求的首位。

图表来源:德勤《艺术与金融报告 2023》

Deloitte Art & Finance Report 2023

实现差异化竞争的重要方向,但在应对客户代际流失与全球经济动荡的挑战但其服务能力却普遍滞后于市场需求的井喷。

因此,这种供需之间的显著矛盾,并非战略方向的迷失,而是执行层面的结构性短板——艺术品金融复合型人才极度稀缺。当艺术品从静态的收藏品转变为动态的、可配置的金融资产时,其背后涉及的估值、风控、法律、税务乃至家族精神传承等一系列复杂问题,都对从业者提出了前所未有的跨界能力要求。目前,艺术品财富规划领域人才成为制约中国艺术品金融服务走向成熟的瓶颈,有极大的空白等待填补。

9.4.1. 前所未有的需求：艺术品金融复合型人才

随着高净值人群对艺术品财富的关注,特别是将其作为潜力巨大的重要另类资产纳入资产配置与管理体系,对艺术品财富管理人才的需求日益凸显。理想的艺术品财富管理人才,通常被描述为“身居高位,具备专业知识和对艺术品市场的深刻理解,拥有广泛的人脉网络,并拥有例如艺术品相关税务、法律和借贷等领域的专门知识”[13]。

然而,无论是在艺术领域还是在金融行业,这样兼具艺术素养与金融知识的复合型人才都是极为稀缺的。这一缺口主要是源于高净值人群需求的升级:他们不再仅需传统的金融顾问或者艺术品专家,而是期待能够提供艺术品遗产规划、收藏管理、风险控制以及社会影响力投资等复杂增值服务的复合型人才。数据显示,高达 83% 的年轻收藏家将“投资回报”视为购买艺术品最重要的原因,而 41% 的收藏者则关注“社会影响力投资”,这要求服务人才必须具备相应的艺术品鉴赏、财务分析以及“环境、社会和公司治理”(ESG)整合等多维能力。市场所迫切需要的是,是专业化、体系化的艺术品财富规划服务。

(1) 基础规划与管理服务需求:资产安全与专业管理

对于持有大量艺术品财富的高净值人群而言，艺术品的物理安全与系统化管理是财富保值的先决条件。只有确保藏品状态稳定良好，才能有效维持其价值，这本身即构成资产管理的重要环节。

艺术品的收藏管理是基础规划的核心环节，也是一项复杂的持续性工作。妥善储存艺术品，需要良好的收藏环境以及先进的管理系统。据调查，52%的收藏家认为，收藏管理是财富管理机构应该提供的核心服务之一。然而，目前市场在专业化、自动化收藏管理工具与服务方面存在巨大的供给缺口，同时蕴藏着广阔的市场潜力。据调查，高达76%的收藏家仍依赖电子表格或纸质文件等手动方式管理藏品，往往无法满足艺术品对收藏条件的较高要求，对涉及投资属性的艺术品而言更可能存在潜在风险。

另外，为艺术品建立全面的风险管理与法律框架，也是应对风险、保障资产的顺利继承与交易的关键。艺术品市场缺乏透明度的特点已成为买家与投资者的主要顾虑，市场诚信受到关注。对艺术品可能被用于洗钱以及艺术品的跨境流通等现实问题，目前没有统一的法律法规进行管理，这也是高净值客户所关心的问题。根据调查，54%的收藏者认为风险管理是财富管理机构应提供的关键服务。其中，重视艺术品的投资属性的新生代客户对此尤为重视；52%的收藏者认为艺术品相关的法律服务非常重要。这表明客户日益期望将艺术品纳入全面的风险管理和法律框架之内。

（2）战略规划服务需求：家族传承与社会价值的实现

在财富代际转移加速的背景之下，以家族传承为核心的艺术品长期战略规划成为高净值人群所关心的核心问题之一。

艺术品相关的遗产规划成为高净值人群所关心的重要问题。54%的收藏者认为艺术品相关的遗产规划至关重要，而68%的艺

术领域专业人士也确认了其客户存在此项需求。然而，目前仅有24%的收藏家对其藏品制定了长期规划，在代际财富转移的过程中暴露出显著的服务缺口，市场对相关专业服务存在迫切需求。

对艺术品财富的传承与规划并不仅仅是体现在其经济价值，也在于其独特的文化价值与社会价值。44%的收藏者认为，艺术品慈善服务是财富管理机构应提供的相关服务之一，而在继承艺术品的新生代收藏家中，这一比例高达50%，反映出了艺术品收藏与社会责任相结合的趋势，也对艺术品财富管理服务中的人文素养与社会意识提出了更高的要求[13]。

（3）市场情报与金融服务需求：资产价值的量化与洞察

随着艺术品金融属性的不断增强，市场对客观、透明的数据和估值服务的需求日益旺盛。据调查，高达90%的收藏家将艺术品市场研究与信息视为所有服务中最为重要的项目，这一比例远高于对其他服务的需求。这表明高净值客户极度渴望获得艺术品市场的可靠的数据与深度分析来支持其收藏和投资决策。这也是近年西方大型金融机构提供艺术品财富管理服务的侧重点——即艺术品咨询服务与融资服务。

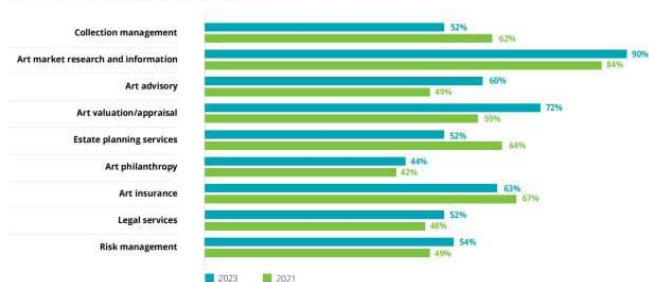
估值服务是艺术品财富管理服务的关键环节之一：72%的收藏家认为估值是财富管理机构应提供的核心服务，86%的艺术领域专业人士更是指出了客户对此存在强烈需求，反映出市场对独立、权威的资产价值评估服务的普遍依赖。

随着服务的深化，高净值客户对其呈现形式也提出了更高的要求。绝大多数（73%）的收藏家希望可以将艺术品资产的分析整合到其整体的财富报告中去，在统一的财务与资产配置框架下对艺术品财富进行深入而全面的分析。这标志着艺术品正在从边缘的“爱好型”收藏，转变为高净值客户资产中不可

Survey findings 2023: collectors and art professionals

Figure 75: Collectors: Which of these art wealth management services are the most relevant to you?

Source: Deloitte Private and ArtTactic Art & Finance report 2023**



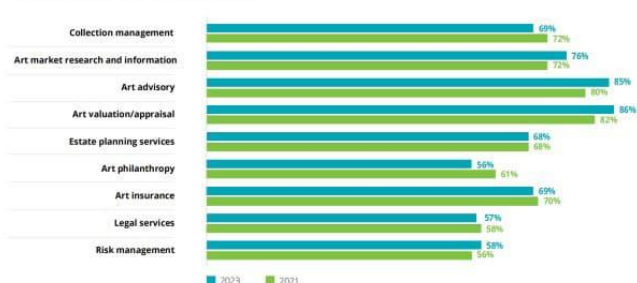
在对收藏者的调查中,艺术品市场研究与信息提供成为艺术品财富管理的首要需求,远超其他服务。

图表来源:德勤《艺术与金融报告 2023》

Deloitte Art & Finance Report 2023

Figure 76: Art professionals: Which of these art wealth management services are the most relevant to your clients?

Source: Deloitte Private and ArtTactic Art & Finance report 2023**



在对艺术领域专业人士的调查中,艺术品咨询与艺术品估值时他们认为艺术品财富管理最重要的需求。

图表来源:德勤《艺术与金融报告 2023》

Deloitte Art & Finance Report 2023

或缺的一部分,因此亟需一个能够全面反映总资产状况的统一视图。

综上所述,无论是保障资产安全的基础管理、着眼于家族传承的战略规划、还是量化资产价值的金融服务,均体现出高净值人群对艺术品财富管理的需求日趋复杂化、体系化与深度化。然而,要将这些多元化的需求转化为切实、专业的服务,其核心瓶颈并非缺乏市场意愿或资本,而是更为严峻的挑战——能够同时驾驭艺术与金融两大领域的复合型人才,正面临着前所未有的结构性短缺。

9.4.2 艺术品金融人才的市场缺口

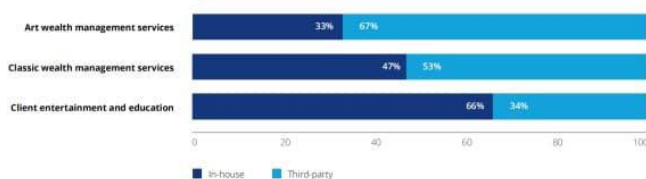
艺术品财富的规划流程,涉及到艺术品的真伪鉴定、来源考证、资产管理以及复杂的税务规划和法律结构设计等等环节,这要求从业人员必须兼具艺术、金融、法律和税务等跨领域知识。目前,同时具备这些专业知识的个人或团队非常稀缺,构成了人才市场的主要缺口。

在艺术品生态系统复杂、分散且监管不善、人才短缺的情况下,财富管理机构往往采用外包策略来应对客户的服务需求,即与外部专家建立合作关系,以提供完整的艺术品服务。此类合作近年来持续增加——2016年到2021年,全球外包首席投资官(OCIO)行业的管理资产规模从2016年的1.29万亿美元增长到2021年的2.46万亿美元,反映了这一趋势。根据统计,目前,67%的财富管理机构会将特定的艺术品财富管理服务外包给第三方供应商。

外包服务主要集中在深度依赖艺术品市场专业知识的领域。艺术品估值是占比最高的外包服务,76%的财富管理机构会选择将其外包;艺术品投资服务(73%)、艺术品担保借贷(72%)也是重点的外包项目。除此之外,一些常规性较强的服务,比如艺术品风险管理(70%)、艺术品相关法律服务(64%)和艺术品市场研究(59%)等,也主要由第三方供应商提供服务[13]。

Figure 46: Wealth managers: Which of the art related services do you offer in-house vs offered by a third party? (in percent)

Source: Deloitte Private & ArtTactics Art & Finance Report 2023



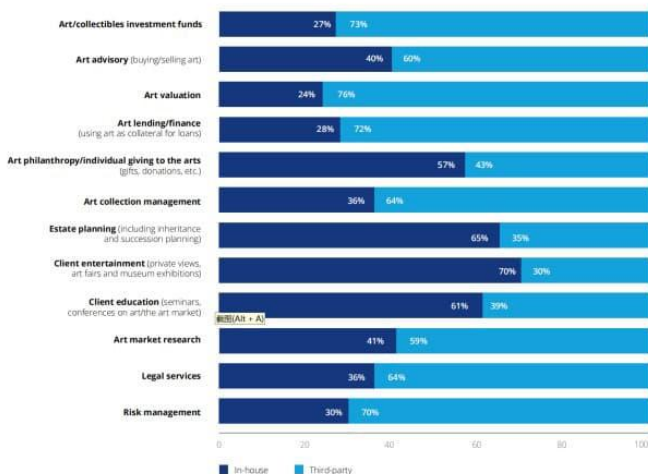
据调查,目前金融机构将大部分的艺术品财富管理服务工作外包给第三方供应商,而为客户提供的艺术品相关娱乐与教育活动则多数由机构自己举行。

图表来源:德勤《艺术与金融报告 2023》

Deloitte Art & Finance Report 2023

Figure 47: Wealth managers: Which of these art-related services do you offer in-house vs. offered by a third party? (in percent)

Source: Deloitte Private & ArtTactics Art & Finance Report 2023



据调查,目前金融机构外包最多的艺术品相关服务为估值服务、投资服务、担保借贷服务等。

图表来源:德勤《艺术与金融报告 2023》

Deloitte Art & Finance Report 2023

尽管外包能够在一定程度上弥补机构自身的专业不足,但过度依赖此模式,也容易引发新的风险,业内人士对此已表现出担忧。39%的财富管理机构认为,难以找到合适的外部专家建立有效的合作。市场上虽不乏专业知识扎实的专家,但由于缺乏清晰可靠的筛选和合作机制,机构往往很难建立稳定、高质量的合作关系。

与此同时,艺术与金融两个领域之间也存在着显著的专业壁垒与价值取向差异。金融行业追求的是可量化、标准化的风险回报分析,而艺术品的核心价值则在于其独一无二的文化、历史和审美属性,这些往往难以客观量化。金融从业者习惯透明的市场数据和清晰的监管框架,而艺术品市场,尤其是二级市场,长期存在信息不对称、缺乏透明度等问题。这种文化和操作逻辑上的种种冲突,常导致双方在沟通效率、价值判断和风险评估上存在分歧。

更深层次的风险在于艺术领域的专业人士的多重角色可能引发的利益冲突,以及外包模式本身可能引发的责任归属模糊。例如,一位由财富管理机构委托的艺术品顾问,若同时与画廊或艺术家存在商业关联,其在推荐藏品时的客观性便可能受到影响。此外,如果艺术品投资出现亏损或法律纠纷,责任的界定也容易产生争议。因此,外包模式可能会造成客户的服务体验割裂,而财富管理机构如依赖外部合作,也可能丧失对核心风险的掌控,最终损害机构客户的信任,甚至引发客户流失。

另一方面,目前全球尚未形成统一的艺术品金融服务职业资格标准。与律师、会计师或金融分析师等职业不同,该领域缺乏强制性的行业准入和评价标准。因此,许多金融行业人士担心,即使找到了外部专家,其专业水平和职业道德也缺乏公认的衡量标准,这进一步加大了外包合作的风险。

为应对上述挑战,财富管理机构正探索构建更为稳健和主动的艺术品财富服务体

系——从模糊判断转向数据驱动，从被动依赖转向主动培养内部复合型人才。一些领先的大型私人银行与家族办公室，已开始尝试通过“内部核心人才+外部专家网络”的混合模式，取代纯粹的外包模式。该模式旨在打造一支既懂艺术市场又精通金融、税务及法律的内部专业团队，使其在机构内部承担“战略枢纽”角色，负责甄别、管理和监督外部专家，确保所有外包服务都符合机构的合规标准与客户的最佳利益。如此既可弭合行业间的壁垒，也能将最终责任锚定在机构内部，从而化解纯外包模式下可能出现的利益冲突和责任真空问题。

同时，财富管理机构也在推动艺术品市场规则的现代化与行业标准建设，以促进生态的规范化发展。76%的财富管理人认为，艺术品市场亟需实现商业实践的现代化。在欧洲，近年所连续发布了反洗钱指令（Anti-Money Laundering Directive）、《欧盟加密资产市场法规》（Markets in Crypto-Assets Regulation）与《负责任艺术市场倡议》（Responsible Art Market Initiative）等相关法律法规与行业自律倡议。

在中国，2022年由亚洲艺术品金融商学院联合上海现代服务业联合会等单位，共同发布了《艺术财富规划服务规范》与《艺术财富规划师规范》两大团体标准，对艺术财富规划师的服务内容、职业道德、从业经验、专业技能、资质培训、资质认证、监督管理等方面作出了详细界定，并依据经验将其划分成初级、中级、高级等三个等级。这两项标准的推出，有力推动了艺术财富规划人才的服务体系建立与健全，促进了产业的可持续性发展和文化经济发展。

在政策、市场与行业的共同推动之下，一些具有远见的高等院校、艺术机构与金融机构，已经开始进行艺术品金融复合型人才的前瞻性培养与教育实践，通过跨学科课程设计、产学研合作项目以及创新在职培训等形式，积极探索和构建系统化的艺术品金融人才培养体系，为艺术行业与金融行业的可

持续发展，注入了关键的动能。

9.4.3 新型艺术品金融人才的需求画像

在全球艺术品市场与金融资本深度融合的背景下，传统的人才结构日益难以支撑行业的升级需求。金融行业的转型已初见成效，而艺术市场也在这一浪潮中，对具备艺术与金融双重素养的人才展现出前所未有的渴求。根据 ArtTactic 发布的《2025 年 SML 艺术市场人才报告》，艺术行业正处于关键的转折期。过去以单一专业知识为界的壁垒正在被打破，市场急需兼具艺术洞察力与商业思维的复合型人才。

这类新型人才画像的核心特征，在于能够跨越艺术鉴赏与金融分析之间的鸿沟——他们不仅需要理解艺术品的历史与美学价值，更要能运用金融工具对其进行精准的资产评估、风险管理与财富规划。这种人才需求的出现，并非简单的技能叠加，而是金融体系与艺术生态在各自演进过程中相互推动的必然结果。

（1）金融行业人才的升级：从资产管理者到艺术品财富规划师

面对高净值人群财富观念的代际演变与全球经济动荡的双重挑战，传统金融机构正遭遇客户流失与传统风险管理工具失效的双重困境。在这一背景下，艺术品财富管理不再仅是增值选项，而是构建深度客户关系、实现差异化竞争、破解发展困局的战略性突破口。然而，将艺术品从静态收藏转变为可流动的金融资产，其背后涉及的复杂环节对金融行业从业者提出了前所未有的跨界能力要求。因此，金融行业亟需培养一批能够驾驭艺术与金融两大领域的复合型人才，而这类人才需要具备多维度的专业素养。

首先，金融行业的艺术品金融复合型人才必须具备整体性财富管理的战略视野。随着客户需求从单一的财富增值转向财富保值、家族传承与精神满足的多元化结构，金融从业者需要具备将艺术品这一另类资产无

缝融入客户整体财富规划的能力。根据德勤《艺术与金融报告（2023）》，高达90%的财富管理从业者认为，纳入艺术品服务有助于建立全面的客户咨询关系。这意味着金融从业者必须超越传统的产品销售思维，将艺术品视为客户总资产中的重要组成部分，从资产配置、风险对冲和代际传承的战略高度进行规划。

其次，这类人才需要具备深刻的艺术市场洞察与风险识别能力。艺术品市场因信息不对称、缺乏透明度及监管欠缺等问题，对金融机构构成显著挑战。艺术品金融复合型人才未必是艺术史专家，但必须深刻理解艺术品估值的主观性、流动性风险以及真伪鉴定与来源考证的复杂性，并能够识别并评估市场中可能存在的利益冲突、价格操纵和合规风险。在此基础上，金融机构才能为客户资产保驾护航，同时建立起机构的公信力。

与此同时，复合型人才需要具备卓越的跨领域资源整合能力，以帮助客户完成财富管理的统筹。艺术财富管理服务链条长、专业化程度高，没有任何一家金融机构能够独立完成所有环节，往往将艺术品估值、投资咨询和担保借贷等核心业务外包。因此，金融从业人士必须在其中扮演枢纽角色，负责甄别、管理和监督外部专家网络，确保所有外包服务均符合机构标准与客户利益，从而化解纯外包模式下可能出现的责任真空与利益冲突。

这些能力要求在现实中已有清晰体现。在全球顶尖金融机构中，已经涌现出一批代表着艺术品金融复合型人才发展方向的领军人物。他们不仅深刻理解艺术品的文化价值，更能将严谨的金融逻辑与风险管理框架融会贯通，为高净值客户提供突破传统界限的综合性服务。花旗银行的福蒂尼·克西达斯（Fotini Xydas）与瑞银集团的马修·牛顿（Matthew Newton）即为其中的典型代表，他们的职业路径与专业能力，为行业树立了可参照的标杆。

花旗银行艺术金融负责人（Head of Art

Finance）福蒂尼·克西达斯，是艺术专业素养与金融专长完美融合的范例。她拥有哥伦比亚大学现代艺术与策展硕士学位，职业生涯起步于苏富比拍卖行，深厚的艺术背景为其奠定了坚实的专业根基。作为艺术金融业务的掌舵人，她不仅要统筹艺术品抵押贷款与风控流程，更强调团队在交易中保持独立性与客观性的重要性。在她看来，艺术品作为一种长期稳定资产，其波动性远低于许多传统金融产品，因而在财富规划中占据着独特的战略地位。在她的带领下，花旗的艺术品金融服务不只是解决流动性需求，更建立在对客户收藏热情与传承愿景的深刻理解之上，为客户提供涵盖市场研究、购藏策略、风险评估及退出机制的全周期顾问服务。其团队中艺术顾问与艺术金融部门的模块化协作模式，已被视为银行端可复制的组织范式。

瑞银私人财富管理艺术顾问专家马修·牛顿，则代表了另一条从艺术实践前沿迈向财富管理核心的典型路径。他拥有艺术与艺术教育双学士学位，职业生涯从艺术教育起步，并在顶级商业画廊积累了十余年的管理经验，这段经历使他对艺术品一级市场的运作机制、艺术家的成长路径以及藏家社群有着深入的洞察。在瑞银，他主要服务净资产1亿美元以上的家族与家族办公室客户，担任艺术顾问的角色。他提供的服务远超单纯的交易撮合，更侧重于协助客户构建符合个人志趣与家族愿景的收藏体系，并将其与整体财富管理、风险控制及遗产规划无缝对接。此外，他还肩负着对瑞银内部财富顾问进行艺术领域专业培训的重任，并代表瑞银在巴塞尔艺术展等国际平台分享市场洞见，显著提升了银行在艺术领域的品牌影响力。

上述案例清晰地勾勒出金融行业所需艺术品金融人才的能力画像：他们是集战略规划师、风险管理者、资源整合者与客户关系专家于一身的复合型角色。他们不仅要精通复杂的金融工具，更要能在艺术世界中游刃有余，深刻理解其独特的商业逻辑与文化内涵。因此，打造这样一支具备综合能力的专业团队，已不再是锦上添花的选项，而是金融机构应对行业变革、满足客户多元化需求、

构建未来差异化竞争优势的战略必然。只有当金融机构真正完成从传统资产管理者向艺术品财富规划师的角色升级，才能在日益激烈的市场竞争中占据先机，并在高净值客户的财富管理版图中赢得不可替代的地位。

（2）艺术行业人才的升级：从鉴赏家到艺术品财富规划师

与金融机构向艺术领域延伸相对应，艺术行业的专业人士也正经历一场深刻的角色重塑。当艺术品日益被纳入可配置的金融资产序列，传统的艺术顾问、经纪人、画廊主及拍卖行专家如要把握历史机遇，就必须主动跨界，在原有的艺术鉴赏与市场运作能力之外，发展出一套融合商业智慧与金融素养的复合能力体系。《SML 艺术市场人才报告》明确指出，艺术行业正处于关键转折期，市场迫切需要那些既具备艺术洞察力、又能驾驭商业与金融逻辑的复合型人才。这类人才不仅是艺术品的鉴赏者，更是艺术品作为资产的价值管理者与实现者。

首先，新型艺术行业人才必须具备量化分析与价值评估的金融素养。传统的鉴赏能力和经验判断固然重要，但已不足以应对高净值客户对客观、透明决策依据的需求。德勤《艺术与金融报告（2023）》显示，高达 90% 的收藏家将“艺术品市场研究与信息”视为艺术服务中最重要的内容。这意味着艺术从业者需要掌握基础的金融分析工具，能够解读市场数据，理解艺术品指数的构建逻辑，并撰写出逻辑严谨、有数据支撑的价值评估报告。这种能力是与金融机构及其客户建立互信、进行有效沟通的共同语言，也是将艺术专业判断转化为可量化投资依据的关键。

其次，从业者需要拥有战略性的商业规划与客户顾问能力。未来的艺术顾问，其角色将从单纯的交易撮合者转变为客户艺术财富的长期战略伙伴。他们不仅要为客户的单次购藏提供建议，更要协助其制定藏品的全生命周期管理策略。这要求从业者具备商业敏锐度，能够识别新兴市场趋势，评估艺术家的成长潜力，并为客户的藏品体系构建提

供前瞻性规划，从而真正成为驱动业务增长的战略顾问而非简单的中介角色。

与此同时，严格的合规意识与职业道德成为不可或缺的执业基础。随着全球反洗钱（AML）法规对艺术品市场的覆盖日益完善，艺术从业者必须主动学习并严格遵守相关法律法规，建立完善的客户尽职调查流程。利益冲突、透明度不足等问题，正是目前金融机构对艺术市场的主要顾虑。因此，能够秉持高度职业道德、在交易中确保信息透明、主动规避潜在利益冲突的艺术行业人士，将更容易获得金融机构与超高净值客户的信赖，并在艺术品金融化的进程中占据关键位置。

最后，积极拥抱并应用新兴技术的能力是这类人才面向未来的核心竞争力。区块链、人工智能等技术正为解决艺术品市场的溯源、鉴定、估值等长期痛点提供创新方案。《SML 艺术市场人才报告》明确强调，“数字流畅性”（digital fluency）在艺术界日益重要。艺术专业人士需要主动学习这些技术，理解其应用场景，并将其整合到自己的服务流程中——无论是利用区块链技术为艺术品建立不可篡改的数字身份，还是借助人工智能进行市场趋势预测与风险评估，技术都将成为提升服务专业性与效率、打破传统艺术市场信息壁垒的强大助力。

这些对复合型能力的要求已在国际顶级的艺术商业机构中，并涌现出一批代表人物。苏富比的伊丽莎白·卡迪（Eliza Cuddy）与佳士得的萨尤里·加内波拉（Sayuri Ganepola）便是其中的佼佼者，她们分别代表了艺术出身转向金融与金融背景回归艺术两条不同却同样成功的职业路径。

苏富比北美投资组合负责人伊丽莎白·卡迪的职业轨迹代表了从艺术专业转向金融的成熟路线。她拥有维克森林大学的艺术史与经济学双学士学位，这一跨学科教育背景为她进入艺术金融领域奠定了独特基础。职业生涯早期，她在卓纳画廊（David Zwirner）等顶级画廊的一线岗位积累了宝贵的市场经验与人脉资

源，深刻理解艺术品一级市场的运作机制。随后，她加入苏富比金融服务部门（Sotheby's Financial Services），将对艺术的热爱与经济学知识相结合，目前负责北美地区的艺术品贷款投资组合管理。她的工作不仅涉及艺术品贷款的风险评估与资产组合管理，还延伸至拍卖台，成为一名能够驾驭从酒类到当代艺术等多品类的拍卖师。卡迪的经历表明，艺术行业人才可凭借复合知识背景，在传统艺术机构内部开辟出一条将艺术市场洞察与金融产品管理相结合的职业道路。

佳士得艺术金融全球常务董事萨尤里·加内波拉的职业轨迹则更为多元，代表了从金融专业转向艺术的成功路径。她拥有宾夕法尼亚大学生物学学士学位与弗吉尼亚大学达顿商学院 MBA 学位，并在美林、雷曼兄弟等华尔街投行积累了丰富的财富管理与结构性融资经验，这为她理解艺术品金融的底层逻辑提供了坚实基础。意识到艺术市场的巨大潜力后，她又在佳士得美术学院深造，获得了艺术史与艺术市场硕士学位。这种“金融+艺术”的双重背景使她在佳士得内部能够游刃有余地建立起强大的艺术品融资服务体系。她充分利用佳士得庞大的内部数据库与专家网络，不仅为客户购买艺术品提供资金支持，更帮助他们利用现有收藏撬动其他商业或地产投资。在她看来，随着新一代藏家的崛起，他们对信贷工具的接受度显著提升，艺术金融将成为帮助他们构建收藏体系、实现财富保值增值的重要战略工具。

伊丽莎·卡迪与萨尤里·加内波拉的案例充分表明，像苏富比、佳士得这类全球领先的拍卖行，因其业务深度介入艺术品的资产属性，对复合型人才的需求更为明确和迫切。这些机构内部设立的金融服务部门，已成为培养和吸引此类人才的核心平台与实践高地。它们不仅要求从业者具备艺术市场的专业判断力，更要求其掌握金融产品设计、风险控制和投资组合管理等硬核技能。因此，推动艺术行业人才向金融复合型方向升级，不仅是应对市场变革的被动选择，更是艺术机构构建差异化竞争优势、在艺术品金融化

浪潮中占据战略制高点的主动布局。只有当艺术行业真正完成从交易撮合者向资产价值管理者的角色升级，才能与金融机构形成有效对接，共同为高净值客户提供真正专业、透明、可持续的艺术财富管理服务。

9.5 艺术品金融人才的培养实践

在高净值人群、特别是新生代群体对专业化、综合性的艺术品财富管理服务需求的呈现井喷态势的情况下，中国的艺术品金融市场面临着从产品驱动到服务驱动的深刻转型。然而，需求的激增与专业服务能力的滞后形成了鲜明对比，其核心症结直指当前市场最大的短板——兼具艺术素养与金融知识的复合型人才极度稀缺。

面对这一结构性的人才缺口，金融机构原本所依赖的外包模式，显现出沟通壁垒、利益冲突与责任真空等多重风险，难以满足客户本身的旺盛需求，也无法支撑长远的发展需求。因此，从源头系统性培养和储备艺术品金融人才，不仅是应对当前挑战的必然选择，更是推动整个行业走向成熟、规范和可持续发展的战略决策。对金融人士与艺术专业人士而言，参与相关的系统培训，也有利于其在行业转型的关键时期完成能力升级，把握新的发展机遇。

在此背景下，一批具有前瞻意识的高等院校、艺术机构与金融机构已率先展开布局，积极探索和构建系统化的艺术品金融人才培养体系，致力于为市场输送具备实战能力的专业人才，从而夯实行业未来的根基。

9.5.1 海外的艺术品金融人才培养

得益于市场起步早、发展时间长，西方艺术品市场目前已经形成了相对成熟的艺术品金融人才的培训体系。该体系依托拍卖行、艺博会、画廊与博物馆构成的密集生态，建立起常态化的理论与实践相结合的教学机制，并与私人银行、家族办公室、保险与信贷团队等实务端形成稳定对接，具备较为明

确的资质标准与准入门槛。

(1) 系统化的学位教育

艺术品金融人才的培养横跨艺术史、金融学、法学与商业管理等学科，其理论深度与实践的复杂度对教学体系的整合能力提出了很高要求。目前，西方已有多个高等院校开设了艺术品金融相关的硕士、博士等全日制学位，致力于培养知识扎实、经验丰富、具备长远发展潜力的核心人才。例如，巴黎第一大学（Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne）开设的“艺术品市场硕士专业”（Master Parcours Marché de l'Art），旨在培养国际艺术品市场中的顶尖专家；索邦大学文学院（Sorbonne Université）的“艺术品鉴定与艺术市场硕士专业”（Master 2 Expertise et Marché de l'Art），则着重培养兼具艺术史知识、鉴定技能和市场洞察力的复合型人才。

伦敦玛丽女王大学（Queen Mary University of London）开设的“艺术、商业与法律法学硕士项目”（LLM in Art, Business and Law），更凸显出艺术专业与金融专业“双核驱动”、倾向于艺术品金融在商业领域的应用。该项目由该校的QMUL商法研究中心（Centre for Commercial Law Studies）与英国艺术与法律研究所（Institute of Art and Law）合作举办，以高端商法思维体系为基础，培养学生既洞悉艺术品价值，又能驾驭其背后复杂的商业逻辑与法律框架。课程涵盖艺术品交易、艺术品与金融、艺术品知识产权、艺术品纠纷及其解决、艺术文化价值与伦理等，围绕艺术品在现代商业社会的“全生命周期”展开，帮助学生全面掌握核心理论。同时学生可借助伦敦作为全球艺术交易中心的区位优势，定期参访大英博物馆、泰特美术馆、顶级律所及拍卖行，在与资深从业者的交流中深化对行业实践的理解。项目还提供实习计划与导师计划，让学生在真实的工作环境中处理相关业务，实现从学习到职业的有效衔接。

除了高等院校，苏富比、佳士得等大型

拍卖行也通过下设艺术学院参与人才的培养。与一般高等院校不同的是，这类商业机构开设的学院更侧重职业导向，以市场需求与应用为目标，致力于快速将学生带入一线情境。课程围绕艺术品市场机制、艺术品估值、艺术品交易流程与岗位技能展开，强调实操能力的培养。例如，苏富比艺术学院（Sotheby's Institute of Art）的纽约校区与伦敦校区均开设了全日制的艺术商业硕士学位（MA in Art Business）。在一年的学习时间里，项目为学生搭建通用且坚实的艺术商业与管理框架，并引导其进行职业定位与求索。该项目的最大优势在于依托苏富比平台所开展的深度商业实践，包括组织学生前往巴塞尔艺术展、威尼斯双年展等国际重要活动进行调研与实践。学院汇聚的行业一线师资与校友网络，也成为学员的宝贵资源。

综上所述，无论是依托高校的综合性学位教育，还是源于行业机构的实践型培养，西方已构建起一套成熟且逻辑自洽的全日制艺术品金融人才培养范式。其中高校体系以其理论深度和学科交叉见长，输送具有研究能力与战略眼光的人才；行业学院则以实践资源和市场敏锐度为核心，培养能迅速投身一线实战精英。这两种模式两头并进，共同推动了艺术品金融行业的专业化进程。

(2) 职业培训与继续教育

全日制的学位教重在通过系统知识构建，培养具备扎实基础的专门人才。然而，除了学生群体，大量已在金融或艺术领域工作的专业人士也面临着转型与提升的需求，需要根据行业动态进行精准赋能。针对这一群体，各类机构开设了时间较短、安排灵活的职业培训与继续教育课程，为其提供高效、聚焦的职业发展方案。

此类培训回应当前艺术品金融领域对人才的核心诉求：知识即时更新、专业技能深化和跨界能力拓展。通过线上课程、线下短训、证书项目和工作坊等形式，它为处于不同职业阶段的从业者提供了开放

的学习平台，既有助于行业整体知识储备与时俱进，也为人才的跨界流动与转型提供了重要桥梁。

前文提及的佳士得美术学院（Christie's Education）便侧重于这一模式。针对需要系统构建艺术品金融与法律知识框架的人士，佳士得提供了《艺术市场经济学》（Art Market Economics）为代表的在线自学课程，将经济学原理引入艺术品市场分析，系统讲解了艺术品作为资产的独特性、风险收益以及相关的金融产品（如艺术基金、艺术品抵押等），帮助学员建立量化、理性的投资分析框架。而对于希望深入行业实践、拓展高端人脉的学员，佳士得推出的为期三天的《深入艺术市场》（Inside the Art Market）线下课程，利用佳士得的独家资源，组织拍卖行及仓库的参观、画廊现场教学等“沉浸式”学习体验，让学员对艺术品市场的全链条形成直观认知，并与顶级专家、同侪进行交流，构建有效人脉。

在众多短期课程中，美国评估师协会（Appraisers Association of America, AAA）开设的《综合评估研究项目》（Comprehensive Appraisal Studies Program, CASP）具有特殊价值。该课程不仅传授艺术品金融相关专业知识，还能够为从业者提供评估师专业水准的“黄金认证”。课程体系围绕美国执业必须遵守的《统一专业评估执业标准》（USPAP）构建，系统性地教授评估理论、三大评估路径（市场比较法、成本法、收益法）、市场研究方法以及符合法律、税务和保险要求的评估报告撰写规范。对于希望成为专业评估师，或在金融、法律领域深度处理艺术品资产的在职人士而言，完成 CASP 课程是获得市场信任与执业资格的重要途径。它保障了艺术品价值评估的专业性与客观性，也为艺术品金融市场的健康运作提供了标准化支撑。

职业培训与继续教育项目为在职人士构建了一个层次分明的赋能体系。目前，世界范围内已有众多高等学院、艺术品机构与金

融机构开设相关课程，这些举措不仅推动着艺术品金融行业走向规范与成熟，也为整个行业的创新、稳定与长远发展提供了源源不断的人才保障。

9.5.2 中国的艺术品金融人才培养

与欧美成熟的艺术品金融人才的培养体系相比，中国在该领域虽拥有巨大的需求与发展潜力，但尚未构建起成熟的人才培养体系。欧美的相关教育体系，是在其艺术品市场历经近百年发展、发展趋于稳定后才逐步沉淀演化而成的。而中国对艺术品金融人才的需求，则是在市场与政策的双重推动下迅速迸发。在此背景下，国内的教育界和产业界积极响应，推出了一系列开创性的培养项目，推动着人才的培养与实践的快速发展。

在高校学位教育方面，山东财经大学的艺术学院具有现行优势。2008 年，该校开设了全国首家美术学（艺术品投资与鉴定）本科专业方向，并将其设为校级重点学科与学校培育学科。该专业以“艺术与财经相结合”为特色，旨在培养具备审美素养与金融实务能力的复合型人才。2016 年 11 月，山东财经大学与潍坊银行股份有限公司合作，增设全国首家美术学（艺术金融方向）本科专业，进一步明确其金融应用定位。课程涵盖书法、中国画、中国美术史、中国书法史、艺术经济学、中国书画断代与辨伪、中国书画鉴定学、书画艺术品投资导论以及金融学、西方经济学、货币银行学、商业银行管理、金融风险管理核心课程，致力于培养掌握艺术鉴赏与金融运作双重能力的交叉型人才。

山东财经大学的创举为中国艺术品金融市场的规范化与专业化发展提供了重要的人才储备。其校企合作模式将教学与产业需求、实践直接对接，确保课程内容紧贴市场前沿。学生不仅在课堂上学习理论，更有机会直接参与到艺术品质押融资、艺术品信托、家族财富传承等真实的业务场景中，无需承担高额的学费即可获得一线实践经验。这样的培养模式为亟待升级的

金融服务提供了可靠的人才储备支持。

目前，中国艺术品金融人才培养项目更多以职业培训与继续教育的形式展开。在高等院校方面，许多综合类大学与艺术院校都设立了艺术品金融相关的人才培养项目。中国人民大学中国艺术品金融研究所成立于2012年，是国内聚焦该领域的高校研究机构之一，研究方向涵盖艺术品金融市场的发展机制、政策制度建设、金融工具创新、艺术品投资风险与价值评估等。2024年11月，清华大学五道口金融学院与故宫博物院联合推出的“艺术品金融——文化遗产与资产配置”首期项目开班，这是高等教育与顶级文化机构在人才培养上的一次重要合作探索，致力于培养具有全球视野、深刻理解文化艺术价值、精通金融工具的复合型人才。

除了高等院校，大型机构与社会组织也推出了相应的艺术品金融人才培养项目。比如2020年，深圳文化产权交易所开设全国艺术金融应用人才培训班，为来自从业者提供专业、行业、产业、金融及实践等系列培训，并组织参访河南省博物院、中国建设银行郑州文博支行、中国（河南）自贸区国际艺术品保税仓等一线机构，增进艺术机构与金融机构的沟通与合作，提升行业整体服务水平。

尽管已有多方开展人才培养实践，但目前相关项目总体上仍较为零散，教学与行业标准尚未统一。在此背景下，亚洲艺术品金融商学院（AIAF）作为由上海市政府教育部门批准，在中国（上海）自由贸易试验区创办的独立高等教育机构，甄选全球艺术品金融领域的核心教育资源，融合人文艺术、金融投资、商业管理领域的国际师资力量，专注开展高层管理教育和研究，已成为亚太地区首个以艺术品金融为主导，兼具行业深度与全球广度的教育机构，建立起成熟的艺术品金融人才教学体系，为艺术品金融产业输送了大量专业人才。

目前，亚洲艺术品金融学院主要开设《艺术品财富管理》与《国际艺术品评估》两类课程。其中《艺术品财富管理》（AWM）

高层管理教育课程经过八年的积淀与探索，已形成以国际前瞻和创新实践为特色的课程体系，目前已开设至第七期课程。课程分为金融创新中的艺术品财富管理、东西方艺术史与美学概论、艺术品市场与商业模式等七个模块，不仅涉及理论分析，还包括实际操作指导和行业前沿动态，旨在培养学员成为更全面、更专业的艺术品投资者。而《国际艺术品评估》证书课程则与美国评估师协会开展深度合作，建立一个结合国际先进经验与中国本土特色的艺术品评估体系。课程对开展艺术品资产配置业务的机构和有志从事这一领域的人士进行教育培训、组织考试并且对评估师进行阶段性审查，对其资质进行认证。完成课程并通过考核的学员，将有资格成为美国评估师协会准会员并可选择进一步深造。

2025年，亚洲艺术品金融商学院正进入一个从“知识传播”走向“知识资产化”的全新发展阶段。通过新一届理事会与监事会的成立，学院完成组织架构的交接，提出了崭新的战略蓝图：学院计划通过国家知识产权交易平台，向新加坡、迪拜等地授权推广其知识产品，创新商业模式，积极响应国家文化出海战略。同时，学院也将同时推动智库体系与教学体系的全面升级。智库体系方面，学院制定了参与政策制定与行业标准构建、助力区域文化金融生态建设、推动科技融合型产业孵化三大核心定位。而在教学体系方面，学院将强化“政策—教学—实操”三位一体的教育闭环，深化与文交所、拍卖行、金融机构的合作，建立实训机制，并着力打造高质量的自主教材体系，旨在培养理论与实践能力兼备的专业人才，为行业发展提供持续的智力支持。

在新的阶段，亚洲艺术品金融商学院将继续以内容为根基、以体系为支撑、以合作为抓手，持续推动教育、研究、产业、政策之间的深度融合，拓展中国艺术品金融的全球链接力。未来，学院将以更清晰的战略路径和更开放的合作姿态，参与并引领行业的制度建设与价值塑造。

参考文献

- [1] Carollo E. Art Advisors Should Be Protectors Says Citi Private Bank's Mary Kate O'Hare[EB/OL]. Observer, 2024.
- [2] Bloomberg. Wall Street Widens Liquidity Channels for Wealthy Art Lovers[EB/OL]. InvestmentNews, 2024.
- [3] Bennett J. Blake. Art-Secured Lending and Evaluating the Loan-to-Value Ratio in Art and Real Estate Lending Markets[J]. Undergraduate Research Journal.
- [4] Capgemini and Merrill Lynch Global Wealth Management. World Wealth Report 2009[R]. 2009.
- [5] Li Linli. Art Funds in China: Developments and Limitations[J]. Arts, 10.
- [6] DBS Private Bank. 家族办公室艺术品投资——定格热爱，跨越世代 [EB/OL]. 新加坡: DBS Private Bank.
- [7] 招商银行 & 贝恩公司. 2019 中国私人财富报告 [EB/OL]. 北京: 招商银行, 2019.
- [8] Masterworks. Is an Investment in Art an Inflation Hedge? (& Invest in Art Shares)[EB/OL]. Masterworks.
- [9] Artemundi Global Fund. Art as an Asset: Why Art Belongs in Investment Portfolios[EB/OL]. Artemundi Global Fund.
- [10] Deloitte Private & ArtTactic. Art & Finance Report 2023[EB/OL]. Deloitte Private, ArtTactic, 2023.
- [11] Capgemini Research Institute. World Wealth Report 2025: Setting a Course to Win Next-gen HNWIs[EB/OL]. Capgemini, 2025.
- [12] UBS. Global Family Office Report 2025[EB/OL]. UBS Group, 2025.
- [13] Deloitte Private & ArtTactic. Art & Finance Report 2023[EB/OL]. Deloitte, 2023.

A I A F

亚洲艺术品金融商学院
Asia Institute of Art & Finance

中国艺术品金融市场 发展蓝皮书 | 2025

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn