

家族办公室 艺术品投资

—定格热爱，跨越世代

目录

研究简介	3
前言	4
第一部分：越来越多的家族办公室将艺术品视为可行的资产类别	6
第二部分：艺术能够搭建起与后世连接的桥梁	9
第三部分：亚洲的艺术收藏与慈善事业密切相关	11
第四部分：年轻收藏家正在购买能够体现亚洲社会形态与文化格局变化的艺术品	13
第五部分：收藏家纷纷支持亚洲尚属小众的艺术家群体	15
艺术收藏之路	17
结论	19



研究简介

本报告所表达的观点基于现今艺术界八位影响力人物的见解。本报告由英国《金融时报》旗下研究及思想领导部门 FT Longitude 于 2025 年 1 月至 3 月展开研究并撰写制作。谨此鸣谢以下人士的参与和付出：

收藏家

- 曾国和 (Chan Kok Hua)
- 顾仁宝 (Tony Gu)
- 许少全 (Koh Seow Chuan)
- 刘家明 (Alan Lau)
- 基兰·纳达尔 (Kiran Nadar)
- 傅文克 (Melvin Poh)

专家

- 梅拉妮·格里斯 (Melanie Gerlis),
《艺术新闻》(The Art Newspaper)
特约编辑兼艺术市场作家
- 施胜文 (Simon Stock), 苏富比
(Sotheby) 欧洲和亚洲印象派及现
代艺术资深专家



前言

亚洲市场非常重视艺术收藏。在中国经济崛起和「亚洲四小龙」发展的推动下，全球趋势正在发生变化，亚洲家族办公室及个人收藏家正逐渐将亚洲视为国际艺术世界的中心。

苏富比欧洲和亚洲印象派及现代艺术资深专家施胜文表示，亚洲收藏家在全球市场中的影响力日益增强。「我们所发现的许多收藏习惯的变化大多源自亚洲，这些变化主要由相对年轻的新生代收藏家推动。」他说道，「亚洲各地活跃的市场中心也正在延续繁荣态势。」

施胜文指出，亚洲收藏家对苏富比2024年全球尚品拍卖的贡献至关重要，该地区竞拍者以6,550万美元的成交价拍得西德尔·米勒 (Sydell

Miller) 珍藏的莫奈名作《睡莲》(Water Lilies)，以3,500万美元的价格拍得莫奈《干草堆》(Haystacks) 系列画作中的其他作品，且以3,250万美元的价格拍得罗斯科 (Rothko) 的一幅作品。

星展私人银行在近期研究中采访了多位收藏家，受访者表示，尽管亚洲地区对艺术投资的兴趣与日俱增，但艺术投资终究不是「常规」投资，而是长期投入。投资者认为名画的市场价值必将飙升，从而以这种方式为子孙后代创造宝贵传承。就个人层面而言，艺术投资也能带来独特的回报。此类投资不仅能够丰富知识，还能为慈善事业予以支持，使家族助力保存延续珍贵的文化遗产。



基于上述原因，亚洲地区各类艺术活动蓬勃发展，例如巴塞尔艺术展香港展会 (Art Basel Hong Kong) 以及近年新创的新加坡艺博会 (Art SG) 等。「亚洲展会如今热闹非凡，不单是贵宾预展，甚至整个展期都是如此。」《艺术新闻》特约编辑兼艺术市场作家梅拉妮·格里斯表示，「这与伦敦和纽约的情况大不相同，这些城市的展会在开幕时会吸引众多收藏家纷至沓来，但之后参观者的热情便会逐渐冷却。」

家族办公室艺术品投资——定格热爱，跨越世代

在本报告中，我们探讨了亚洲家族办公室越发重视艺术收藏的原因，并将重点阐释五个关键趋势：

1. 越来越多的家族办公室将艺术品视为可行的资产类别
2. 艺术能够搭建起与后世连接的桥梁
3. 亚洲的艺术收藏与慈善事业密切相关
4. 年轻收藏家正在购买能够体现亚洲社会形态与文化格局变化的艺术品
5. 收藏家纷纷支持亚洲尚属小众的艺术家群体



第一部分

越来越多的家族办公室 将艺术品视为 可行的资产类别

艺术名作不仅有重要的文化意义，其所具备的经济价值也不容忽视。如果一幅油画作品能够售出近5亿美元的价格¹，那么投资者以及家族办公室自然会投以关注。

施胜文建议，艺术品可以作为不确定性时期的避险资产。他表示：

「收藏往往由热情驱动，但艺术品能够保值并增值的特性增加了这类资产的吸引力，在利率下降和股市波动的情况下更是如此。」

新加坡秋斋藏画 (Qiu Zhai Art Studio) 由收藏家曾国和于 20 世纪 80 年代创办，自成立以来已开办了 153 场中国艺术家作品的展览。曾国和认为，艺术品类似于股票、债券和房地产，能够作为可行的资产类别，帮助家族办公室实现资产的多元配置。「纵观毕加索 (Picasso)、梵高 (Van Gogh)、张大千、吴冠中等艺术巨匠的作品，其价值如今已达数千万美元。」他说道，「家族办公室应将艺术收藏作为长期投资，且需要仔细甄选并谨慎管理。」

1. <https://www.nytimes.com/2017/11/15/arts/design/leonardo-da-vinci-salvator-mundi-christies-auction.html?module=inline>

家族办公室在艺术收藏领域的影响力日渐提升，因而开始经营免税仓储、管理流动性问题并进行资产规划。「几年前，我几乎从未听到投资者提起家族办公室，而现在却变成了热门话题。」格里斯表示，「家族办公室将艺术视为平衡投资组合的方式，这不仅是审美选择，更是战略决策。」

然而，并非人人都赞同这个观点。部分收藏家对数字艺术和概念艺术持质疑态度；还有部分收藏家认为，艺术收藏应当出于纯粹热爱。某位受访者甚至以「糟糕」一词来评价艺术投资。他表示：「艺术品流动性差、难以预测、定价困难，而且保存成本极高。」

不过，许多受访者仍坚信艺术投资相对稳健，前提是投资者愿意倾注时间积累相关的专业知识。收藏家许少全于 1967 年与他人联合



「纵观张大千、吴冠中等艺术巨匠的作品，其价值如今已达数千万美元。家族办公室应将艺术收藏作为长期投资，且需要仔细甄选并谨慎管理。」



曾国和

新加坡秋斋藏画

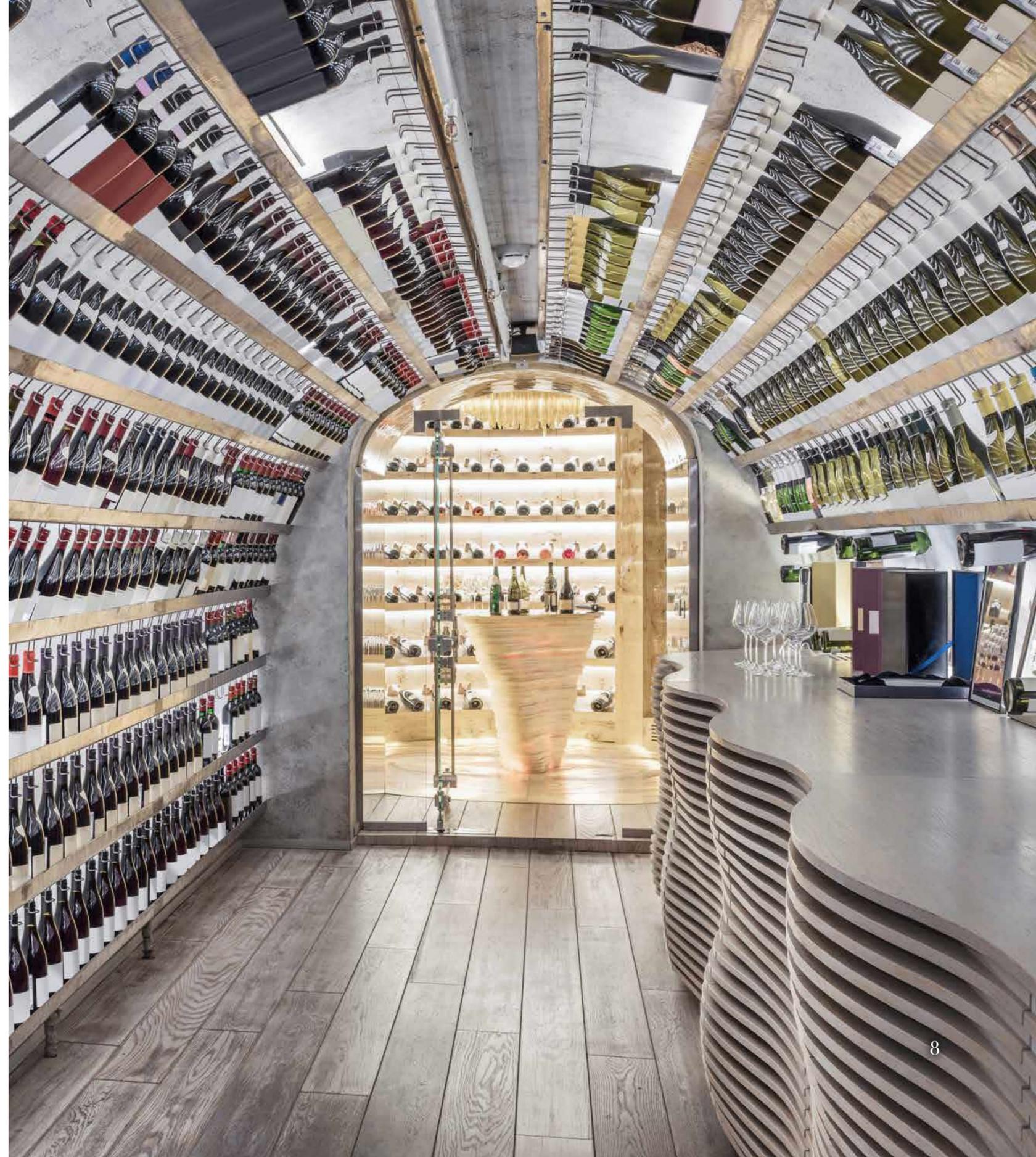


创办设计合伙建筑事务所 (Design Partnership), 该事务所后于 1975 年更名为 DP Architects, 负责设计了新加坡人民公园综合体 (1972 年)、黄金坊 (1974 年)、滨海艺术中心 (2002 年) 等项目。在开始收藏艺术品时, 他便决心深入理解艺术界的运作机制。

新加坡收藏家傅文克同样看好艺术投资的增值潜力, 尤其是长期的投资前景。他解释道: 「艺术品作为一种资产类别, 仍有相当可观的发展空间。随着中国经济实力的增强, 中国市场也将有所增长。与西方艺术家相比, 中国艺术家的作品价值稍低, 是尤其值得关注的投资机会。」



许少全分享到: 「从早年收集邮票到后来收藏艺术品, 我发现, 我选择藏品的标准取决于自身所积累的知识, 这使我的收藏行为成为安全的投资策略。」



第二部分

艺术能够搭建起 与后世连接的桥梁

购置艺术品是跨越几代人的长期投资。家族办公室与个人收藏家都意识到，在建立个人艺术收藏的过程中，他们也正在保护重要的手工艺品。假以时日，这些艺术品终将把其承载的个人意义与文化价值传给后世。

收藏家刘家明曾负责领导安拟集团 (Animoca Brands) 和腾讯微保 (Tencent WeSure) 等大型科技公司。他视自己为艺术藏品的守护者，并且表示：「在我有生之年后，这些艺术品将继续讲述自身的故事。我不知道这些藏品最终会流向何方，

但我希望它们能够将所处时代的故事娓娓道来。我收藏了一只新石器时代的花瓶，距今约有 7,000 年历史。简直不可思议！我只是它在这数十年里的守护者。」

印度慈善家兼收藏家基兰·纳达尔同样对自己的藏品充满强烈的责任感，她通过基兰·纳达尔艺术博物馆 (Kiran Nadar Museum of Art, KNMA) 展示出了其中大部分藏品。她分享道：「我希望自己的藏品能在我身后继续存在，让后人能够从中有所感悟。这座艺术博物馆不仅是为了当代人而建，更是为了未来的世世代代而建。」

纳达尔提到，她的女儿参与了艺术博物馆的相关工作，负责协助决定博物馆的发展方向。这也印证了一种观点，即收藏能使家族成员相互凝聚，为共同的事业而努力。

傅文克表示：「我确实有考虑传承的问题。我是新加坡中国画收藏家中较为年轻的一代。我们这代人大多接受的是英式教育，与中华传统文化的联结并不紧密。收藏有助于人们重新认识那段历史，并将其传承至子孙后代。」

曾国和在谈到其中国水墨画收藏时说道：「我本人没有开设博物馆的计划，但我衷心希望有人能够传承我的艺术收藏。关键是要避免这些藏品埋没消逝，并将其传至懂得欣赏艺术之人的手中。」

「我希望自己的藏品能在我身后继续存在，让后人能够从中有所感悟。这座艺术博物馆不仅是为了当代人而建，更是为了未来的世世代代而建。」



基兰·纳达尔
基兰·纳达尔艺术博物馆
创始人兼馆长



上图：阿皮塔·辛格 (Arpita Singh)，《金色鹿》(Golden Deer)，2004 年，布面油画。基兰·纳达尔艺术博物馆。
右上角图：S·H·拉扎 (SH Raza)，《索拉什特拉》(Saurashtra)，1983 年，布面丙烯。基兰·纳达尔艺术博物馆。

第三部分

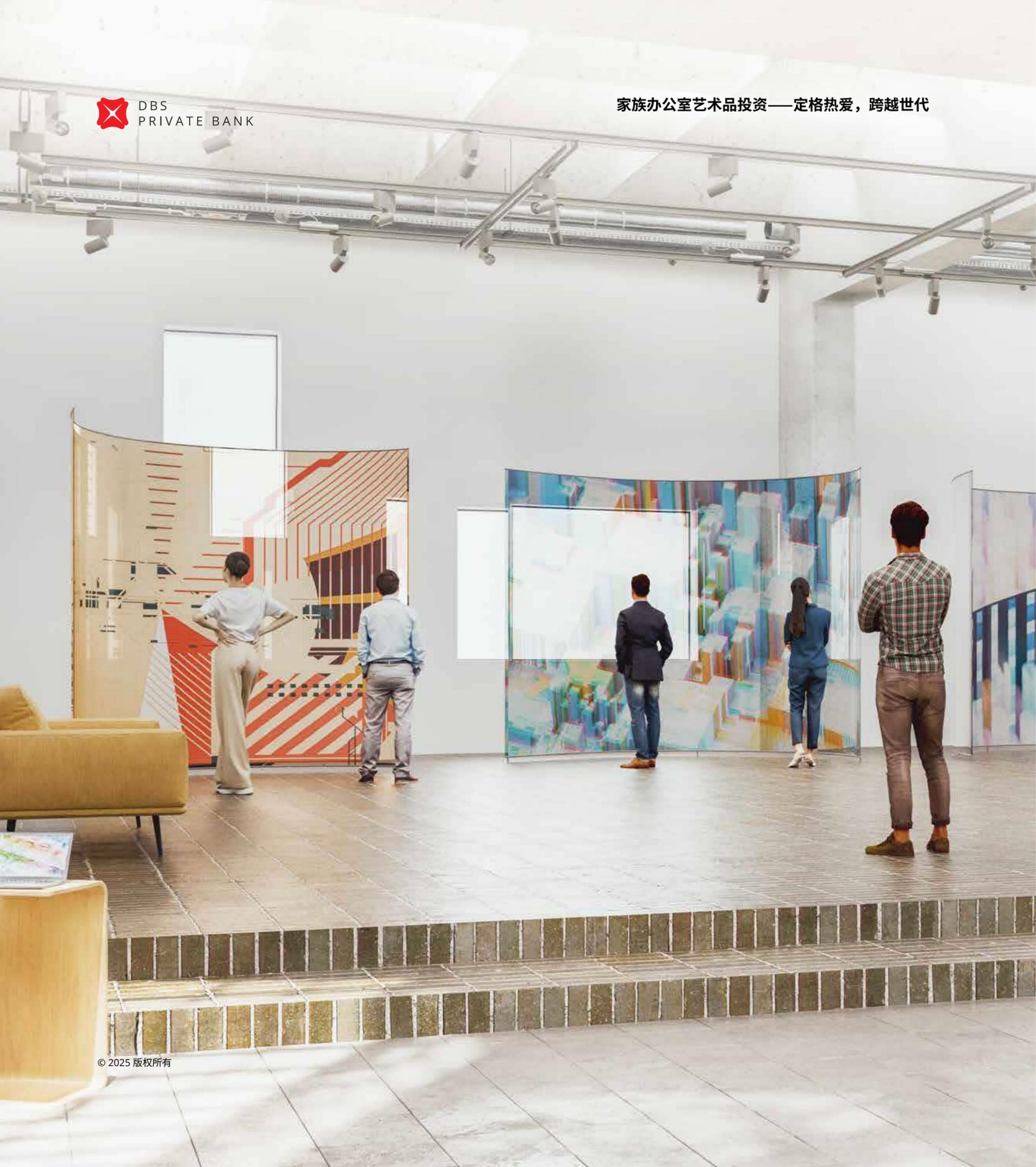
亚洲的艺术收藏 与慈善事业密切相关

正如我们在 2023 年报告中
所探讨，慈善事业是许多
亚洲家族办公室和超高净
值人士 (UHNWI) 的重点关注领域。
如今，人们可以通过慈善捐赠、直
接参与非营利性事务或影响力投资
等形式来开展慈善事业。对于此次
研究报告中的受访者而言，慈善事
业也与艺术收藏密切相关。

例如，位于新德里的基兰·纳达尔
艺术博物馆隶属于希夫·纳达尔基
金会 (Shiv Nadar Foundation)，该
基金会致力于推动教育、艺术与文化
保护事业。纳达尔阐释道：「我们认
为，让人人都有机会接触艺术，这与
提供其他形式的教育同样重要。」

「我的部分个人藏品还存放在我家
中，不过这些作品也已收录于博物
馆展品目录，如有需要随时可以展
出。」她补充道。

纳达尔于 2010 年创办博物馆时，
馆内仅有约 500 件艺术品。如今，
馆内藏品已超过 15,000 件。此外，
其所属基金会还计划开辟占地约
100,000 平方米（超过 100 万平方
英尺）的全新空间，将其打造为突破
边界、跨越学科且充满活力的文化
中心。该空间将用于汇集各类艺术
展览、音乐表演、行为艺术、工作
坊活动和引人深省的研讨会活动。



「我的投资方案发生了显著变化。」纳达尔说道，「最初，我仅凭直觉行事，购买那些能够引起我共鸣的作品。渐渐地，我开始变得更有策略性，在购入时会尽可能考虑各方面因素。如今，这对我来说已不再是个人收藏。添置的藏品属于博物馆，属于公众。」

新加坡收藏家曾国和对此表示赞同，认为发挥艺术的教育功能相当重要。鉴于其藏品的文化意义，他先后多次将部分藏品借出至北京、南京及中国台湾的主要机构。同样，许少全也向新加坡美术馆 (Singapore Art Museum) 捐赠了许多出自新加坡画家林子平 (Lim Tze Peng) 和王瑾 (Wong Keen) 的画作。

在当代艺术方面，刘家明与众多新兴艺术机构建立了紧密联系，包括中国香港特别行政区 M+ 文化博物馆、英国泰特美术馆 (Tate) 以及美国

纽约古根海姆博物馆 (Guggenheim Museum)。他本着「艺术应被看见」的个人理念，先后向多家艺术机构捐赠藏品。



第四部分

年轻收藏家正在购买 能够体现亚洲社会形态 与文化格局变化的艺术品

当今亚洲艺术收藏领域的显著特点之一，是这片市场有众多 Z 世代、千禧世代和 X 世代的收藏家。专家指出，这种买家群体年轻化趋势，与伦敦和纽约等其他艺术中心的情况截然不同。

施胜文表示：「亚洲地区的收藏家往往起步较早。新生代收藏家的关注范围相当广泛，涵盖从美术到数字艺术的各个领域。」

在苏富比的竞争对手佳士得 (Christie's) 拍卖行，亚洲买家的购买量占全球购买量的四分之一，而其中 60% 的成交量来自年轻收藏家²。2024 年春季，佳士得约 40% 的新买家为千禧世代³。

新生代收藏家通常会支持风格前卫的当代艺术家。区块链机构投资者 NGC Ventures 创始合伙人顾仁宝表示，其企业家同行热衷于投资那些能够反映自身涉足技术领域迅速发展的艺术作品。

2. <https://jingdaily.com/posts/christie-s-asia-chief-on-new-henderson-hq-china-s-collector-boom>

3. <https://press.christies.com/christies-hong-kong-spring-season-achieves-hk23b-us297m>

顾仁宝表露了自己对日本画家江上越 (Etsu Egami) 的欣赏，并振奋地表示：「她的作品捕捉到了速度感、运动感以及技术加速发展之感，与我对技术投资的看法正相契合。」

此外，顾仁宝还收藏了美国人造现实主义画家乔治·康多 (George Condo) 的作品，这些作品以具象化的方式呈现，让他联想到人工智能 (AI) 算法。「康多处理画作的方式与如今人工智能处理数据的方式异曲同工。」

香港科技企业家刘家明同样认为，其艺术藏品能够让他联想到自己的生活方式和工作经历。「我迫切想要透过自己的收藏来讲述故事。」他说道，「这些故事展现了像我这代经历了香港回归历史性时刻的

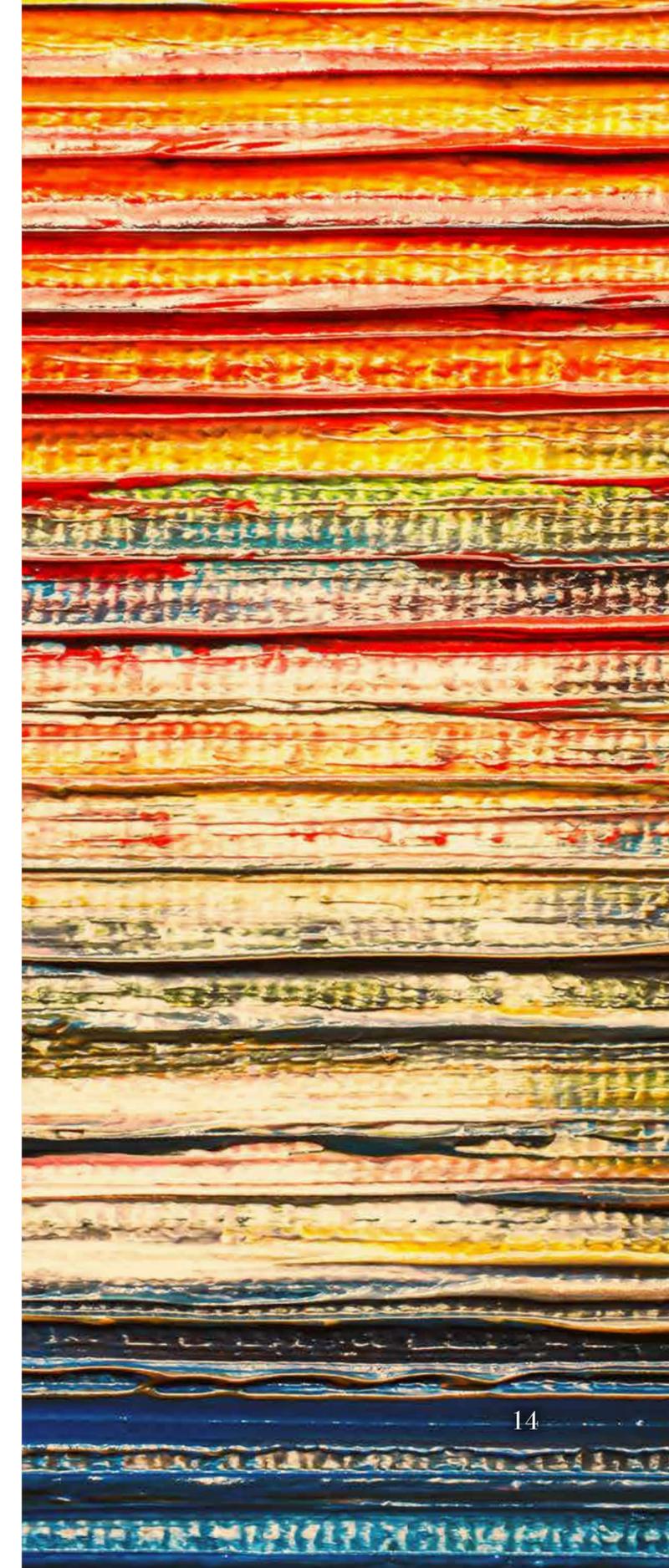
年轻人，从曾经拨号上网过渡到如今在虚拟现实与人工智能世界中生活和工作。」



「她的作品捕捉到了速度感、运动感以及技术加速发展之感，与我对技术投资的看法正相契合。」



顾仁宝
收藏家



第五部分

收藏家纷纷支持亚洲 尚属小众的艺术家群体

亚洲家族办公室与个人收藏家正持续撼动全球艺术市场，不仅积极购买西方蓝筹艺术作品，同时也在努力为国际影响力有限的艺术家提供平台。

曾国和亲身见证了亚洲艺术家声名鹊起的时代，并且曾参与推广亚洲艺术家的相关工作。早在40年前，他就在中国境外大力推介吴冠中、李可染等中国大师的作品。

他表示：「我当时恰有机会向海外公众介绍中国艺术家。」他回忆起自己前往中国大陆的媒体考察经

历，而这次差旅最终使他成为荣宝斋画院 (Rong Bao Zhai Gallery) 的独家代理。「新加坡社会以华人为主体的，中国艺术家的作品对当地人来说天然存在亲切感，其中蕴含着特殊的情感共鸣和文化联结。」

残存的殖民时期审美和偏见是亚洲艺术家长期以来认知度不足的主要原因，这种情况直到相对近期才有所改善。许少全持续致力于改变这种局面，为此他努力推介新加坡艺术，如二战后兴起的「南洋画派」，其主要由移民至新加坡的华人画家组成⁴。

他回忆道：「新加坡的先驱建筑师及艺术家即便在新加坡独立后仍然未能获得认可。我成为新加坡邮票咨询委员会 (Singapore Stamp Advisory Committee) 成员后，便开始推广新加坡艺术家，积极展示他们的精选作品。」



傅文克同样倍加欣赏新加坡艺术家，尤其是知名书画家林子平。林子平先生于 2025 年 2 月与世长辞，享年 103 岁。「我们是林子平先生作品的主要收藏者之一，多年来坚持收藏他的作品。」傅文克说道，「我们正在举办纪念林子平先生的大型展览，共展出 110 件

作品，并且荣幸邀请到新加坡第一夫人为此次展览揭幕。」

「艺术家是新加坡文化历史的组成部分，我们必须确保其作品得到应有的认可。」他补充道，「这就是我们想要与公众分享藏品，让大家都能看到这些艺术作品的原因所在。」



上图：林子平，《彩色书法》(Colour Calligraphy)，新加坡墨缘堂藏品。

右图：钟泗滨，《巴厘岛村庄》(In a Balinese Village)，1953 年，许少全藏品。





艺术收藏之路

从此次研究访谈中可以清楚看出，艺术收藏能为个人及其家族带来深层次的满足感，这种满足感远远超过了经济价值本身。不过，对于个人收藏家和家族办公室而言，购置艺术品可能会令人望而生畏。为此，我们为初涉收藏界的人士总结了多条实用建议。

寻找艺术伙伴

格里斯承认，艺术界也许确实是「严肃晦涩的精英主义世界」，尽管随着越来越多的企业家涌入其中，这种印象略有转变。

刘家明表示赞同：「艺术界的包容性有限。原因可想而知，还有哪个行业还在销售没有明码标价的商品？有些画廊的艺术品看似对外销售，但其实并不对外，或者说，那些作品只卖给所谓『合适的人』。」

刘家明建议新手收藏家寻找「艺术伙伴」。他说：「可以是值得你信任的画廊主理人，也可以是其他收藏家。但最好可以共同前往艺术博览会和画廊，能够在收藏的过程中共同学习。」

学无止境

审美随着时间而变。年轻买家与年长收藏家对「好」艺术的看法可能截然不同。评论家可能会忽视那些采用非传统风格或选择另类媒介的艺术家，而这类艺术家后来却成为了后世眼中的开创性人物。

对于当代收藏家而言，他们会利用专门的应用程序等在线资源，获取关于购买趋势和潜力艺术家的资讯洞察。顾仁宝表示：「收藏家可以实时查看所有拍品，甚至可以向人工智能征询关于如何收藏的详细建议。」

不过，阅读和个人知识积累无可替代。许少全表示，与五十年前他刚开始收藏时相比，如今人们可轻松获取各种相关信息，让收藏自此变得更加容易。他指出：「过去二十年里涌现出了许多新建美术馆，这些美术馆的主理人能够提供有益的建议。艺术类书籍更是无价之宝，而且如今艺术类书籍比以往大有增加。」

藏品保存比你预期的更具挑战性

纳达尔提及其艺术博物馆时坦言：「我从未想过我会建造如此大规模的展馆。我最初以为我们只需要较小的空间来存放藏品。但随着藏品



不断增加，所需的规模也在增大。我们的团队之前有 45 人，如今团队人数已高达 90 人。当新的展览空间开放后，我们团队人数应该还会再次翻倍。」

虽然少有收藏家或家族办公室会建立规模如此庞大的收藏，但每位收藏家都应仔细考虑藏品的存放位置和保存方式。刘家明表示：「中国香港特别行政区气候潮湿，因此摄影作品和水墨画的保存难度极大。在中国香港特别行政区和新加坡等地，储存空间也是问题。」

刘家明介绍道，越是非传统的艺术作品，保存难度就越高。「电子艺术的保存尤为棘手，特别是那些依赖老式电视、电子元件或霓虹灯等物理设备的作品。我还收藏了许多构成复杂的作品，比如艺术家程然的《生于旷野》(Born in the Wild)，这件作品由约 100 个部分组成。仅

仅是保存、维护和保护就需要耗费极大的心力。」



甄选合适顾问

收藏家建议新手从知名拍卖行或独立咨询机构聘请专业顾问。

格里斯表示，许多收藏家倾向于选择拍卖行，因为相比画廊，拍卖行

的操作更为透明。她解释道：「拍卖行有明确的体系和清晰的流程，能让竞拍者感到交易公平公正。」

曾国和表示：「选择合适的艺术顾问就如同挑选优秀的私人银行，有些银行能为客户带来更高的回报，在艺术领域也是如此。声誉良好的拍卖行往往拥有悠久的历史 and 广泛的人脉，是购入高质量艺术品的可靠渠道。」



结论

本 研究报告反复强调的主题是，艺术收藏能够使几代人相互凝聚，共同创造富有意义的传承，是连接现在与未来的桥梁。

具体来说，亚洲家族办公室将收藏视为实现知识价值的途径，使其得以践行传承智慧、保持好奇和尊重传统等家族核心价值观。超高净值家族通过向公共机构捐赠和出借藏品，或者通过宣扬并向其他收藏家推介艺术家的作品，来创造对社区影响深远的社会资本，进而强化跨代遗产传承中不可或缺的核心资本支柱。

当然，对于新手收藏家而言，艺术可能会为其开启跃向未知领域的大门。但正如研究报告中提及的各位收藏家所言，不断积累个人知识并聘请专家顾问，有望大大降低艺术收藏的难度。为了获得滋养思想的全方位体验，冒险走出自身舒适圈确实值得。





李文修

集团主管
财富规划、家族办公室和保险业务
woonshiulee@dbs.com



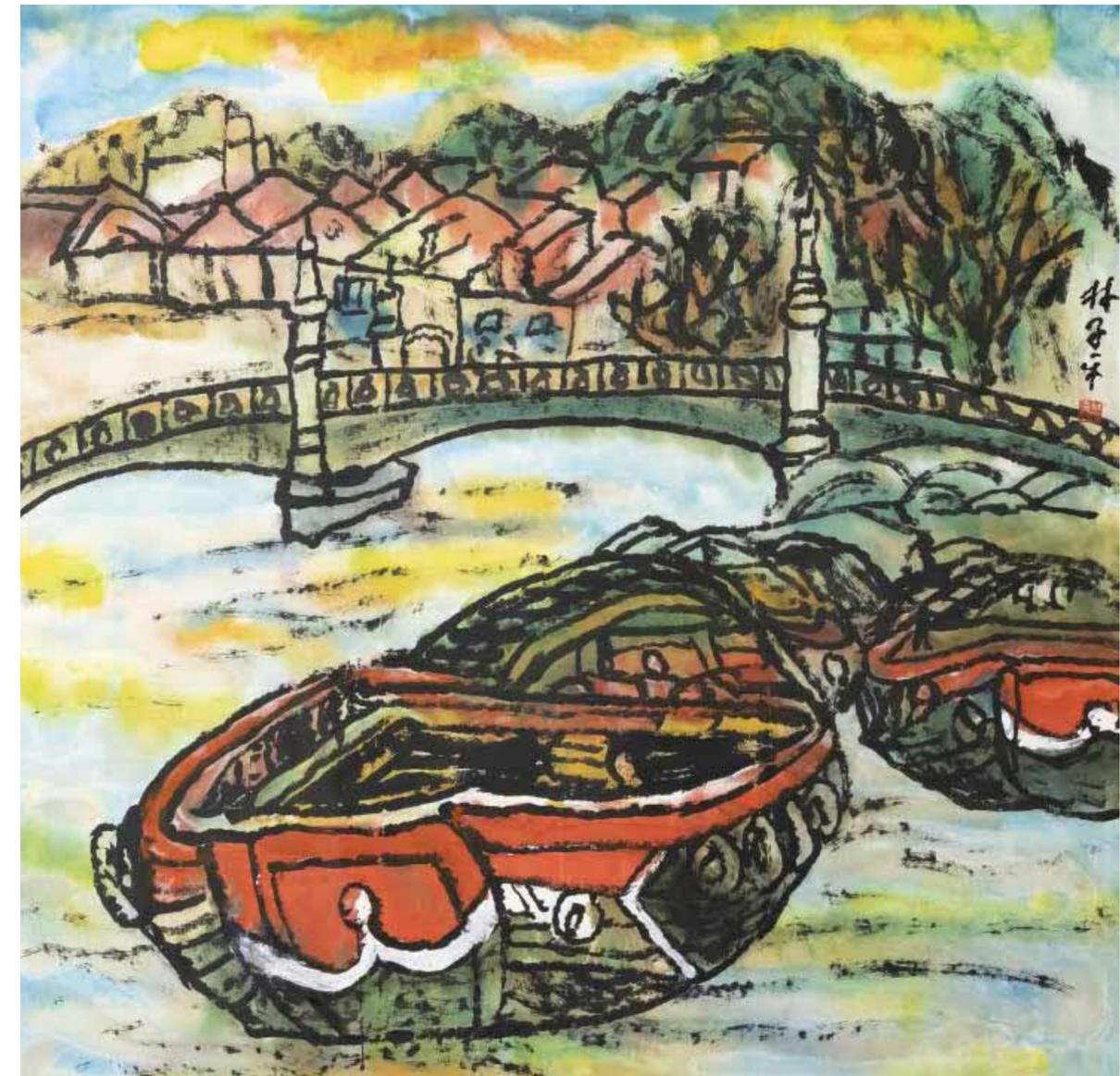
孙翠玲

集团副主管
财富规划、家族办公室和保险业务
aidasoon@dbs.com



劉永利

财富规划师
财富规划、家族办公室和保险业务
eddielauw@dbs.com



上图：林子平，《回家》(Coming Home)，2022年，Ode to Art。

本报告由英国《金融时报》旗下研究及思想领导部门 FT Longitude 制作。
本报告所表达的观点属于星展私人银行的观点。