

高端访谈

洛克菲勒家族“世纪拍卖”的启示

——专访佳士得中国区董事总经理刘■

近日,被誉为“世纪拍卖”的洛克菲勒家族珍藏即将上拍的消息刷爆各大媒体头条。究其原因,家族传奇、印象派大师、慈善拍卖等都已给出最好的注解。洛克菲勒的家族收藏对于内地藏家有哪些启示?凝聚数代人心血的珍藏再度流向市场又该如何看待?佳士得中国区董事总经理刘■给出了她的答案。

5月上旬,佳士得将在纽约洛克菲勒中心举办佩吉及大卫·洛克菲勒夫妇珍藏拍卖,拍品包含逾1500件跨多个品类的洛克菲勒家族藏品,估价超过5亿美元,毕加索玫瑰时期巅峰作品之一《拿着花篮的女孩》、马蒂斯重要作品《侧卧的宫娥与玉兰花》、莫奈《绽放的睡莲》等艺术精品将悉数进行拍卖。

本次拍卖可谓有史以来最大规模的慈善拍卖,拍卖所得全部收入将悉数捐至大卫·洛克菲勒夫妇毕生支持的10多家慈善机构,用以继续推动科学研究、扶助高等教育、资助艺术事业、促进可持续发展及土地保护项目等。

慈善拍卖是善举,令人肃然起敬。然而,凝聚几代人心血的艺术收藏再度散落,是否是藏品的最佳归宿呢?这些曾为我和佩吉带来无比愉悦的藏品将再度与世人分享,希望其他藏家能像我俩一样,从藏品中找到我们过去数十载所获得的那股快乐与满足感。”从大卫·洛克菲勒的这句话中,似乎能找到答案。他们并未把自己当做这些艺术品的拥

有者,而是保管者。与此同时,也能够清晰看到洛克菲勒家族传承的情怀和力量。

刘■表示:“其实,慈善和收藏的交融是洛克菲勒家族一直在做的事情,已经将不少艺术品以捐赠形式献给世界顶级博物馆,对于洛克菲勒家族来说,这只是百年传统的一种延续。这次拍卖之所以备受关注,一方面是因为大卫·洛克菲勒夫妇艺术收藏的规模特别大,另一方面,佳士得希望把洛克菲勒家族的艺术收藏和慈善故事推广到中国,从而影响更多的人关注收藏,关注慈善”。

对于国人来说,“洛克菲勒家族”并不陌生。1917年,洛克菲勒基金会捐资创办北京协和医学院,正是这个富有传奇性的家族以及印象派大师作品的魅力,使得佳士得北京艺术空间迎来开馆以来最多观展人群。

值得一提的是,观展人群不只是藏家、艺术爱好者,还有很多企业家和慈善人士积极参与,这让刘■甚感欣慰。她表示:“这次拍卖意义重大,不仅在于艺术品收藏层面,有些企业家或慈善人士或许不了解艺术品,但对于洛克菲勒家族在过去100年的成就和贡献很了解。洛克菲勒家族的传承、艺术收藏、全球视野会对他们产生很大启发。所以佳士得关注的不仅是拍品和拍卖规模,更关注拍卖之后的慈善捐赠,以及对社会的推动作用”。

北京商报记者 徐磊

人物专访



■北京商报:从安思远专场、藤田美术馆旧藏,再到洛克菲勒家族珍藏,佳士得为何总能拿到这种全球瞩目的拍卖标的?

刘■:从佳士得来说,非常荣幸能够拿到这些标的的委托。佳士得的品牌很重要,但品牌不是抽象的概念,而是需要强有力的支撑。首先,佳士得是一个拥有跨品类优势的公司,有很专业的估价、梳理、宣传能力。其次,佳士得与委托方的合作并不是从这一场拍卖才开始的。比如洛克菲勒家族的收藏是五六十甚至更久的时间里在佳士得或通过佳士得顾问竞得的,这是一个长期合作和信任的关系。再次,佳士得全球平台的宣传服务和非常有力的拍卖结果,对于组织大型拍卖活动的的能力都是很好的印证,能够给委托方足够的信心。

■北京商报:从目前招商的情况来看,这次拍卖的买家构成有哪些变化?将采取怎样的策略?

刘■:洛克菲勒家族珍藏拍卖涵盖大约1550件拍品,除印象派与现代艺术大师作品外,还有欧洲装饰艺术,以及中国与欧洲瓷器等多个范畴。拍卖门类的多元,受到全球买家的关注,也使得买家组成更加分散。同时,因为洛克菲勒家族的影响力,买家群体也更加多元,企业家和慈善人士对洛克菲勒家族的收藏会有不同的感受和思考,这也是洛克菲勒家族的愿望,一方面通过拍卖收入去支持慈善机构,另一方面引起企业的社会责任感,这是一个无形的、更为重要的初衷。

■北京商报:洛克菲勒家族收藏对于中国藏家或者企业家有哪些启示?

刘■:我觉得还是时间,这不是十年二十年就能一蹴而就的事情。洛克菲勒家族第一代是做石油起家,到现在已经第五代、第六代,而中国企业家还处于第一代、第二代。洛克菲勒家族的成功,能够给中国藏家很多启示,比如如何进行艺术品收藏,家族传承怎么做,作为一个企业家对社会应该承担什么责任等。令人欣喜的是,观展人群里有不少企业家已经开始注重慈善方面,一直在咨询洛克菲勒家族如何将艺术收藏与慈善相结合。对于佳士得来说,在介绍艺术大师作品之外,积极推广洛克菲勒家族的艺术收藏和慈善故事,如果能够对社会起到积极作用的话就更有意义了。



观看更多视频请扫二维码

何海霞诞辰110周年精品展
北京举办

北京商报讯(记者 徐磊)4月14日,“梦幻成真”——纪念何海霞诞辰110周年精品展将于北京嘉德艺术中心开幕。今年适逢何海霞诞辰110周年,中国嘉德有幸受家属所托,将家属收藏的何老历年重要作品集结展出。

本次展览参展作品110余件,涵盖何海霞先生上世纪60-80年代的作品,题材丰富多样,有山水、花鸟、人物、书法;形式从尺幅硕大的殿堂之作、长卷,到盈尺有余的扇面、斗方,很多题材在目前市场中不多见,藉由此次展览首次集结现身,殊为难得。展品中亦涵盖3件当代玉雕大师玉器,均与何海霞的画作一一对应,是家属精心属意的当代艺术精品,颇具意趣。本次展览中的作品《梦幻成真》尤为值得关注,此幅即为本次展览的题眼,作品尺幅巨大,画工精湛,堪称何海霞先生的铭心巨制。

平安银行北京分行邀您体验“一站式”企业开户服务

为深入贯彻落实党的十九大精神,落实“放管服”工作要求,优化营商环境,进一步便利企业开立人民币银行结算账户,平安银行北京分行积极响应,多措并举优化企业开户服务。在防范企业账户业务风险的基础上,提高开户效率,提升客户体验和满意度。

电子渠道 轻松开户

大力推广电子渠道预约开户,通过“平安银行公司业务”微信公众号、“平安银行自助填单”微信小程序、企业手机银行、对公自助设备等电子渠道实现预约开户或在线预约填单。

专人专柜 绿色通道

针对小微企业基本存款账户开户,设立绿色服务通道,设置小微企业开户服务窗口,并对小微企业开户优先叫号。对公业务网点制定专人专柜进行开户业务办理、咨询和服务。

增值服务 一户N开

根据客户需求灵活选择,实现一户N开,即开户同时开通企业网上银行、手机银行、公司短信服务等业务。

表单整合 一键直达

将开户申请书、账户管理协议、增值产品签约表等资料进行整合优化,减少信息重复填写,一键完成开户与基



本结算服务申请,快速高效。

一次办结 高效送审

客户申请开立基本账户,快速审核,避免客户往返,人民银行核准后迅速通知客户。

平安银行北京分行开展系列账户服务优化举措的同时,还组织开展各类宣传活动,营业网点滚动屏播放宣传标语、摆放宣传折页、发放服务手册、设立专人专柜、公告咨询电话等,营造良好的宣传氛围。开展“进企入户”活动,深入小微商圈、写字楼、金融中心等地进行上门宣传,进一步向企业、公众普及账户知识,解答客户疑惑。

平安银行北京分行将继续围绕提效能、优服务,在有效识别客户、防范风险的基础上,综合施策。让信息快传递、企业少跑路,加快企业开户速度,为客户提供更加便利、高效的服务。