

Nem csupán gyönyörködtetnek, értékálló befektetésként is kiválóak a művészeti alkotások

A magyarok közül is egyre többen keresik azokat az eszközöket, amelyek segítségével egy kicsit kisebb rizikóval tudhatják biztonságban a vagyoniukat – mondja az elmúlt időszak tapasztalatairól Patrick Fuchs, a Legacon Treuhand Anstalt tulajdonostársa. Szerinte kiváló módszer erre a művészeti befektetések világa. Tűzkő Péter igazságügyi szakértő, művészeti tanácsadó is úgy véli, ez a terület számtalan lehetőséget rejt. Átgondolt, stíluskritikailag is koherens gyűjtemények összeállítása révén pedig az egyedi alkotások értéke megnövekszik.

Egy a mostanihoz hasonló bonyolult piaci környezet, amit megelőzött egy egészségügyi világegés, mennyiben segít egy magyarországi ügyfelekben is gondolkodó liechtensteini szolgáltatót, milyen lehetőségeket ad?

Patrick Fuchs: A Legacon Treuhand Anstalt az Ospelt & Partner Rechtsanwält AG-val együttműködve végzi tevékenységeit. Tulajdonképpen egy multi-family office vagyunk a vagyontervezés és vagyonvédelem területén. A nemzetközi adótervezéstől a polgári és büntetőjogi tanácsadáson át a kriptoeszközök – kriptovaluták, tokenizált eszközök területén - is széleskörű szolgáltatásokat nyújtunk. Liechtenstein nem csupán fizikailag könnyen elérhető távolságban van Magyarországtól, és a világ egyik legrangosabb alapítványi helyszíne, de feltétlen jogbiztonságot is garantál az itt befektetők számára. Emellett a két ország között érvényben van a kettős adóztatás elkerüléséről szóló megállapodás. A liechtensteini bankközpont hozzáféréssel rendelkezik gyakorlatilag a világ összes tőzsdéjéhez, az itteni szakemberek és pénzügyi szervezetek pedig különösen jelentős kapcsolatokat ápolnak a start-upok világával, főként a kriptoszektorban. A Legacon mintegy 25 éve tevékenykedik multi-family office-ként ebben a közegben,

és egyik kiváló, magyarul beszélő key account managerünk dedikáltan a magyar ügyfelek igényeit hivatott kiszolgálni. Nemzetközi hálózatunk révén a jog, az adózás és a vállalatirányítási tanácsadás területén is gyakorlatilag minden kérést képesek vagyunk teljesíteni, valamint hosszú távú befektetési számlák (TBSZ-ek) nyitását is el tudjuk végezni.

Mik a tapasztalataik, növekszik a megkeresések száma Magyarországról?

E.O.: Mivel a liechtensteini instrumentumok optimálisak akár vagyontervezésről, akár vagyonvédelemről, akár öröklési és hagyatéki tervezésről vagy nemzetközi adóügyekről van szó, egyértelműen érzékelhető, hogy a magyarok egyre többet foglalkoznak ezekkel a témákkal és egyre gyakrabban érdeklődnek nálunk a lehetőségekről. Rendkívül széles körű tapasztalattal rendelkezünk az olyan struktúrák létrehozásában, mint például a magánalapítványok, a trustok és a részvénytársaságok, de professzionális szolgáltatást nyújtunk ezek kezelése, képviselése, könyvelése és a mindehhez szükséges bankok kiválasztása területén is. Az elmúlt évek turbulens fejlődése és változásai, amelyekhez sikerrel alkalmazkodtunk, hozzájárultak, hogy felvértezzük magunkat mindazzal a tudással és mindazokkal a készségekkel,

amelyekre a mai világban egy bizalmi vagyonkezelőnek szüksége van, hogy megfeleljen az ügyfelek igényeinek.

De mire vágnak most az ügyfelek egy ki tudja, meddig tartó háború és az egész Európát sújtó infláció árnyékában?

E.O.: Biztonságra és vagyonvédelemre. Míg az elmúlt években hatalmas nyereségeket realizáltak az emberek, ahogy jött a háború, ez az időszak hipp-hopp véget ért. A magyar ügyfelek kifejezetten keresik most a biztonságot és azokat az eszközöket, amelyek segítségével egy kicsit kevesebb rizikóval tudhatják biztonságban a vagyoniukat. Az elmúlt 3 év a koronavírus-járvány miatt egyébként is sok gazdag embert ösztönzött arra, hogy elgondolkozzon saját maga és a családja jövőjéről. Nemcsak abba az irányba gondolkodnak egyre többen, hogy külföldre – például ide, Liechtensteinbe – hozzanak ki vagyonelemeket, de fontos megemlíteni a diverzifikációs törekvéseket is, ami például a művészeti befektetések felfutásában testesül meg.

Mire jó egy művészeti befektetés?

P.F.: Liechtensteinnek nagyon régi tradíciói vannak a művészetekkel kapcsolatban, itt egyáltalán nem ritka az olyan családi alapítvány, amelynek több 100 millió eurót érő festmények,



minimálisan csökkentik a rizikót. A magyar műtárgypiac legnagyobb kockázata még mindig az eredeti, nem eredeti kérdés. Ennek eldöntése pedig egy-egy alkotás esetében szakértőkre hárul, ebben lehet maximálisan segíteni az ügyfeleket. Ez nem tanulható tanfolyamokon vagy autodidakta módon.

PATRICK FUCHS & ELISABETH ÖHRI-NAGY (Legacon):

Azok, akik műalkotásokba fektetik a pénzüket, a rizikójukat szeretnék ezzel egy picit csökkenteni – és mi kifejezetten ajánljuk is ezt a stratégiát.

Tehát a vagyonosok egy része meg sem mer jelenni a műtárgypiacon, mert azt gondolja, hogy annyira nem ért hozzá?

T. P.: Honnan is értene hozzá? Ráadásul, ha például festményekről beszélünk, az egy rendkívül szubjektív, ezáltal szükségszerűen kockázatos tartomány. A műtárgypiacon itthon istenigazából nincsenek kész termékek momentán. Ha a rizikófaktorok felől közelítünk, akkor a legegyszerűbb kategorizálási lehetőség az, hogy a nemesfém tartalmú tárgyak a legkevésbé kockázatosak, és ahogy haladunk a kortárs alkotások felé, úgy tolódik ki a hozam, és kell egyre több bizonytalansági tényezővel számolni. Amiben én szakértőként közre tudok működni, és amiben egyre gyakrabban kéri is a segítségemet, az olyan gyűjteményi struktúrák kialakítása, amelyek a jövőben értékálló vagy akár értékelnövelő befektetésként funkcionálhatnak a vagyonos család következő generációi számára is.

Picasso havonta egy kávé árért?

Mekkora realitása lenne egy ilyen lehetőségnek Magyarországon?

Tűzkő Péter: A műtárgyak ilyen típusú „demokratizálása” most kezdődik a hazai piacon. Én magam is dolgozom ilyen art foundok létrehozásán, de pár évbe még idehaza működőképes és biztonságos lesz. A magyar műtárgypiac jelenleg erősen aukcióorientált. Az árverések eladási és csúcspontjai befolyásolják elsősorban a szereplőket, ami sokszor a művészet rovására megy, mert a licitharcok tulajdonképpen a konkurens piaci szereplők versengését állítják a középpontba. Én úgy látom, hogy a legnagyobb akadály jelenleg, ami a műtárgypiac iránt érdeklődők előtt áll, az a potenciális kockázatok kiszűrése. Ez egy tudásalapú befektetési terület, ahol specialisták segítségével nélkül eltéved az ember. Azokat a szakértőket és tudásközpontokat kell megkeresni, amelyek egyfelől értékálló termékeket, kínálatot tudnak mutatni, másfelől

Azaz nem elég egy-egy alkotás megvásárlásában gondolkodni?

T. P.: A gyűjtemény jelentősége tulajdonképpen az, hogy amikor összeáll, gyakorlatilag megsokszorozza – akár meg is triplázhatja – a benne szereplő egyes műtárgyak értékét. Bemenni egy műtárgyboltsba, megvenni egy alkotást nagy öröm és egy élvezetet nyújtó költési attitűd. Valójában a műtárgyak ezért képesek sokkal többet adni, mint egy részvény vagy értékpapír. Többfunkciósak. Ha pedig művészettörténeti kultúrák, kultúrtörténeti összefonódások mentén

elmesél egy történetet a gyűjtő, az hosszú távon is jövedelmező befektetés. Forintosítható annak a folyamatnak az értéke, amiben a befektető – és ismét hangsúlyoznám: szakemberek segítségével – kiszűri a kockázatokat és megtervez, majd megvalósít egy stratégiát, ami mentén felépíti a gyűjteményét. Ami ebben a formában képes lesz arra, hogy generációkon át megmaradjon a család birtokában, pluszdolgokat közöljön a gyűjtőjéről, és egyébként az egész familia reputációs értékét növelje. Az emberek úgy szokták jellemezni a műgyűjtést, hogy ez egy napos folt a befektetési réten, amit ők nagyon szívesen felkeresnek rendszeresen és megállnak ott sütkérezni. Egy szakértő segít összeállítani egy stíluskritikailag is koherens gyűjteményt. Ő tulajdonképpen a gyűjtemény kurátora, kezelője, gondozója, fejlesztője egyben. Egy gyűjtemény sohasem állandó, mindig változik. Jönnek új családtagok, új szemlélettel, a régiak elmennek és viszik magukkal az eredeti koncepciót. Ettől azonban még a gyűjtemény működhet, ha a benne lévő műtárgyak jól vannak összekötve egymással, és egy csodálatos, jelentős kollektív alakulhat ki, ami élvezhető, hagyományozható, adományozható, továbbadható, és nem mellelleg értékálló befektetés.

Mik az aktuális trendek és kihívások a magyar műtárgypiacon?

T. P.: Sok aspektusban van még hova fejlődnie. A magyar műgyűjtésben például jelenleg nincsenek generációkon átívelő vagyontervezési megoldások. Most az a jellemző, hogy a gyűjtemények a gyűjtő elhalálása után nagyon sok esetben felbomlanak, és a darabjai ismét bekerülnek a műtárgypiacra. Valójában nagy jelentősége lenne, hogy létrejöjjenek azok a struktúrák, amelyek biztosítják, hogy egy festménykollektív az unoka kastélyában is ott lehessen, mert a kialakult jogi, vagyontervezési keretek révén a műkincsek is biztonságosan átadhatók a következő generációnak. A magyar műtárgypiac földrajzilag lokális, egyáltalán nem nemzetközi. Befektetési szempontból ezzel a kitétséggel számolni kell. Az érdeklődők köre azonban az elmúlt években folyamatosan bővül, és számos kiaknázatlan területre érdemes belépni. Méltatlanul alulértékelt például a grafika és a fotó. Az elmúlt időszakban nagyon felértékelődtek a kortárs festmények is. Annak az evolúciós folyamatnak a részeként, amelyben lassan felzárkózunk Nyugat-Európához, egyre diverzifikáltabb a kínálat.

TŰZKŐ PÉTER (Tűzkő ArtWealth):

Egy gyűjtemény jelentősége tulajdonképpen az, hogy amikor összeáll, gyakorlatilag megsokszorozza - akár meg is triplázhatja - a benne szereplő egyes műtárgyak értékét.