

Deloitte.

műtárgy.com



Kutatás a hazai
műtárgyvásárlási szokásokról

2022

FÜGGETLEN MŰVÉSZETI TANÁCSADÁS

INDEPENDENT ART ADVISORY

MŰTÁRGYVÁSÁRLÁS

MŰTÁRGYBEFEKTETÉS

MŰTÁRGYAT OTTHONUNKBA
LAKBERENDEZÉSI TANÁCSADÁS

MŰTÁRGYKEZELÉS, KARBANTARTÁS

info@artadvisory.hu
www.artadvisory.hu

Köszöntő – Műtárgy.com

A műtárgy.com alapító-ügyvezetőjeként és banki tapasztalattal rendelkező szakemberként mindig is fontos volt a műtárgypiac átláthatóságának elősegítése, és az, hogy a műtárgy-vásárlást, műgyűjtést, műtárgybefektetést objektív adatsorokkal segítsük. 2017 óta gyűjtjük a magyar művészek aukciós leütési árait a mára ötvenezernél is több tételt tartalmazó adatbázisunkba, és ez alapján két évente adjuk ki *A magyar művészek aukciós piaca* kiadványunkat.

Ugyanezen motiváció mentén kezdtük el feltérképezni a műgyűjtői társadalom összetételét és műtárgyvásárlási szokásait, és úgy gondoltuk, hogy az egész műkereskedelem számára hasznos információt nyújthat egy átfogó elemzés publikálása. A műtárgypiaci szereplők és a szélesebb nyilvánosság is nagy várakozással tekint a kérdőív legfontosabb megállapításaira. Számomra külön öröm, hogy a kutatás összeállítása, kiértékelése és az eredmények megjelenítése a Deloitte Magyarország támogatásával valósult meg.

A kiadványból megtudhatják, hogy milyen típusú műtárgyat, melyik időszakból tulajdonolnak a gyűjtők, hol vásárolnak, illetve milyen gyorsan hozzák meg a műtárgyvásárlásra vonatkozó döntéseiket. Ellenzik vagy támogatják a nyilvánosságot és mi riasztja el őket esetenként a műtárgyvásárlástól. Milyen platformokon követik a műkincspiac aktualitásait, illetve melyek azok a tényezők, amelyeket szem előtt tartanak egy-egy műalkotás megvásárlásakor.

Jelen kiadvány a IV. Műtárgybefektetési Konferencián kerül bemutatásra a nyilvánosság előtt, amely egy egyedülálló rendezvény a hazai műtárgypiac és a műtárgyvásárlók számára.

Nagyon örülünk, hogy közel kétszázan töltötték ki a kérdőívet, sokan közülük a legnagyobb hazai gyűjtemények tulajdonosai. Köszönettel tartozunk nekik és valamennyi támogatóknak, akik hozzájárultak a kutatás és a konferencia megvalósításához.

Kollmann Szilvia

közgazdász-művészettörténész
a műtárgy.com alapító-ügyvezetője,
az Art Advisory Budapest vezető tanácsadója

A Deloitte Magyarország korábban számos globális kezdeményezésben, kutatás publikálásában vett részt a művészet területén. Éppen ezért örömmel fogadtuk a műtárgy.com megkeresését, mivel úgy gondoljuk, hogy a műtárgyvásárlási szokásokról készített elemzés elkészítése és nyilvánosság számára történő publikálása úttörőnek számít Magyarországon.

A kérdőív számos hasznos és érdekes információt tartalmaz a műtárgyak iránti érdeklődők, gyűjtők, befektetők szokásairól. A kutatásból többek között megtudhatjuk, hogy egészen széles skálán mozog a célközönség életkora, valamint azt is, hogy a vásárlók milyen gyakorisággal vásárolnak és melyik a legnépszerűbb műtárgy Magyarországon.

Megtisztelő volt, hogy a kutatás összeállítása, értékelése és eredmények megjelenítése során együttműködhettünk a műtárgy.com csapatával és bízunk benne, hogy ez az egyedülálló kezdeményezés hosszú távon fennmarad, amely hasznos összehasonlító információkat eredményezhet a hazai műgyűjtői társadalom számára.

dr. Kóka Gábor

a Deloitte Private közép-európai vezető partnere

Sokak számára tűnhet úgy, hogy a művészet és a privátbanki tevékenység között nincs sok kapcsolódási pont – ám sokkal több közös vonás van bennük, mint hinnénk. Az egyik legfontosabb párhuzam maga az értéktéremtés, amely privátbanki tevékenység esetén az anyagi javak gyarapításán túl, az egész szolgáltatáspalettára és az ügyfél szolgáltatóval szemben tapasztalt pozitív élményeire is kiterjed; míg a művészetek esetén ez elsősorban valami maradandó megalkotását jelenti.

Ha abból indulunk ki, hogy ma ismert privátbanki szolgáltatások az ipari forradalom hatására, a XIX. század végére váltak első körben szabályozottá, akkor viszonylag új keletűnek számíthat a privátbankok értékajánlatának képzőművészeti befektetési ággal történő bővülése. A tengerentúlon azonban a nagyobb pénzügyi szolgáltatók privátbankjai már évekkel ezelőtt megelégték ezt, gazdagítva ezzel az elemmel saját szolgáltatásaik presztízsét, szakmai csapatukat speciális tudással bíró kollégákkal bővítve.

Szerencsére ez a folyamat Magyarországon is elindult, és ha lehet hinni a trendeknek, a képzőművészet és a privátbanki szolgáltatások közötti kötelék még szorosabbá válhat – annak ellenére, hogy a kortárs művészet pár

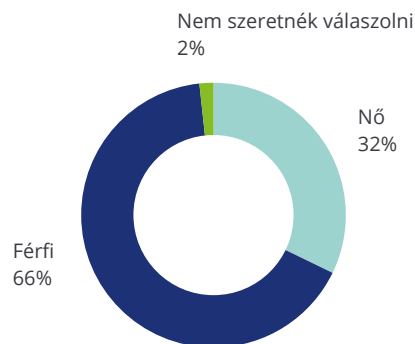
évtizede üzleti szempontból szinte elhanyagolható jelentőségű volt. Ugyanis az emberi kéz és elme alkotta mesterművek, amelyek ráadásul hozampotenciállal is kecsegtetnek, egyre fontosabbak lesznek a privátbanki ügyfelek esetén, akik közül sokan a szenvedélyüket is megtalálják a keresésükben. A cél megtalálni a következő nagy művészt, akinek műveit még évtizedekkel, évszázadokkal később is ámulattal nézi a közönség.

Befektetési szempontból is csak olyan művet érdemes választani, amelynek a szakma megítélése szerint is van művészeti értéke. Laikusként két dolgot fontos észben tartani: nem szabad kizárólag érzelmeken alapuló döntést hozni, és mindig érdemes egy szakértő tanácsát kikérni. Ugyanakkor nem csak az anyagiak számítanak: egy kiváló alkotás otthonainkban hozzájárul gyermekeink személyiségének fejlődéséhez, illetve a lakás éke, egy iroda fontos segédeszköze lehet a vállalkozás pozitív megítélésének növelésében.

Ezért is szolgált az MKB Private Banking és a Takarékbank Private Banking öröme, hogy támogathatja a 2022-es Műtárgybefektetési Konferenciát, amely a hazai műkereskedelem és a műtárgyvásárlás egyik legkiemelkedőbb rendezvényének tekinthető.

MKB Private Banking
és Takarékbank Private Banking

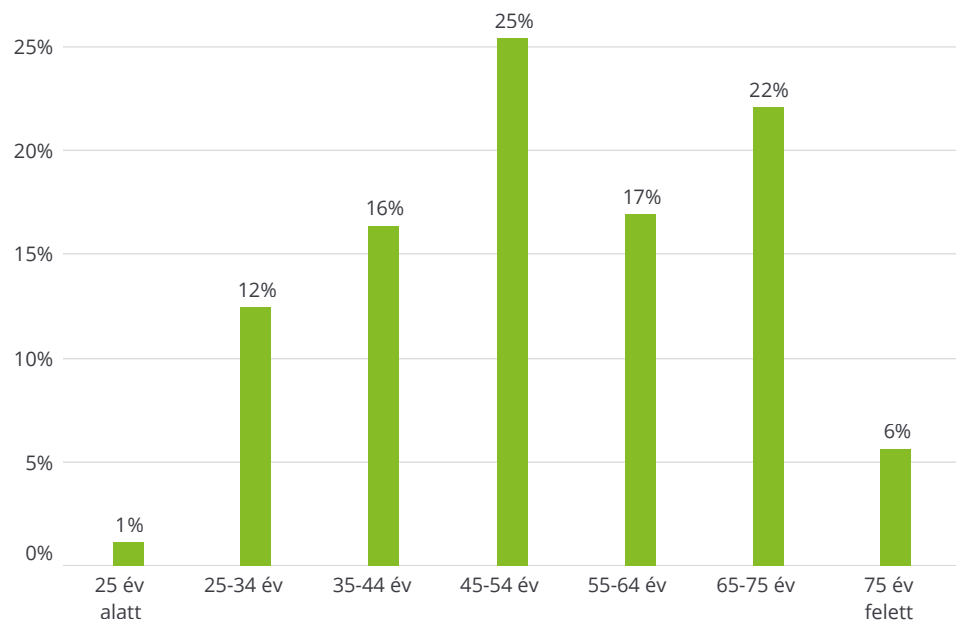
A kitöltők megoszlása nemük alapján



1. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

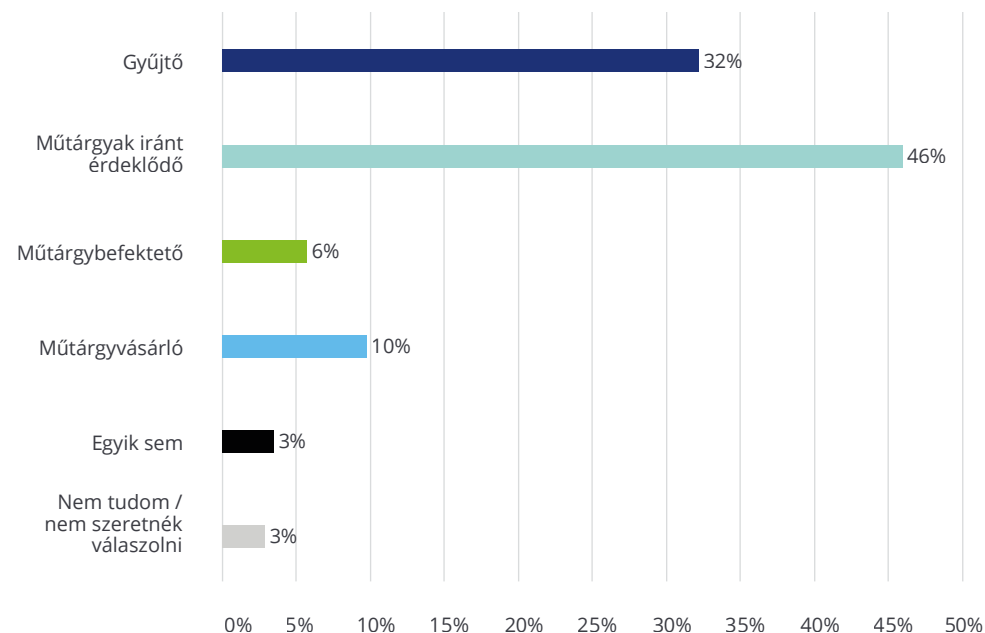
A kitöltők megoszlása életkoruk alapján



2. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Melyik kategóriába sorolnák magukat a kitöltők?



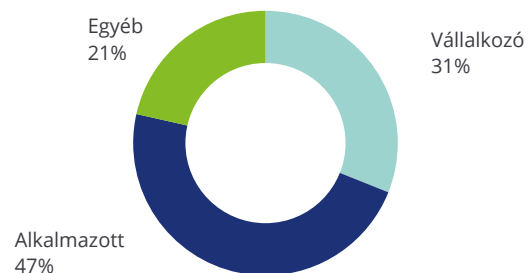
3. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A műtárgy.com kutatást indított a hazai online és offline műtárgyvásárlási szokásokról, döntési preferenciákról, amely elkészítésében és kiértékelésében a Deloitte Magyarország támogatta. A kérdőív elsősorban a műtárgy.com feliratkozóinak számára került kiküldésre, valamint a Deloitte Magyarország és a műtárgy.com saját social media felületein is elérhető volt.

A műtárgy.com által közzétett hazai műtárgyvásárlási szokásokat felmérő kérdőív közel 200 kitöltést követően került lezárásra. A kitöltők lakhely szerinti megoszlása erősen koncentrált, mivel 75%-uk Budapesten, illetve Pest megyén belül koncentrálódott. A vidéki megyék közti megoszlás egyenletesnek tekinthető, összesen két külföldi lakhellyel rendelkező személy szerepelt a kitöltők között. Kétszer annyi válasz érkezett be férfiatól, mint nőtől. A kérdőív a középkorúak (45-54 -év között) és az idősebb korosztály (65-75 év) között volt a legnépszerűbb, de a 25 év alatti korosztálytól a 75 év feletti korosztályig minden korcsoport reprezentálva van. A kérdőívet sikerült a célközönséghez eljuttatni, ugyanis a válaszadók 94%-a vagy műtárgyak iránt érdeklődőnek, gyűjtőnek, műtárgybefektetőnek vagy műtárgyvásárlónak vallja magát. Legnagyobb százalékban a műtárgyak iránt érdeklődők csoportjába sorolták magukat a kitöltők.

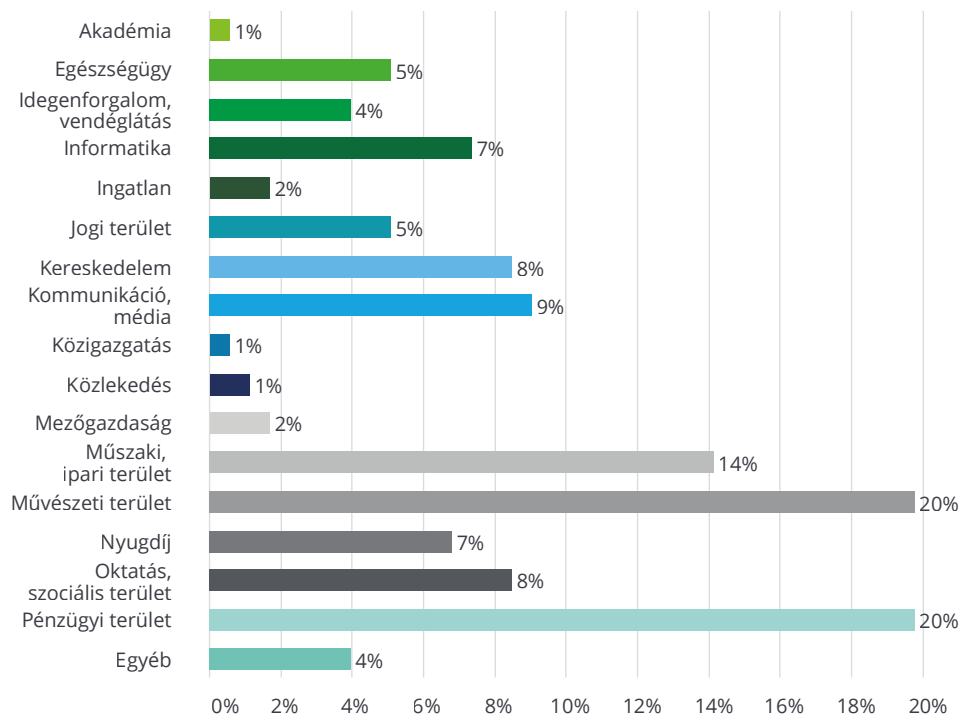
A kitöltők megoszlása a munkaviszonyuk jellege szerint



4. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A kitöltők jövedelemszerző tevékenységének ágazat szerinti megoszlása

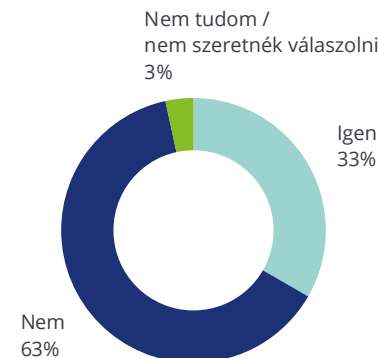


5. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A kitöltők többsége (47%) kapja alkalmazotti munkaviszonyból a jövedelmét, míg a válaszadók harmada vállalkozás tulajdonlásából (31%). A kitöltők jövedelemszerző tevékenysége szerint a legtöbben pénzügyi vagy művészeti területen dolgoznak. A műszaki, ipari ágazat, a kommunikáció és a média ágazat is népszerű volt a kitöltők körében.

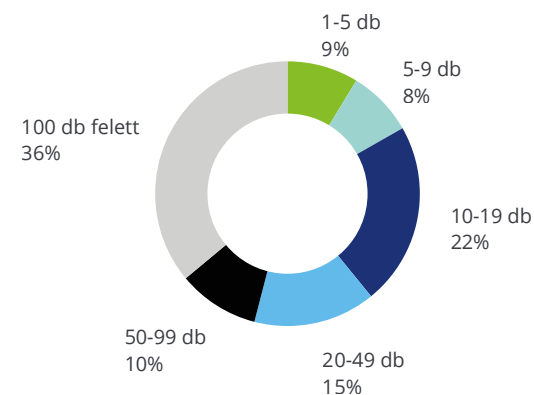
Rendelkezik-e a kitöltő családja olyan felmenővel, akik műtárgyat gyűjtöttek?



6. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Hány műtárgyat tulajdonolnak jelenleg a kitöltők?

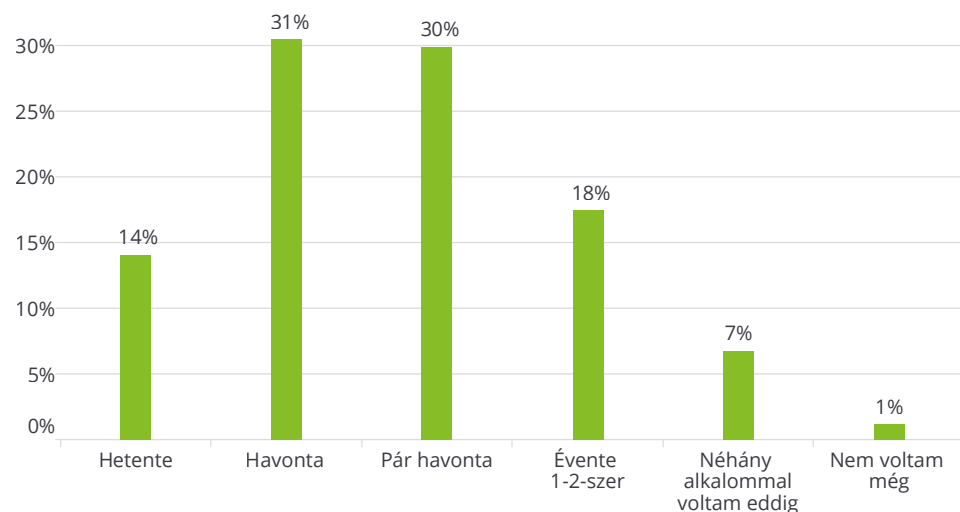


7. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A kitöltők csupán 9%-a jelölte meg, hogy a kérdőív kitöltésekor nem volt a tulajdonában műtárgy. Az azonban, hogy egy egyénnek hány műtárgya van, már széles skálán mozog. A műtárgyat tulajdonló kitöltők 36%-a több mint 100 darab, míg 9%-a kevesebb, mint 5 műtárggyal rendelkezik. Átlagosan 3,4 millió Ft volt a legnagyobb összeg, amit a kitöltők valaha műtárgy vásárlásra költöttek. Érdemes kiemelni, hogy csupán a válaszadók 33%-a rendelkezik olyan felmenővel, akik szintén műtárgyakat gyűjtöttek.

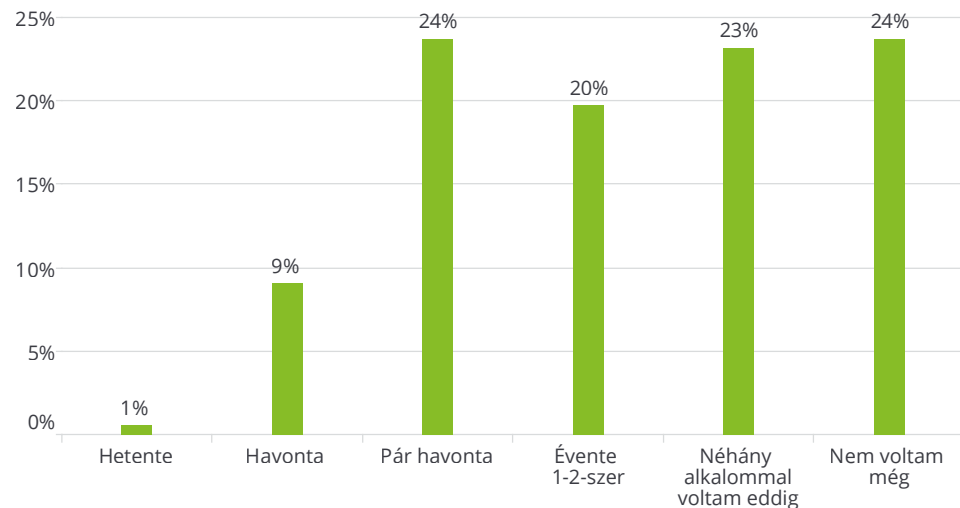
Milyen rendszerességgel látogatnak el művészeti galériákba?



8. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Milyen rendszerességgel látogatnak el művészeti aukciókra?

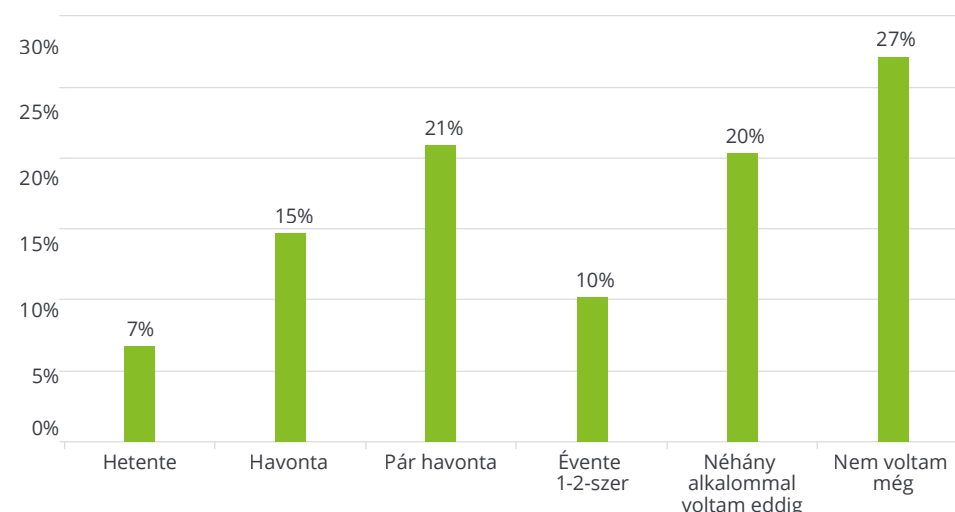


9. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A válaszadók nagyobb rendszerességgel látogatnak el művészeti galériákba, mint művészeti aukciókra. Míg művészeti galériába a válaszadók 61%-a havonta vagy pár havonta ellátogat, művészeti aukcióra csupán a 33%-uk. A kitöltők 24%-a még nem vett részt művészeti aukción, míg művészeti galériába csupán a kitöltők 1% nem látogatott még el.

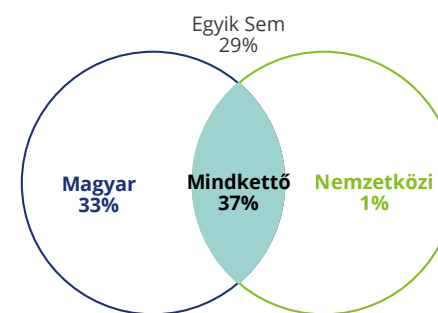
Milyen rendszerességgel vesznek részt online aukción?



10. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Aktívan követik a magyar vagy nemzetközi műtárgypiac alakulását?

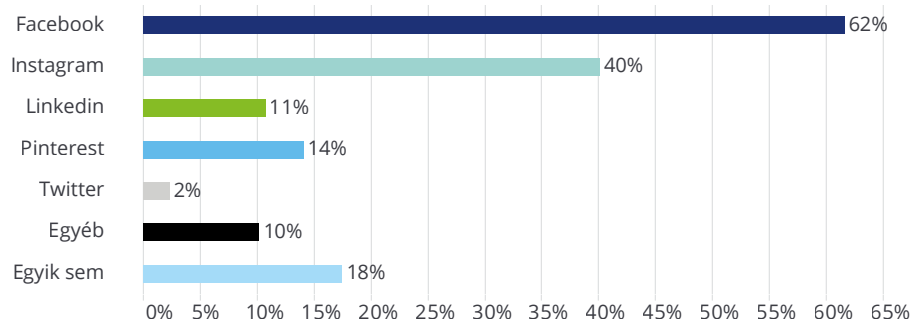


11. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A kérdőív az online aukciók látogatására is kiterjedt, melyből az látszik, hogy a kitöltők 27%-a még nem vett részt online aukción, míg a válaszadók 21%-a pár havonta rendszeresen részt vesz online aukciókon. A válaszadókat aszerint is csoportosítottuk, hogy aktívan követik-e a magyar és a nemzetközi műtárgypiac alakulását. Eszerint a válaszadók 29%-a egyiket sem, 37%-a pedig mindkét piacot aktívan követi és 33% százalék csak a magyar piacot kíséri figyelemmel.

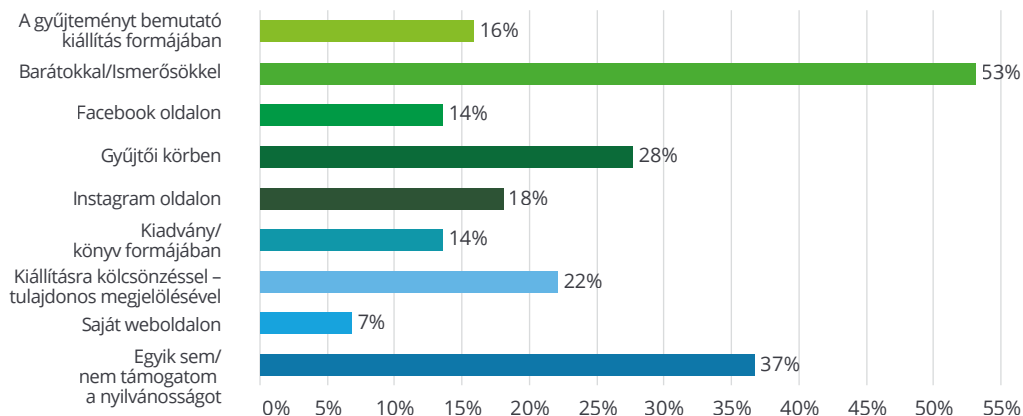
Milyen közösségi média felületeken követnek művészeti tartalmakat?



12. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Milyen platformokon osztanak meg szívesen információt műtárgyakról/gyűjteményről?

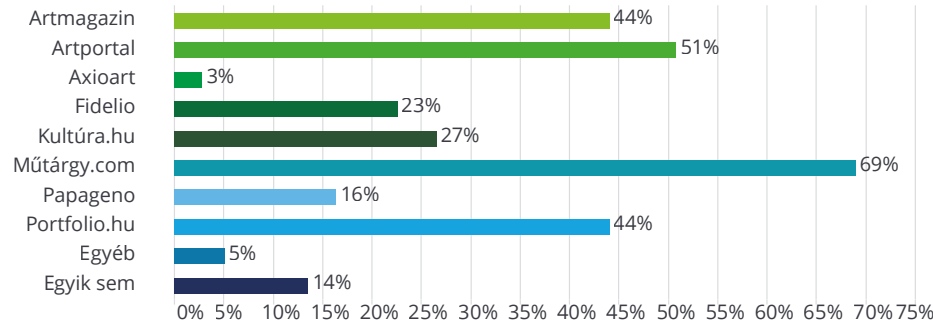


13. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A művészeti tartalmak követésére legtöbbször a Facebookot, majd az Instagramot jelölték meg. Magyarországon jelenleg ez a két legismertebb közösségi média platform, kiemelten a középkorú és az idősebb korosztály számára. A válaszadók 18%-a egyik közösségi média platformon sem fogyaszt művészeti tartalmat, ők 63%-ban 55 év feletti korosztályú válaszadók. A kérdések között szerepelt, hogy a kitöltők milyen platformokon osztanak meg információt műtárgyaikról vagy gyűjteményükről, amire 18% azt a választ adta, hogy a nyilvánosság kerülése érdekében nem oszt meg információt gyűjteményéről. Ennél a kérdésnél nem csak online, de offline platformokat is meg lehetett jelölni, amik jellemzően népszerűbbek voltak, mint például az ismerősökkel/barátokkal való információközlés vagy a gyűjtői körben való megosztás. Érdekes módon az online platformok közül az Instagramon többen szeretnek tartalmat megosztani, mint a Facebookon, ami a tartalom fogyasztása esetében fordítva volt.

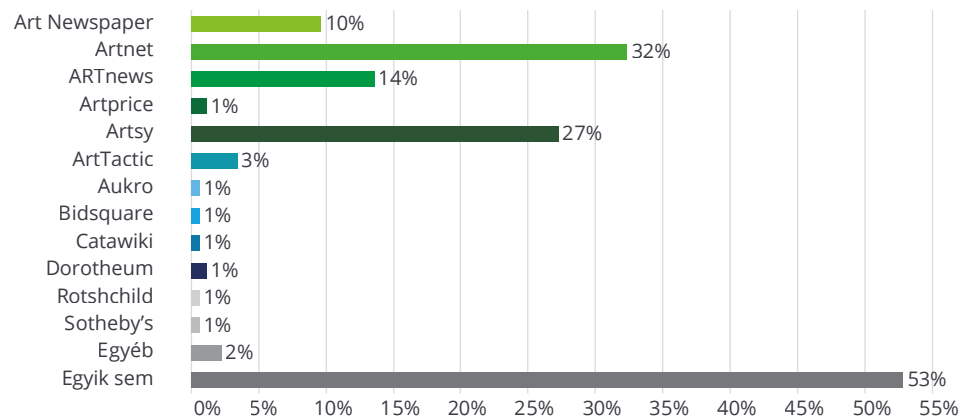
Milyen magyar weboldalakon követnek művészeti tartalmakat?



14. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Milyen nemzetközi weboldalakon követnek művészeti tartalmakat?

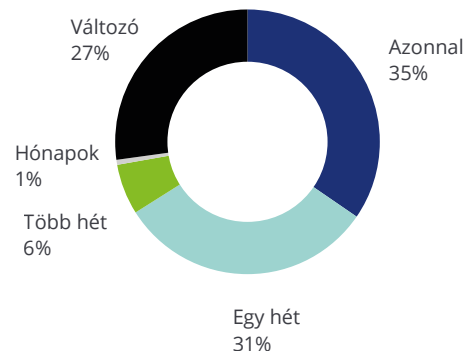


15. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

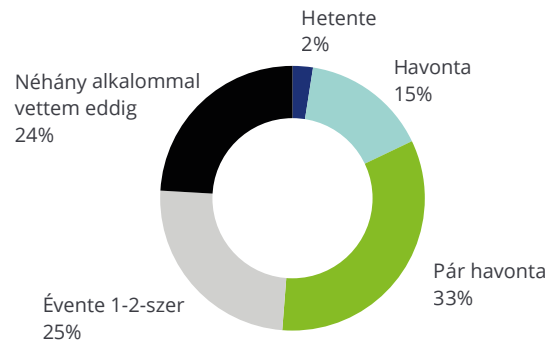
A követett magyar weboldalak közül kiemelkedik a műtárgy.com és az Artportal. A kitöltők csak 14%-a válaszolta azt, hogy egy weboldalon sem követ művészeti tartalmat, ez a nemzetközi weboldalak esetében már 53%, tehát a kitöltők többsége nem követi a nemzetközi orgánumokat. Azonban a nemzetközi weboldalak esetén is voltak, amelyeket sokan követtek, mint például az Artnet és az Artsy.

Mennyi időbe telik meghozniuk a döntést műtárgyvásárláskor?



16. ábra Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

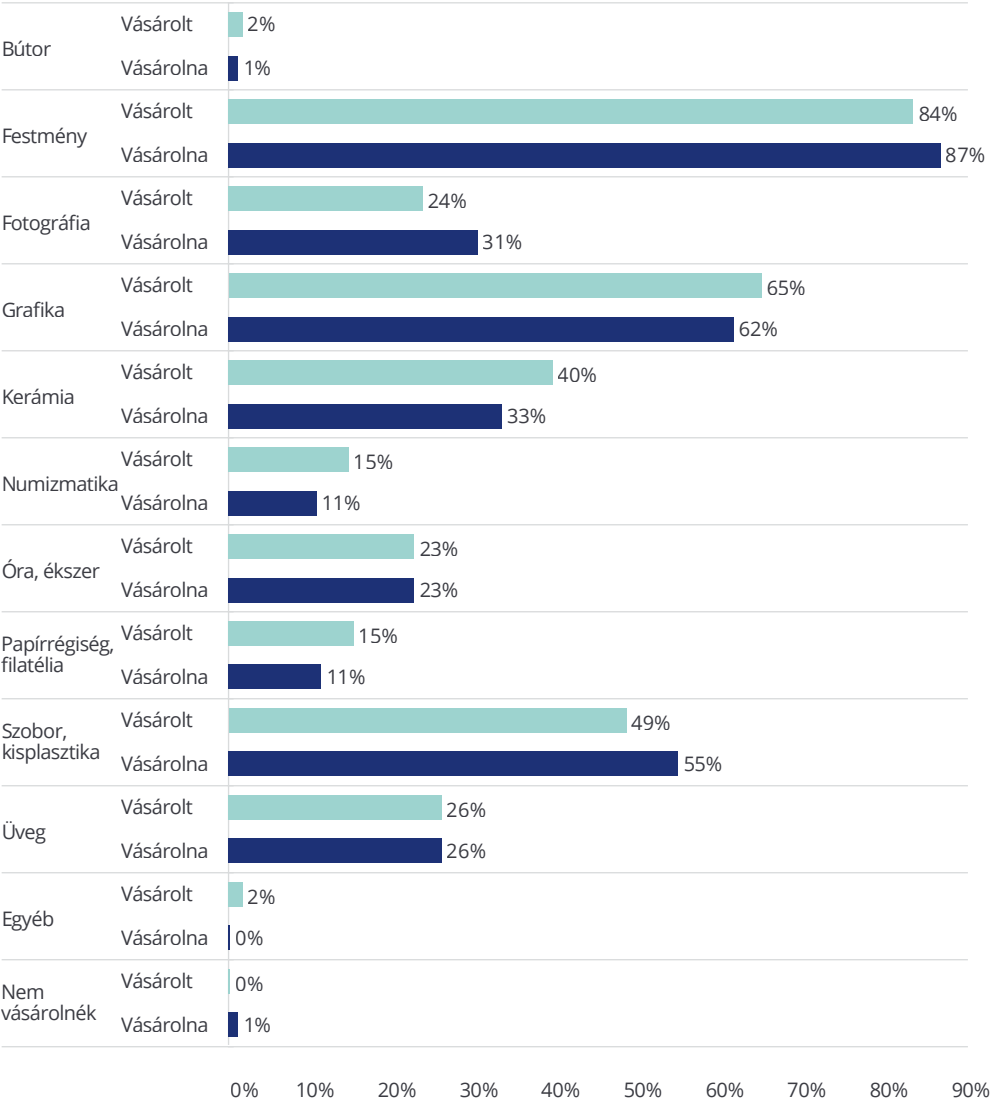
Milyen gyakran vásárolnak műtárgyakat?



17. ábra Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A válaszadók 24%-a állította, hogy néhány alkalommal vett csak műtárgyat, 33%-a pár havonta, 2%-a hetente vásárol műalkotásokat. Egyénenként szintén eltérhet, hogy mennyi időbe telik meghozni a döntést műtárgyvásárláskor. Itt két jellemző csoportba sorolhatjuk a kitöltőket, vannak, akik azonnal döntenek (35%), míg vannak, akik változó időtartam alatt hoznak döntést (27%).

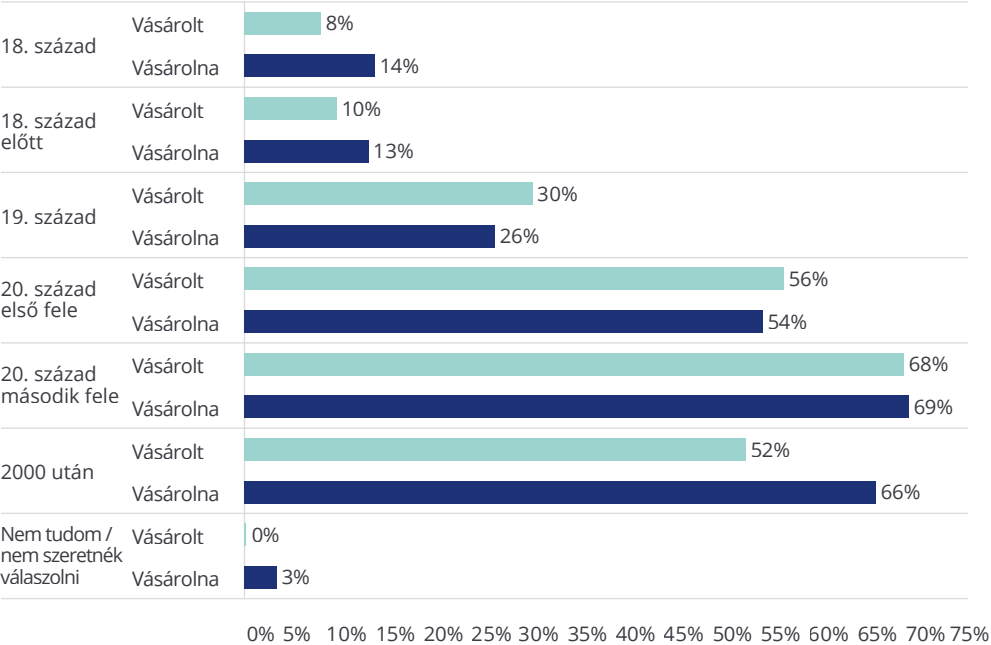
Milyen típusú műtárgyat vásároltak/vásárolnának a jövőben?



18. ábra Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A kitöltők nyilatkoztak arról is, hogy milyen típusú műtárgyat vásárolnának a jövőben. Majd külön megkérdeztük azokat a kitöltőket, akik már vásároltak korábban műtárgyat, hogy az milyen típusú volt. Mindkét esetben hasonló válaszokat kaptunk: a festmények bizonyultak a legnépszerűbb műtárgynak, amit a grafika és a szobor, kislasztika követett. A legkevésbé népszerű műalkotás a bútor volt a kitöltők számára.

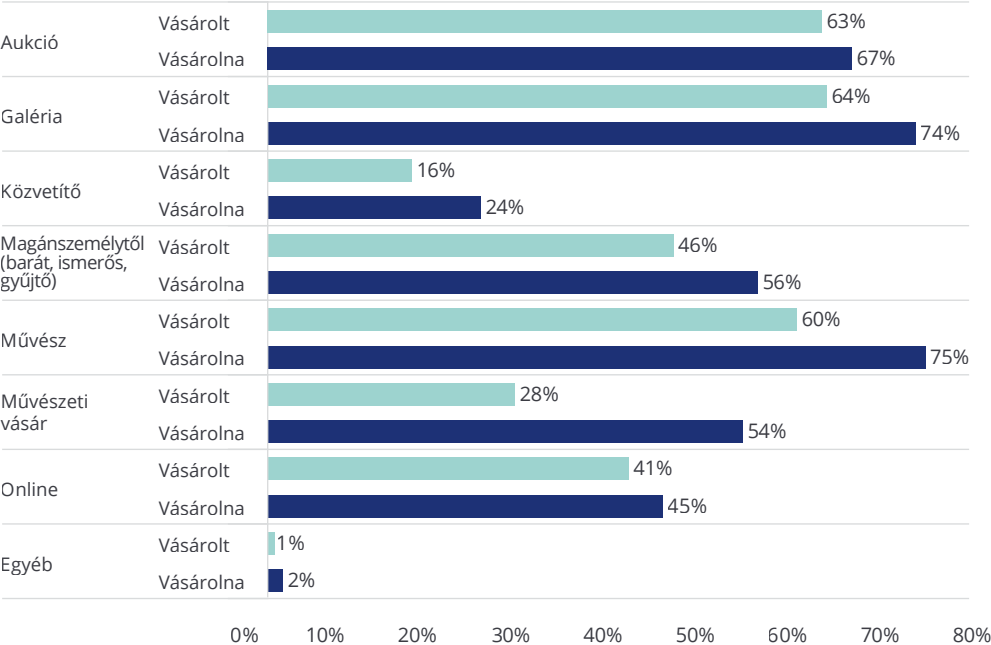
Milyen korszakból vásároltak/vásárolnának a jövőben műtárgyat?



19. ábra Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Hasonlóan feltettünk két kérdést a műtárgyak származási időszakára vonatkozóan. Itt már eltérő sorrend keletkezett a két esetben. Mind a korábban már megvásárolt műtárgyak és a jövőbeli vásárlási szándékra vonatkozóan a 20. század második felében készült műalkotások voltak a legnépszerűbbek. A már megvásárolt műtárgyak közül a második helyen a 20. század első feléből származó műalkotások voltak, míg harmadik helyen a 2000-es évek utániak. Azonban a válaszadók többsége 2000 után készült műtárgyat vásárolna szívesebben a jövőben.

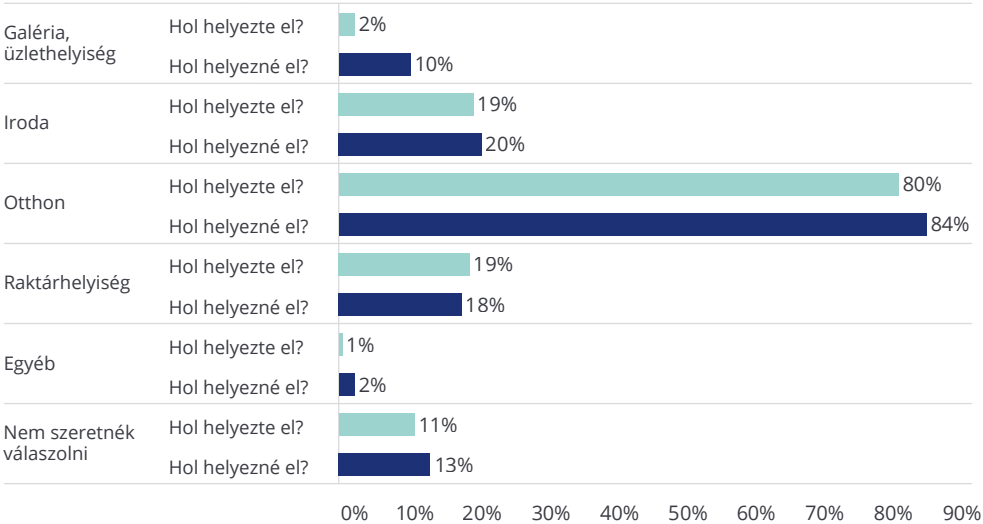
Hol vásároltak/vásárolnának műtárgyat?



20. ábra Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Arra, hogy hol vásároltak és hol vásárolnának a jövőben, kissé eltérő válaszokat adtak a kitöltők. Míg korábban a galériákban (64%), aukción (63%) majd művésztől (60%) vásároltak a legtöbb műtárgyat, a jövőben a közvetlen a művésztől való vásárlást preferálnák (75%).

Hol helyezték/helyeznék el a megvásárolt műtárgyakat?



21. ábra Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

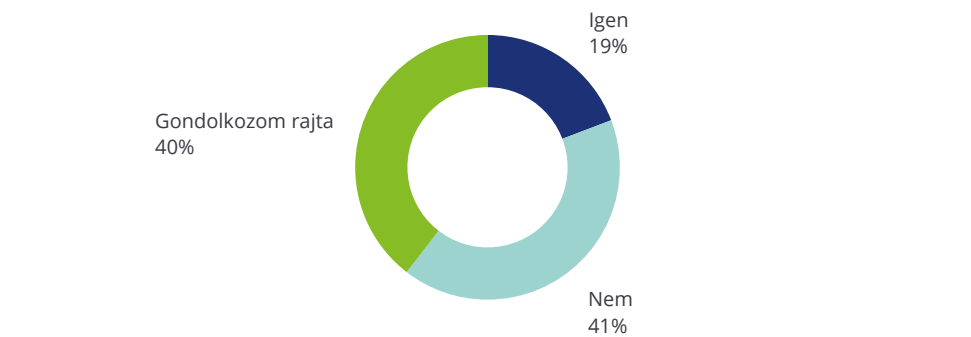
A kérdőív arra is kiterjedt, hogy a válaszadók hol helyezték el a már megvásárolt műtárgyaikat és hol helyeznék el a jövőben azokat. A két kérdés válasza között nem volt különbség, mindkettőnél a többség az otthoni elhelyezést preferálja, ezután következik az irodai és a raktárban történő elhelyezés.

Mennyire fontos, hogy megbízható segítséget, szakvéleményt kapjanak a műtárgyvásárlás során?



22. ábra Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

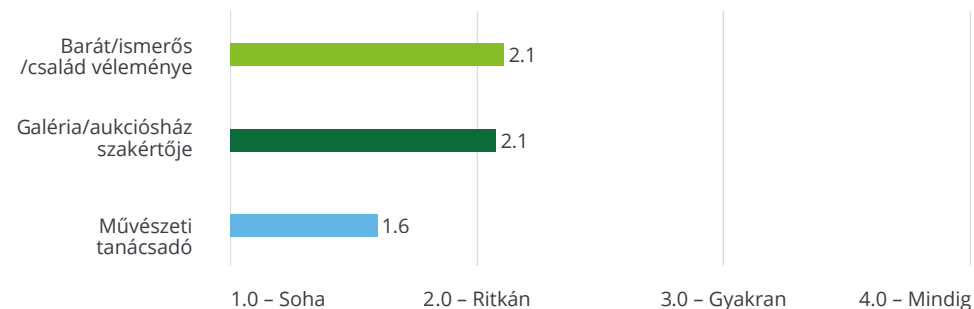
Műtárgyvásárláskor kérnék a jövőben művészeti tanácsadó, közvetítő segítségét?



23. ábra Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A válaszadók többségének fontos, hogy megbízható segítséget, szakvéleményt kapjon a műtárgyvásárlás során. Azonban csak 19%-uk mondta, hogy a jövőben igénybe venné professzionális tanácsadó, közvetítő segítségét, míg 41%-uk egyáltalán nem szeretne jövőben szakértői segítséget kérni.

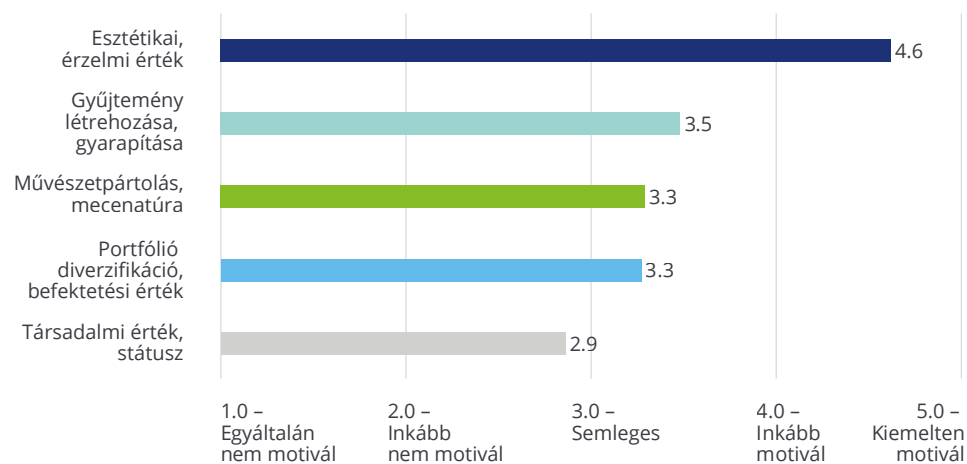
Milyen gyakran veszik igénybe az alábbi lehetőségeket a műtárgy-vásárlási döntés meghozásához?



24. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Mennyire motiválják az alábbi tényezők műtárgyvásárláskor?

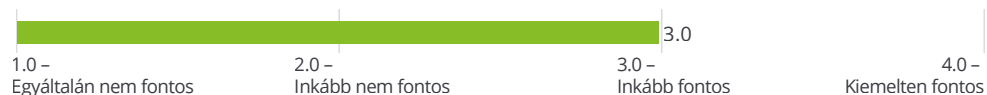


25. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A válaszok alapján arra következtethetünk, hogy a kitöltők műtárgy vásárlásakor szakértői, illetve baráti véleményt inkább ritkán vesznek igénybe. Szakértői segítség közül gyakrabban választják a galéria/aukciós ház szakértőjét, mint egy művészeti tanácsadót. Azt is elemeztük, hogy milyen tényezők motiválják a kitöltőket leginkább a műtárgy-vásárláskor. A legmotiválóbb tényezőnek magasan az esztétikai és érzelmi értékek bizonyultak, míg a társadalmi státusz semleges volt a legtöbb kitöltő számára. A művészetpártolás, a gyűjtemény gyarapítása és a befektetési érték sem érte el a többségnél az „inkább motivál” kategóriát.

Mennyire fontos, hogy egy műtárgy jó befektetés legyen?



26. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Mennyire fontos, hogy egy műtárgy megfeleljen az ízlésének?

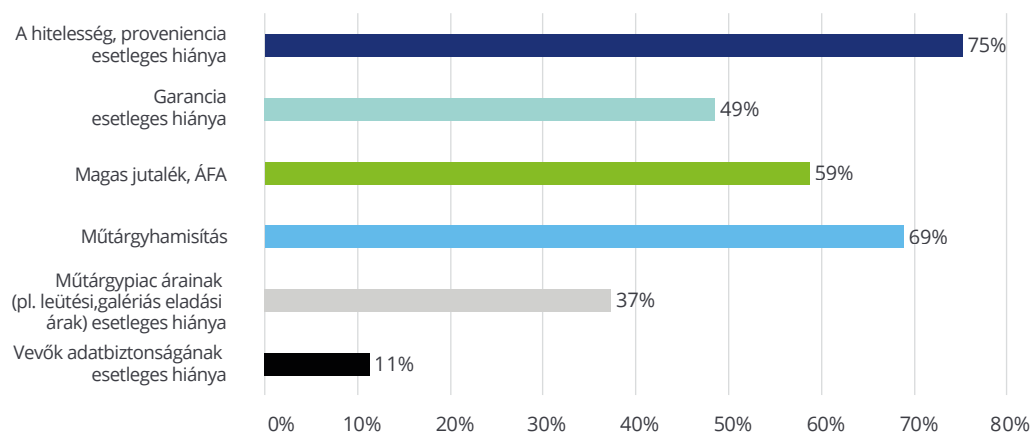


A többség kiemelten fontosnak gondolta, hogy a választott műtárgy megfeleljen az ízlésének. Azt, hogy a megvásárolt műtárgy jó befektetés legyen, inkább fontosnak ítélték meg.

27. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

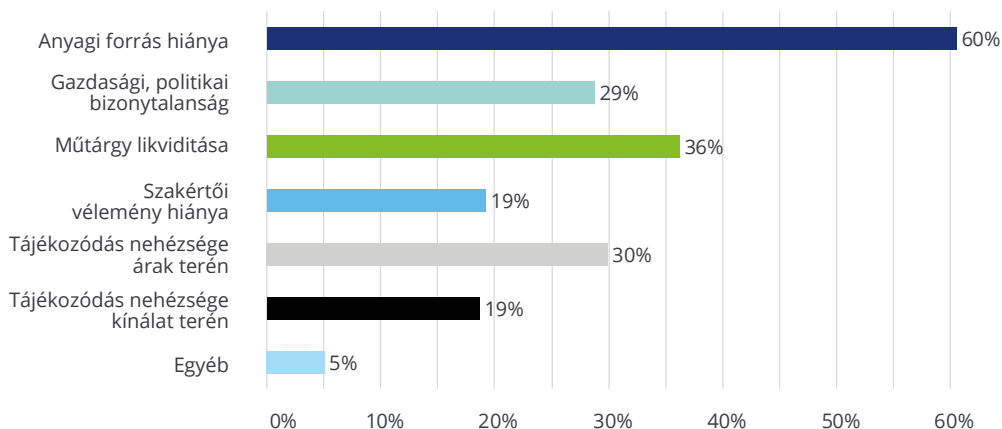
Mely tényezők befolyásolják leginkább negatívan a műtárgypiaci helyzetet és annak megítélését?



28. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Mi az, ami alkalmanként elriasztja a műtárgyvásárlástól?

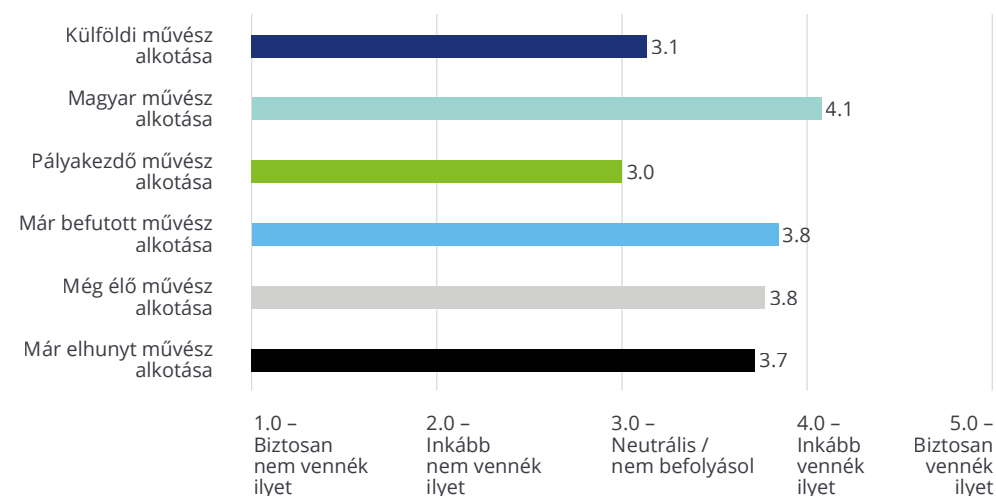


29. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A válaszadók többségét az anyagi forrás hiánya riasztotta el leginkább a vásárlástól. A műtárgyak likviditása szintén problémát jelent, valamint az, ha a potenciális vásárlók nehezen tudnak tájékozódni a műtárgyak árairól. A szakértői vélemény hiánya nem bizonyult olyan erősen elriasztó tényezőnek, ami összhangban van azzal, hogy a kitöltők csak 19%-a kérné a jövőben professzionális tanácsadó segítségét. A két legkiemelkedőbb tényező, ami befolyásolja a műtárgypiac megítélését, a műtárgyak hitelességének megkérdőjelezhetősége, és a magas jutalék, ÁFA.

Az alábbi szempontok hogyan befolyásolják egy konkrét műtárgy megvásárlásakor?

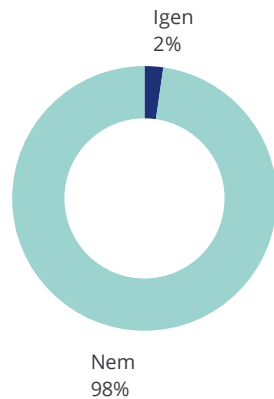


30. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A műtárgyvásárlók leginkább magyar művésztől vásárolnának. Az is megállapítható, hogy szívesebben vesznek alkotást a válaszadók már befutott művésztől, mint pályakezdőtől. Az, hogy a műtárgy alkotója még élő vagy már elhunyt személy, nem befolyásolta jelentősen a döntést.

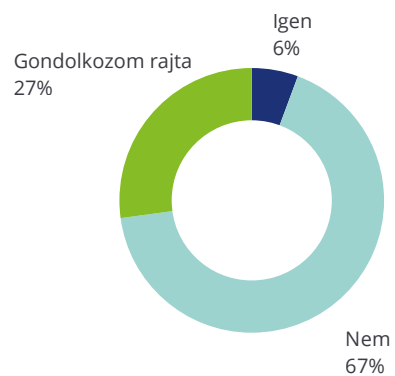
Vásároltak már valaha műalkotást NFT formájában?



31. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Vásárolnának műalkotást NFT formájában a jövőben?



32. ábra

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2022.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Az NFT-k (non-fungible tokens) tulajdonlása Magyarországon még nem elterjedt, a válaszadók csupán 2%-a vásárolt már műalkotást NFT formájában. Azonban említésre méltó, hogy a válaszadók 27% gondolkozik rajta, hogy a jövőben NFT formában vásároljon műalkotást.

JELENTKEZZEN A BÁV BECSÜS AKADÉMIÁRA!

A 2022/23-AS TANÉVBEN
MÉG INDULÓ KÉPZÉSEINK:

TANFOLYAM INDULÁSI IDŐPONTOK:

ÉKSZERBECSÜS KÉPZÉS

Indulás: 2023. januárban (intenzív képzés)
További részletek és jelentkezés hamarosan!

FESTMÉNYBECSÜS KÉPZÉS

Indulás: 2023. januárban (intenzív képzés)
További részletek és jelentkezés hamarosan!

MŰTÁRGYBECSÜS KÉPZÉS

Indulás: 2023. őszén

Érdeklődés: akademia@bav.hu

További részletek és frissülő információk
a weboldalunkon találhatók:

<https://bav-art.hu/akademia/bemutakozas/>



Nálunk Öné a kiemelt figyelem!



privatebanking.mkb.hu | +36 1 268 7257



műtárgy.com

KÖZÖSEN AZ ÉRTÉKEKÉRT!

Azt adjuk, ami a legértékesebb: időt a fontos döntésekre, a családra, a következő generációra, akik az Ön által megalapozott vagyont és értékeket viszik majd tovább. A személyi bankár szolgáltatástól az exkluzív befektetési és vagyonezelési megoldásokig mindenben számíthat ránk.

www.takarekbank.hu



Jelen dokumentum marketingközlemény. A szolgáltatást a Takarékbank Zrt. nyújtja és igénybevétele feltételekhez kötött, melyek részleteiről tájékozódjon a Takarékbank Zrt. fenti elérhetőségén.



www.mutargyakejszakaja.hu • www.artadvisory.hu • www.mutargybefektetes.hu • www.mutargykonferencia.hu



MŰTÁRGYBEFEKTETÉS





A művészeti ízlések, akár csak a vállalkozások, különbözőek. A Deloitte Private az egyedi igényeket személyre szabott szolgáltatásaival tudja támogatni.

A Deloitte Private vagyonos magánszemélyek, családi vállalkozások és magáncégek számára nyújt specifikus tanácsadási szolgáltatásokat.

www.deloitteprivate.hu

A Deloitte név egy vagy több Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL”) társaságra, a tagvállalatok globális hálózatára és azok kapcsolt vállalkozásaira utal (együttesen: a „Deloitte szervezet”). A DTTL (vagy „Deloitte Global”) és valamennyi tag- és kapcsolt vállalata önálló, egymástól elkülönülő jogi személy, melyek harmadik felek irányába egymás nevében nem vállalnak kötelezettségeket. A DTTL, valamint annak tag- és kapcsolt vállalatai kizárólag saját tetteikért és mulasztásaikért felelnek. A DTTL ügyfelek számára nem nyújt szolgáltatásokat. További információ a deloitte.hu/magunkrol webhelyen olvasható. A Deloitte a Fortune Global 500® cégek közel 90%-a és több ezer magáncég számára nyújt iparágvezető könyvvizsgálati és bizonyossági, adózási és jogi, vezetői, pénzügyi és kockázatkezelési tanácsadói szolgáltatásokat. Szakembereink mérhető és tartós eredményeket nyújtanak, amelyek hozzájárulnak a tőkepiacokba vetett bizalom megerősítéséhez, lehetővé teszik ügyfeleink számára az átalakulást és a gyarapodást, és utat mutatnak egy erősebb gazdaság, egy igazságosabb társadalom és egy fenntartható világ felé. A Deloitte több mint 175 éves múltra tekint vissza, jelenleg több mint 150 ország területén tevékenykedik. Ha többet szeretne tudni arról, hogy a Deloitte mintegy 345.000 szakembere hogyan teremt maradandó értéket, látogasson el a <http://www.deloitte.com/> webhelyre!

Magyarországon a szolgáltatásokat a Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft. (Deloitte Kft.), a Deloitte Üzletviteli és Vezetési Tanácsadó Zrt. (Deloitte Zrt.) és a Deloitte CRS Kft. nyújtja (a továbbiakban együttesen: „Deloitte Magyarország”). Mindhárom társaság a Deloitte Central Europe Holdings Limited tagvállalata. A Deloitte Magyarország könyvvizsgálat, vezetési tanácsadás, valamint adó-, pénzügyi, jogi és kockázati tanácsadási területeken tölt be kiemelkedő szerepet az országban, és kínál szolgáltatásokat több mint 750 hazai és külföldi szakértője segítségével. A jogi szolgáltatásokat a cég együttműködő ügyvédi irodája, a Deloitte Legal Göndöcz és Társai Ügyvédi Iroda nyújtja. Jelen kiadvány kizárólag általános jellegű tájékoztatást tartalmaz, és nem minősül sem a Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL”), sem pedig tag- és kapcsolt vállalatainak hálózata (együttesen: a „Deloitte szervezet”) által nyújtott szakmai tanácsadási vagy egyéb szolgáltatásnak. Javasoljuk ügyfeleinknek, hogy a cégük pénzügyeit vagy üzletvitelét befolyásoló bármely döntés meghozatala vagy ilyen jellegű lépés megtétele előtt kérjék ki képzett szakmai tanácsadó véleményét.

Az üzenetben foglalt információ pontosságával vagy teljességével kapcsolatban semmilyen jognyilatkozatot nem teszünk, szavatosságot nem vállalunk, kifejezett vagy hallgatólagos vállalást nem teszünk. Sem a DTTL, sem pedig tagvállalatai, kapcsolt vállalatai, alkalmazottai vagy megbízottai nem vállalnak felelősséget semminemű olyan kárért vagy veszteséget, mely közvetlenül vagy közvetetten a jelen kiadványban foglalt információk felhasználásából ered. A DTTL és valamennyi tagvállalata önálló, egymástól elkülönülő jogi személy.