

정승우가 만난 예술계 파워리더 32 | 임연아 필립스옥션 한국사무소 대표

시대의 흐름 읽는 차별화된 안목

최근 몇 년간 호황기를 누린 국내외 미술시장이 글로벌 경기 불황으로 숨죽이고 있는 요즘. 투자와 매수 심리가 위축되고 작품 거래량이 감소하는 분위기에서도 필립스옥션 한국사무소 임연아 대표는 작품과 작가의 가치를 꿰뚫는 차별화된 안목으로 꾸준한 성장을 이끌고 있다. 정리=정소나 기자 jung.sona@joongang.co.kr _ 사진 김상선 기자

한국의 미술품, 럭셔리 시장은 최근 몇 년 동안 급격한 성장을 거듭해왔다. 이러한 급성장을 촉진한 요인으로 는 풍부한 전문가 집단, 신규 구매층의 진입, 준비된 여러 관련 전문 업체를 꼽을 수 있다.

경기가 나빠지면 가장 먼저 침체되고, 경기가 호전될 때 가장 늦게 달아오르는 미술시장은 2022년 이후 조정기에 들어섰다. 'R(Recession·경기침체)의 공포'가 확산하면서 세계 주식시장이 급락하며 미술시장은 큰 악재를 맞았다. '세계 미술 수도' 미국 뉴욕에서 지난해 8월부터 1년간 문을 닫은 갤러리가 총 20곳에 달했고, 이 중 업력이 20년을 넘는 갤러리는 7곳에 달할 정도다. 지난해 국내 미술시장 거래 규모도 전년보다 17% 줄어든 것으로 조사됐다.

글로벌 경기침체의 불안 속 열기가 한 풀 꺾인 국내 미술시장에서 필립스옥션 한국사무소는 지난 2018년 한국 미술시장에 진입한 이후 매년 꾸준한 성장을 기록하며 성공적인 행보를 이어오고 있다. 2024년 상반기 글로벌 모든 경매 회사의 실적이 평균 29%가 떨어진 어려운 경제 환경에도 불구하고, 필립스 글로벌 경매에서 한국 고객의 구매 실적은 전년 대비 70%나 증가하며 독보적인 상승폭을 기록했다.

성장의 중심에는 지난해 필립스 한국사무소의 수장이 된 임연아 대표가 있다. 임 대표는 왠지 어렵고 낯설게 느껴지는 예술품 경매에 신규 구매층이 쉽게 진입할 수 있도록 일반인의 눈높이에서 직접 발로 뛰며 엄선한 작품들을 선보이며 열정을 쏟고 있다.

서울과 뉴욕의 미술 업계에서 10년 넘게 경력을 쌓은 임연아 대표는 이화여대에서 조형예술학과 미술사를 전공했고, 미국 뉴욕대에서 예술경영학 석사학위를 받았다. 아름지기 문화재단에서 선임 큐레이터로 근무

했으며, 서도호 스튜디오, 뉴욕시립미술관, 리움미술관, 대림미술관 등을 거쳐 2020년 필립스옥션에 합류한 이후 프리즈 서울 기간 진행된 필립스 전시를 총괄했다. 2023년 11월 한국사무소 대표로 승진해 현재 필립스의 고객 기반을 개발·확장하고, 미술·럭셔리 제품의 전체 카테고리 판매를 책임지고 있다.

경매업계 사상 최단기 승진이자 최연소 대표로 알려져 있다. 그동안 묵묵히 내조하고 발로 뛰는 역할을 하다가 대표라는 중책을 맡은 소감이 궁금하다.

최근 4~5년간 글로벌 미술시장에서 한국 마켓이 급격히 확장하고 주목도가 높아짐에 따라 함께 성장할 수 있는 타이밍이 좋았던 것 같다. 필립스옥션의 한국사무소가 2018년 공식 오픈한 이래 필립스 내 한국 고객들의 글로벌 경매 거래가 해마다 꾸준히 증가해 2023년까지 총 341% 성장했다. 글로벌 경기침체의 불안 속에서도 2024년 상반기 필립스 한국 고객 구매 실적은 2023년 대비 70% 증가했고, 새로운 한국 고객의 유입은 31%나 상승했다. 2024년 상반기 모든 글로벌 경매사 평균 실적이 29% 감소하고, 필립스 글로벌은 8.8% 감소한 것과 비교하면 무척 고무적인 결과다.

이러한 성장은 이전에 한국사무소를 이끄셨던 두 대표님께서 한국에서 필립스의 초석을 단단히 다져주셨기에 가능했다고 생각한다.

어려운 자리인 만큼 승진 이후 직접 책임져야 하는 부분이 훨씬 많아진 것이 사실이다. 마켓 트렌드가 계속해서 변모하는 시점에 한국 고객들에게 미술시장의 정확한 흐름과 서비스를 제공할 수 있도록 노력하겠다.

3년째 프리즈 기간 동안 서울에서 특별 프리뷰 전시를 이어오고 있다. 이번 전시의 목적과 성과가 궁금하다.

정승우 이사장과 임연아 대표가 한국 미술시장과 예술품 경매에 대한 의견과 경험을 공유했다.



2022년부터 해마다 진행해온 서울 특별전은 그룹 내에서 뉴욕 본사 다음으로 가장 큰 프라이빗 세일 전시이다. 정기적인 경매 행사를 제외하고 아시아 사무소 중 가장 큰 규모로 진행하는 전시이기도 하다.

세컨더리 마켓에서 가장 인기 있는 블루칩 작가나 신진 작가의 작품을 중심으로 소개하고, 여기에 해외를 중심으로 활동해 아직 국내에 많이 소개되지 않았거나 크게 주목받지 못한 젊은 한국 작가들도 함께 소개하고자 했다. 2023년에는 이유허·아네트 허(Annette Hur)·김호재·권현진·세 오(Se Oh) 작가를, 2024년에는 김민구·김춘미·윤종숙·석영호 작가를 소개해 글로벌 시장에 이름을 알렸다.

2023년 전시는 필립스 그룹 내에서 두 번째로 많은 관람객이 방문한 전시였고, 올해도 높은 참여율을 기록했다. 특히 올해에는 관람객의 50% 이상이 해외 관람객이었다는 점에서 큰 차별화를 보였다. 프리즈 아트위크가 아시아를 넘어 세계적인 미술 행사로 자리매김했음을 다시 한번 증명하는 계기가 됐다.

필립스의 가장 큰 목표가 국내 마켓에서 브랜드 인지도 성장인데, 3년째 개최하다 보니 인지도가 높아져 매년 재방문해주시는 고객이 많아졌다. 올 시즌에는 전시 작품의 전체 가액도 2023년 대비 160%, 2022년과 대비해서는 265% 증가하여 역대 가장 큰 규모의 전시를 개최했다. 국내외 주요 언론에 우리 전시가 다수 소개되어 새로운 관람객과 고객이 많이 유입된 것도 주목할 만한 성과이다.

작년부터는 홍콩, 런던 등 메인 옥션에 출품되는 작품의 프리뷰도 동시에 선보였다. 올해는 특히 한국에서 잘 소개되지 않았던, 모던 미술의 거장이자 중국 미술계의 마티스라 불리는 창위(Sanyu) 빛과 어둠에 천

착한 블랙 추상화의 마스터인 프랑스의 피에르 술라주(Pierre Soulages)의 대표작 2점도 함께 소개하여 국내 미술시장에 다양한 작가를 알리고자 했다.

필립스는 세계 3대 경매사로 꼽힌다. 필립스만의 차별점이자 강점이 있다면.

필립스는 1796년에 해리 필립스(Harry Phillips)가 영국 런던에 경매소를 설립한 이후 왕실과 귀족 가문의 그림을 판매하며 국제적 명성을 쌓았다. 버킹엄 궁전 내에서 경매를 진행한 유일한 경매소로, 현재까지 200년 넘는 역사를 자랑하는 글로벌 옥션사로 자리매김하고 있다. 뉴욕, 런던, 홍콩에 있는 3개 본사를 중심으로 전 세계에 14개 사무소가 있는데, 아시아에서는 홍콩, 대만, 중국, 일본, 동남아시아와 더불어 한국에 사무소가 있다. 타 옥션 하우스에 비해 비교적 늦은 2015년에 홍콩 아시아 본사를 시작으로 2018년 국내 시장에 발을 들였음에도 괄목할 만한 성장을 보이고 있다.

무엇보다 20~21세기 근현대 작품만 다루는, 선택과 집중이 명확한 옥션사라는 점이 가장 큰 차별점이다. 현대미술 작품과 더불어 시계, 가구를 포함한 디자인,

글로벌 무대에서 조명받지 못한 한국 작가들을 재조명해 한국 미술의 저변을 확대하고 싶다는 포부를 밝힌 임연아 대표.



주얼리, 사진 섹션만 취급해 차별화된 분야 안에서 역동적으로 활동하고 있다.

필립스는 뉴욕, 런던, 홍콩 등 여러 도시에서 경매를 진행한다. 실제로 각 나라와 컬렉터 간 눈에 띄는 취향의 차이가 존재하나.

뉴욕, 런던, 홍콩의 각 본사는 아메리카, 유럽, 아시아 각 대륙 간 지역색을 확연하게 보여준다. 근현대 미술 모두 미술사적 가치가 높은 작품이 대거 등장하는 뉴욕 경매는 매년 필립스의 가장 큰 경매 규모를 보여준다.

세계적으로 가장 우수하고 차별적인 작가군을 대거 발굴하고 미술 사조를 발전시킨 런던에서는 영국과 유럽의 실험적이고 진보적인 작가들을 선보인다. 아시아의 허브인 홍콩의 경우, 이전에는 아시아 작가만 다루었다면 현재는 폭발적으로 확장된 아시아 시장을 보여주듯 글로벌에서 잘 알려진 작가들의 작품을 동시에 선보이고 있다.

아시아 내에서의 차별점은 대만의 경우 아시아에서 가장 오래된 아트 컬렉팅의 역사만큼 다양한 장르의 빅 네임 작품들이 위탁되고 판매된다. 더불어 미술품뿐 아니라 시계·주얼리 섹션부터 모든 럭셔리 제품에 걸쳐 수요가 매우 큰 시장이다. 홍콩과 중국의 경우 여전히 가장 큰 마켓 점유율을 자랑하며, 자국 작가와 신진 작가들에 대한 지원이 굳건하다. 일본의 경우 요시토모 나라, 쿠사마 야요이 등 대가뿐 아니라 젊은 작가들을 포함해 가장 탄탄한 자국 작가들의 작품을 갖고 있고, 오랜 컬렉션 역사를 통해 넓은 스펙트럼의 수요와 공급을 자랑한다. 아시아의 신흥 강자로 떠오른 한국과 더불어 인도네시아를 포함한 동남아시아도 빼놓을 수 없는데, 올 상반기에도 큰 성장세를 보이는 지역 중 한 곳



2024 뉴욕 전체 경매사에서 최고가 낙찰을 기록한 1982년 바스키아의 작품, Untitled(ELMAR).

이다.

한국 컬렉터는 '얼리어답터'로 불릴 정도로 굉장히 트렌드에 민감하고, 전 세계 그 어떤 나라의 컬렉터보다 신속한 정보력을 자랑한다. 한국 컬렉터만큼 열정과 추진력을 가지고 작가들을 조사하고, 미술시장을 분석하며 컬렉팅에 최선을 다하는 이들을 찾이란 좀처럼 쉽지 않다. 이러한 추진력이 현재 글로벌 마켓에서 한국 시장이 저변을 확대하고 성장해나가는 데 크게 영향을 미치지 않았을까 생각한다.

코로나 이후 온라인을 통한 젊은 층들의 경매 참여가 많이 늘어났는데.

경매 참여의 물리적 거리감은 이미 사라졌고, 온라인 경매 참여율은 해마다 증가하고 있다. 실제 올봄 글로벌 필립스옥션에서 선보인 작품 중 70%가 온라인에서 구매되었고, 올 상반기에만 밀레니얼 세대와 Z세대 미만 클라이언트는 전체 입찰자와 구매자 중에서 총 26%를 차지했다. 2020년 이전에 경매 참여율(구매/판매 통산)이 가장 높은 고객이 60대 이상이었던 반면, 2023년 이후 경매 참여 고객의 연령대는 50대 이상으로 낮아졌다. 강력한 온라인 파워를 보여주는 젊은 고객들을 만족시키기 위해 적극적으로 새로운 온라인 플랫폼을 만들어나갈 생각이다.

다른 예술품 거래 방식에 비해 예술품 경매가 지닌 장점이 뭘까.

예술품 컬렉팅은 작품의 매입뿐 아니라 매각을 통해 컬렉션을 정리하고 방향성을 만들어나가는 것이 중요한 과정이다. 작품을 구매한 갤러리를 통해 판매할 수도 있고, 한꺼번에 많은 잠재고객에게 공개함으로써 참여를 유도하는 경매를 통해 매각할 수도 있다.

하지만 실제로 생각보다 많은 비기너 컬렉터가 2차 마켓인 경매를 통한 미술품 구입이 무조건적으로 비싸다고 인식하고 있다. 글로벌 마켓이 다소 침체된 지금과 같은 시장 상황이 경매를 통해 좋은 작품을 매력적인 가격으로 구입할 수 있는 좋은 기회이다. 더불어 경매는 어떤 작가나 작품이 현재 시장에서 가장 주목받고 있는지 흐름을 볼 수 있는 가장 좋은 소스가 된다.

무엇보다 경매는 작품의 출처, 정보, 경합되는 과정과 판매 가격이 모든 참여자에게 투명하게 공개된다는 점에서 판매자와 구매자가 모든 정보를 손쉽게 체득할 수

있는 플랫폼이다.

경매에 아직 생소한 분들을 위해 경매 참여 방법과 경매 에티켓을 안내해달라.

필립스 한국사무소는 뉴욕, 런던, 홍콩 등 3개 본사에서 이루어지는 경매에 한국의 구매자와 판매자들이 참여할 수 있도록 중개하는 역할을 도맡고 있다. 매각을 고려 중인 작품이 있을 경우, 작품의 현재 마켓 밸류와 경매 기능 여부를 상담할 수 있고, 구매를 원하는 경우 필립스 홈페이지에 게시되는 옥션 정보와 상담을 통해 원하는 작품을 지정하고 전화, 서면, 온라인 응찰을 통해 경매에 참여할 수 있다.

경매에서 관심 있는 작품을 구매하기를 원한다면 반드시 사전에 작품의 상태 보고서, 작품의 자세한 소장 이력(Provenance)이 적힌 자료, 작품의 설치 사진이나 비디오까지 꼼꼼히 확인해야 한다. 또 경매가 시작되기 24시간 전까지는 미리 세일 응찰 신청을 하여 경매 참여에 필요한 서류가 누락되지 않았는지 반드시 확인하는 것이 좋다. 경매에 응찰하여 낙찰된 이후에는 취소할 수 없고, 세일이 이루어지는 국가나 작품 카테고리별로 세금 부과 여부 등이 다르므로 사전에 반드시 세부 내용을 잘 확인한 후에 비딩하는 것이 중요하다.

경매 진행과 관련된 인상적인 에피소드가 있다.

작품의 소장 이력과 스토리가 작품의 가치에 얼마나 중요한 영향을 미치는지를 반추해볼 수 있는 에피소드가 많다. 그중 2024년 상반기 필립스 뉴욕과 홍콩 경매에 바스키아의 세 작품이 한꺼번에 출품된 사례를 꼽고 싶다. 모두 이탈리아의 저명한 컬렉터 프란체스코 펠리치(Francesco Pellizzi)가 소장한 이력이 있는 작품이었다. 이 작품들은 바스키아가 무명의 스트리트 아티스트로 지내다 1980년대 초 안나 노세이(Annina Nosci) 갤러리에 합류하며 미술계에서 막 명성을 얻기 시작하게 된 해에 펠리치 교수가 구입하여 수십 년 동안 그의 컬렉션에 남아 있었다. 뉴욕과 홍콩에서 열린 필립스의 이브닝 세일은 경매에 앞서 이러한 중요한 작품이 대중에게 40여 년 만에 처음으로 공개되는 행사였다. 처음 옥션에 선보이며 많은 이의 관심을 끌었고, 작품 'Untitled(ELMAR)'는 4650만 달러(한화 약 626억원)의 경매 기록을 세우며 상반기 글로벌 모든 경매사의 출품작 중 최고가를 기록했다. 경매 성공

에 힘입어 같은 프란체스코 펠리치 컬렉션에 포함돼 있던 바스키아의 'Native Carrying Some Guns, Bibles, Amorites on Safari'는 필립스 홍콩 경매에 출품되어 1260만 달러(한화 약 173억원)에 낙찰되며, 올 상반기 홍콩에서 진행된 전체 경매사들의 기록 중 가장 높은 금액을 경신했다.

옥션니어를 꿈꾸는 후배들에게 조언을 한다면.

미술사에 대한 기본적인 지식과 더불어 포괄적인 영역에서 작가들을 보는 눈을 키워나갈 수 있도록 미술관, 갤러리, 비엔날레, 아트페어, 경매 프리뷰 등 많은 전시를 관람할 것을 추천한다. 특히 해외의 경우 오픈된 개인 컬렉션이 많으므로 컬렉팅을 이해할 수 있도록 다양한 사례를 살펴보는 것이 필수이다. 동시에 글로벌 경기에 민감하게 반응하는 필드인 만큼 경제 흐름에도 관심을 갖고, 현재 미술계에서는 어떠한 작가들이 주목받는 지, 또 시장이 경기 변화에 따라 어떻게 달라지는지 꾸준히 지켜보는 것이 중요하다. 옥션사로 이직하며 흥미로웠던 점 중 하나는 다른 어떤 미술 업계에 비해 다양한 이력을 가진 사람들이 모여 있는 기관이라는 점이였다. 기존 기관들에서 일하려면 미술 관련 학사와 석사 이력이 필수인 반면, 옥션사의 경우 물론 각 부서의 역할에 따라 상이하나 미술계뿐 아니라 금융, 법조 또는 포괄적인 문화예술 관련 계통 등의 경력을 가진 전문가들도 다수 만날 수 있었다. 이처럼 미술과 미술사에 대한 기본적인 조예를 바탕으로 잠재고객 개발을 위한 역량도 무엇보다 중요한 분야임을 기억하면 좋겠다.

앞으로의 목표는.

한국 미술시장이 꾸준히 성장하려면 작가 발굴과 끊임 없는 지원이 이루어져야 한다. 새로운 신진 작가뿐 아니라 글로벌 무대에서 아직까지 조명받지 못한 한국 작가들을 재조명해 전반적인 한국 미술의 저변 확대를 위해 노력하고 싶다. **F**



정 승 우

고려대학교 법학과(학사), 동 대학원(법학 석사, 법학 박사) 졸업 후 2011년 공익재단법인 유중문화재단과 복합문화공간인 유중아트센터 설립하여 이사장으로 활동하고 있다.