

정승우가 만난 예술계 파워리더 39 | 김상진 아트 인텔리전스 글로벌 디렉터

## 새로운 시대의 아트 전략가

미술품은 이제 더는 전시장의 전유물이 아니다. 자산가부터 MZ세대까지 다양한 계층이 미술품을 소유하는 시대가 도래했다. 하지만 시장이 커질수록 정확한 정보와 전략은 더욱 중요해진다. 아트 인텔리전스 글로벌 김상진 디렉터는 데이터 기반의 프라이빗 아트 어드바이저리로 고객의 컬렉션에 철학과 취향, 정체성까지 담아내고 있다. 정소나 기자 jung.sona@joongang.co.kr - 사진 최영재 기자

소수의 컬렉터만 향유하던 미술시장이 달라지고 있다. MZ세대를 비롯한 새로운 수요층이 등장하고, 예술이 자산이자 라이프스타일로 자리 잡았다. 미술시장이 대중화되면서 예술품 거래 방식도 점차 다양해지고 있다. 세계 최대 아트페어인 아트 바젤(Art Basel)과 투자은행 UBS가 발간한 '아트마켓 리포트 2025'에 따르면 공개 경매시장의 총거래액이 전년 대비 25% 줄면서 위축되는 반면, 프라이빗 세일은 14% 증가했다. 매도자와 매수자가 원하는 조건과 거래 시점을 더욱 자유롭게 협상할 수 있고, 거래 사실이 외부에 공개되지 않는다는 장점이 있어 프라이빗 세일을 선호하는 것으로 분석된다.

이런 변화의 흐름 속에서 아트 인텔리전스 글로벌(Art Intelligence Global, 이하 AIG)은 전통적인 경매 중심의 미술시장에서 벗어나 고객의 니즈에 맞춘 프라이빗 컨설팅, 아시아와 서구 시장을 잇는 이중 거점 전략으로 독자적인 입지를 구축하며 주목받고 있다. 정승우 이사장이 만난 이달의 주인공은 AIG에서 활동 중인 김상진 디렉터다.

김 디렉터는 홍콩대학교에서 미술사학을 전공한 후 소더비 홍콩에서 인턴을 거쳐 현대미술부서에서 스페셜리스트로 커리어를 시작했다. 이후 컨템퍼러리 아트 데이 세일의 책임자로서 비즈니스 개발, 작품 가격 책정, 전략 기획, 경매 실행 전반을 담당했다. 그의 리더십 아래 해당 부문은 5시즌 연속으로 아시아 시장에서 기록적인 성과를 달성하기도 했다. AIG에 합류한 후에는 아시아 미술시장에 대한 깊은 이해와 풍부한 경험을 바탕으로 한국, 중국, 홍콩 등 동아시아 지역을 중심으로 활동 중이다. 그는 컬렉션 감정과 관리, 비즈니스 개발, 고객 커뮤니케이션을 담당하며 동서양 미술시장을 연

결하는 가교 역할을 하고 있다.

지난 5월 7일, 유중아트센터에서 정승우 이사장이 잠시 한국에 들른 김상진 디렉터를 만났다. 김 디렉터는 감성을 앞세우는 예술과 이성적 전략을 앞세우는 컬렉션 사이에서 균형을 맞추며 미술시장의 새로운 길을 설계하고 있다.

**‘아트 인텔리전스 글로벌’이라는 이름이 낯설게 느껴지는 독자들도 있을 것 같다.**

‘아트 인텔리전스 글로벌’이라는 이름에는 미술과 관련된 모든 글로벌 전문 지식과 경험을 제공하는 회사로 만들고자 했던 파트너분들의 큰 포부가 담겨 있다.

주요 업무는 개인 컬렉터, 기관, 기업 고객에게 예술 작품의 판매와 구매, 컬렉션 관리 전반에 대한 전문적인 자문 서비스를 제공하는 것이다. 고객들의 니즈에 맞는 작품을 미술시장 전반에 걸쳐 리서치해 소싱하고, 보유 작품의 가치를 분석하고 철저히 관리하는 역할을 한다. 시장 흐름과 작가별 동향을 바탕으로 적절한 매도 시점을 제안하는 등 전략 자문도 제공한다. 또 홍콩 오피스 내에 갤러리 공간을 운영하며 일 년에 두세 차례 프로젝트성 전시를 기획한다. 지금까지 총 7회의 전시를 선보였는데, 게르하르트 리히터, 제프 쿤스 등 현대미술 거장들의 작품 전시는 물론, 해외 갤러리와 협업해 신진 작가들을 조명하는 그룹 전시도 꾸준히 진행하고 있다. 이처럼 단순한 미술 자문을 넘어 다양한 프로젝트를 시도하며, 미술시장을 더욱 입체적이고 다방면으로 바라볼 수 있는 기회를 만들어간다.

**어린 나이에 소더비 홍콩에 입사해 유일한 한국인 스페셜리스트로 오랜 기간 활동했다. 많은 사람에게 선망의 대**

홍콩을 베이스로 개인 컬렉터들과 여러 기업들에 맞춤형 자문 서비스를 제공하는 AIG의 김상진 디렉터. 앞으로 한국과 일본, 대만까지 AIG의 아트 어드바이저리를 확장하고 싶다는 포부를 밝혔다.



**상인 글로벌 경매회사를 퇴사하게 된 계기가 궁금한데.**

2015년 소더비에 입사하며 미술계에 발을 들였다. 당시 홍콩은 아시아 미술시장의 중심지로 급부상하고 있었고, 한국과 일본 미술에 대한 국제적 관심도 높아지던 시기였다. 좋은 기회에 현대미술부서에서 의미 있는 역할을 맡을 수 있었다. 특히 2016년부터는 아시아 전반의 자본시장과 중국 내수시장이 빠르게 성장하면서 홍콩 미술시장이 크게 부흥했다. 최대 연 6회의 경매를 준비할 정도로 매우 바쁜 시기였다. 소더비에서 마지막으로 맡았던 직책은 현대미술부서 데이 세일 헤드로, 분기마다 열리는 경매를 위한 작품 소싱, 위탁 유치, 판매, 경매 이후의 로지스틱 업무 전반을 책임지고 운영했다.

첫 커리어를 시작한 소더비에서의 시간은 미술시장의 구조와 아트 딜링의 기초를 체계적으로 배울 수 있었던 소중한 경험이었다. 하지만 동시에 시간이 지날수록 경매 외의 미술시장에 대한 궁금증과 배움에 대한 욕구가 커지기 시작했다. 아직 경험하지 못한 분야를 체득하는 것이 장기적인 커리어를 위해 꼭 필요하다고 판단했고, 8년 차에 퇴사를 결심했다.

**경매 회사와 아트 어드바이저리 회사의 업무는 어떻게 다른가. 또 예술품 거래가 생소한 분들을 위해 경매와 프라이빗 딜링의 차이도 설명해달라.**

크게 보면 경매는 미술시장의 2차 시장에 해당한다. 작가와 직접 협업해 신작을 컬렉터에게 소개하는 갤러리들이 1차 시장이라면, 경매 회사는 이미 소유자가 있는

정승우 이사장과 김상진 디렉터가 글로벌 아트마켓 동향부터 예술품 거래 트렌드까지 미술시장 전반에 관해 폭넓은 대화를 주고받았다.



작품을 재판매하는 구조이다. 작가의 경력과 시장가치가 작품 가격에 강하게 반영되며, 투자적 성격이 더 두드러지는 시장이다. 반면 AIG 같은 아트 어드바이저리는 1차와 2차 시장을 구분하지 않고 양쪽 시장을 아우르며 작품을 선별하고 고객 맞춤형 추천을 해준다.

또 경매는 공개 거래 방식으로 진행되지만 프라이빗 아트 어드바이저리는 대부분 비공개로 진행된다. 무엇보다도 고객의 니즈에 초점을 맞춘 맞춤형 거래라는 점에서 큰 차별점이 있다. 아트 어드바이저리는 중립적인 시선으로 다양한 시장에서 작품을 선별할 수 있다는 점이 큰 강점이다. 글로벌 아트 경매, 아트페어, 갤러리의 개인전까지 모든 미술시장을 두루 살피고, 블루칩 작가부터 신진 작가까지 폭넓게 연구하고 있다.

경매와 프라이빗 딜링의 가장 큰 차이점은 거래 방식

가능하다는 유연성도 프라이빗 세일만의 특징이다.

**프라이빗 딜링을 진행하며 겪은 에피소드가 있다.**

컬렉터가 보유한 작품이 마켓에서 돌고 돌아 가격이 아주 높게 책정되어 다시 컬렉터 본인에게 오퍼가 들어오는 아주 황당한 경우가 종종 있다. 물론 프라이빗 세일의 부정적인 단면이지만, 미술시장이 상대적으로 정보가 제한적이고 구조가 폐쇄적이기 때문에 일어나는 일이기도 하다.

미술시장의 규모가 커지고 다각화될수록 시장 흐름을 면밀히 파악하고, 고객의 이익을 우선으로 판단할 수 있는 어드바이저의 역할이 더욱 중요해지는 것 같다.

**AIG는 주로 초고가 블루칩 작가들 위주로 전시와 거래를 진행하는 것으로 알고 있다. 신진 작가와 젊은 작가의 발굴과 육성에도 관심이 있다.**

우리 회사는 갤러리처럼 작가들과 직접 작업을 하지는 않지만, 매년 여름 중소형 갤러리들과 협업해 젊은 작가들을 소개하는 프로젝트를 진행하고 있다. 특히 아시아에서는 아직 잘 알려지지 않은, 좀 더 실험적이고 신선한 작업들을 소개할 수 있다는 점에서 의미가 있다. 나를 포함한 AIG 디렉터들에게 여름 시즌은 블루칩 작가들 외에도 흥미롭고 새로운 전시를 기획해볼 수 있어 무척 기대되는 시기이다. 매년 이 행사를 준비하며 다양한 아이디어를 고민하고, 리서치하는 시간을 보내고 있다.

**아트 바젤 홍콩 기간 중 글로벌 아트마켓이 다시 살아남을 느꼈다는 의견이 많다.**

나 역시 동의한다. 지난 3월, 홍콩 아트위크는 도시 전체가 뜨거운 열기로 가득할 만큼 활기를 띠었다. 아트페어뿐 아니라 소더비와 크리스티의 경매가 같은 시기에 열렸고, 주요 뮤지엄과 대형 갤러리들도 블루칩 작가와 젊은 아티스트들의 작품을 균형 있게 소개하며 커머셜과 논커머셜의 건강한 공존을 직접 목격할 수 있는 인상적인 시간이었다. 아트페어 자체도 좋은 성과를 거뒀지만, 특히 지난 2년간 다소 침체되었던 아시아 경매 시장이 올해는 눈에 띄게 회복세를 보이며 홍콩의 시장 경쟁력을 다시금 입증했다. 이번 페어에서 인상 깊었던 점 중 하나는 서구권 큐레이터들의 방문 외에도 동남아시아 컬렉터들의 활발한 참여였다. 기존의 한국·중국·일본·대만 컬렉터들의 탄탄한 바잉 파워를 기반으로 새

“ 미술시장의 규모가 커지고 다각화될수록 시장 흐름을 면밀히 파악하고, 고객의 이익을 우선으로 판단할 수 있는 어드바이저의 역할이 더욱 중요하다. ”

이다. 경매는 공개적으로 위탁과 판매가 이뤄지고 수수료도 표준화된 구조로 명시되어 있지만, 프라이빗 딜링은 비공개로 진행되며 수수료 또한 케이스 바이 케이스로 책정된다.

**다양한 예술품 거래 방식 중 프라이빗 딜링이 지닌 매력은 뭘까.**

모든 거래 방식에는 장단점이 있지만, 프라이빗 세일의 가장 큰 장점은 ‘프라이버시’ 보장이다. 고가 작품을 거래하는 컬렉터나 기관들은 거래 내역이 외부에 공개되는 것을 원하지 않는 경우가 많다. 프라이빗 세일은 경매처럼 언론이나 시장의 주목을 받지 않고 조용하고 신중하게 거래가 이루어질 수 있다는 점에서 고객 선호도가 높다. AIG의 경우 특정 작가나 작품에 대한 잠재 구매자와 판매자 네트워크를 폭넓게 보유하고 있어 더욱 빠르고 효과적이며, 유연한 거래가 가능하다. 경매처럼 사전에 정해진 방식에 따라 가격이 책정되는 것이 아니라, 판매자와 구매자가 직접 협의해 가격을 조율할 수 있다는 점도 장점이다. 항상 그렇지는 않지만 경우에 따라 중개 수수료 또한 더 합리적인 수준으로 조정이

로운 컬렉터층의 신선한 감각과 에너지가 더해져 매우 긍정적인 시너지를 만들어냈다. 물론 일부 컬렉터들은 여전히 보수적인 접근을 유지하기도 했지만, 이는 작품의 퀄리티와 별개로 컬렉터들의 취향과 컬렉션 방향이 더욱 정교하고 깊이 있게 발전하고 있다는 신호로 볼 수 있다.

AIG도 이번 시즌에는 장 프루베(Jean Prouvé)의 디자인과 함께 이우환, 윤형근, 카즈오 시라가, 아츠코 타나가 등 아시아 모던 아티스트들의 작품을 함께 소개하며 좋은 반응을 얻었고, 만족스러운 판매로 이어졌다. 팬데믹 이후 많은 이가 미술시장의 무게중심이 이동할 수 있다고 예상했지만, 이번 시즌은 홍콩이 여전히 국제 미술 생태계 내에서 핵심적인 허브 역할을 하고 있음을 재확인하는 계기가 되었다.

**예전 인터뷰 내용 중 다양성을 강조한 부분이 인상 깊었다. 한국 예술의 장점이 무엇이라고 생각하나.**

다양한 장점이 있지만 한국 작가들은 특히 ‘손재주’가 좋다고 생각한다. 한국 예술은 감정의 미세한 결을 시각화하려는 경향이 강해 섬세한 손 터치가 중요하다. 도예, 공예, 자수, 목공 등 오랜 세월 전통으로 이어진 장인정신이 현대미술 작가들에게도 큰 영향을 끼치고 있다. 한국 작가들의 조각과 설치미술, 심지어 디지털 아트에도 전해지는 특유의 섬세한 ‘손맛’이 한국 미술을 더욱 독특하고 매력적으로 만드는 강점이라 할 수 있다.

**기억에 남는 컬렉터도 있을 것 같다.**

딱 한 명을 꼽기는 어렵지만, 기본적으로 컬렉터들의 컬렉션 전시를 선호한다. 물론 영향력 있는 미술관이나 대형 갤러리에서 열리는 작가의 회고전, 젊은 작가들을 발굴할 수 있는 작가 중심의 전시도 매우 흥미롭지만, 다른 컬렉터의 취향과 방향성을 엿볼 수 있는 컬렉터 컬렉션 전시도 매우 신선한 자극을 준다. 예를 들어, 삼성의 고(故) 이건희 회장의 컬렉션은 내게 한국 미술사를 더 깊이 이해할 수 있는 기회를 제공해주었고, 미국 작가 카우스(KAWS)의 컬렉션 전시는 작가의 취향을 깊이 이해하고 새로운 작품들을 접할 수 있는 즐거운 경험이었다. 뉴욕과 런던의 주요 경매사에서는 거의 분기마다 대규모 유산 컬렉션(Estate Collectio)이 등장하는데, 이런 어마어마한 컬렉션과 그들의 컬렉팅 히스토

리를 살펴보는 것만으로도 많은 영감과 배움을 얻을 수 있다.

**아트 딜러를 꿈꾸는 후배들에게 조언을 해달라.**

물론 양심적으로 비즈니스를 하는 것이 가장 중요하지만, 그만큼 중요한 또 하나는 아트 딜링의 모든 과정을 제대로 이해하고 실행하는 것이다. 작품의 컨디션 점검과 자산실사(Due Diligence)를 철저히 진행해야 하고, 운송 절차, 보험, 세관 등에 대한 이해도 필수적이다. 이 과정들이 매우 단조롭고 때로는 지루할 수 있지만, 이러한 디테일한 절차들을 숙지하는 것이 원활한 아트 딜링을 위한 가장 중요한 기본이라고 생각한다.



**한국 작가들의 조각과 설치미술, 심지어 디지털아트에도 전해지는 특유의 섬세한 ‘손맛’이 한국 미술을 더욱 독특하고 매력적으로 만드는 강점이다.**



**마지막으로 하고 싶은 말이 있다면.**

아트 어드바이저리는 아직 아시아에서는 생소한 비즈니스일 수 있다. 그러나 이제는 재산을 관리하는 회계사나 투자 컨설팅처럼 미술 컬렉팅도 전문가에게 조언을 받는 것이 중요해졌다. 미술시장을 배우고 컬렉션을 성장시키는 데는 전문가의 조언이 큰 도움이 된다. 이미 많은 작품을 보유하고 계신 분들이나 미술시장에 관심은 있지만 어디서부터 어떻게 컬렉팅을 시작할지 모르는 분들 모두에게 각자의 니즈와 눈높이에 맞춰 맞춤형 서비스를 제공하는 ‘케이터링 서비스’라고 할 수 있겠다.

부담 없이 아트 어드바이저리 서비스를 경험해보길 권한다. **F**



**정 승 우**

고려대학교 법학과(학사), 동 대학원(법학 석사, 법학 박사) 졸업 후 2011년 공익재단법인 유증문화재단과 북함문화공간인 유증아트센터를 설립하여 이사장으로

활동하고 있다.