

RATGEBER: Grundlegende Hinweise für Kunstgut-Versicherungen, Teil I

Drum prüfe, wer sich bindet

Die steigende Nachfrage nach Kunstgegenständen wirkt sich auch auf Versicherer aus. Diese werden in Zukunft mit immer mehr Kunstsammlungen konfrontiert, für die entsprechendes Know-how erwartet wird.

Von Franz-Josef Sladeczek

Die immer wieder geäusserte Ansicht, Kunst sei «elitär», ist zutreffend und auch nicht. Heute ist das Interesse an der Kunst aber nicht mehr ausschliesslich eine Angelegenheit der «Upper Class People». Den entscheidenden Anteil an dieser Entwicklung hatten wohl die Museen, die seit den 1960er Jahren weltweit mit grandiosen Ausstellungen aufwarteten. Die radikale Öffnung der Museen hatte ihnen nicht nur Besucherrekorde in bis dahin nie erlebtem Ausmasse beschert, sie hatten auch die Kunst im wahrsten Sinne des Wortes populär gemacht. Und wie wir heute sehen können, ist dieser Trend unumkehrbar. Der Schlagabtausch von Vernissagen oder weitere Events wie die «Museumsnacht» zeugen davon, welch hohen Grad an Öffentlichkeitswirkung Kunst heute erreicht hat.

Käuferschaft immer jünger

Es fällt nicht schwer nachzuvollziehen, dass ein solches «Kunstklima» auch dem Wunsch entgegenkommt, einmal selbst ein originales Kunstwerk zu besitzen – und sei es anfänglich auch nur für wenig Geld. Wie nachhaltig der Kunstmarkt hierauf bereits reagiert hat, zeigte sich auch an der diesjährigen «Art Basel», an der einige Galeristen bewusst damit warben, dass bei ihnen Kunstwerke bereits für unter 5000 Fr. zu haben seien. Ihr Angebot richtete sich explizit an das junge Kunstpublikum mit dem Ziel, möglichst breite Käuferschichten als künftige Sammler zu gewinnen, was auch gelang. Das Sammeln von Kunst wird so gesehen immer attraktiver und



Das Sammeln von Kunst wird immer attraktiver. Gefordert sind damit auch die Versicherer.

die Käuferschaft immer jünger. Übertragen auf die Versicherungsbranche bedeutet diese Tendenz, dass sich die Versicherer in Zukunft mit immer mehr Kunstsammlungen konfrontiert sehen werden, für die ihrerseits auch ein entsprechendes Know-how erwartet wird. Nur wenige Gesellschaften haben sich bislang indes darauf spezialisiert, eigene Kunstexperten in ihren Reihen zu beschäftigen. Die meisten sind nach wie vor auf externe Berater angewiesen.

Im reinen Kunstversicherungsgeschäft ist es mittlerweile Usus, Kunstgegenstände nach fest vereinbarten Werten zu versichern. Das heisst, im Schadenfall oder bei Verlust erhält der Versicherte in der Police ausgewiesenen Verkehrswert erstattet. Hierzu werden seitens der Kunstversicherer in regelmässigen Abständen – in der Regel alle zwei bis drei Jahre – Überprüfungen und Anpassungen hinsichtlich des aktuellen Marktwertes der Sammlung oder des betreffenden Kunstgegenstandes vorgenommen. Bei einem nicht auf Kunst spe-

zialisierten Sachversicherer dagegen findet eine solche Kontrolle zumeist nicht statt. Allzu häufig begnügt man sich hier mit der Kaufquittung, die die einzige Bemessungsgrundlage für den in der Police auszuweisenden Versicherungswert bildet. Eher in Ausnahmefällen, dann nämlich, wenn es sich um ein exquisites Stück handeln könnte, ist man gewillt, eine besondere Abklärung vorzunehmen.

Wie verlässlich ist jedoch eine Kaufquittung für die Wertermittlung eines Kunstgegenstandes? Ähnlich wie der Aktienmarkt, so ist auch der Kunstmarkt steten Schwankungen unterworfen, die es erforderlich machen, in regelmässigen Abständen eine Überprüfung des aktuellen Verkehrswertes vorzunehmen.

Expertisen und ihre Tücken

Aus diesem Grunde wird seitens der Kunstversicherer das Preisniveau stetig neu eruiert, um auf diese Weise das Risiko einer Unter- oder Überversicherung zu minimieren. Es ist daher generell zu

Um Risiken zu minimieren, erurieren Versicherer konstant das Preisniveau.

Dr. Franz-Josef Sladeczek ist Kunsthistoriker und Geschäftsführer der ARTexperts GmbH in Bern; www.artexperts.ch.

empfehlen: Eine Kaufquittung, die länger als drei Jahre zurückliegt, sollte vor Vertragsabschluss hinsichtlich ihrer derzeitigen Gültigkeit neu befragt werden.

Ähnlich verhält es sich mit Echtheitszertifikaten, die seitens des Versicherungsnehmers vorgelegt werden. Wie steht es überhaupt mit der Glaubwürdigkeit von Expertisen? Auch hier gilt: Je älter das Gutachten, desto mehr Vorsicht ist geboten. Künstlerzuschreibungen, die vor 10, 20 oder noch länger zurückliegenden Jahren gemacht wurden, haben heute nicht mehr unbedingt ihre Gültigkeit. Umfasste beispielsweise das gemalte Werk Rembrandts noch zu Anfang des 20. Jahrhunderts knapp 1000 (!) angeblich originale Gemälde, so hat sich deren Anzahl in der Zwischenzeit drastisch verringert: Seit Anfang der 1990er Jahre befasst sich nämlich im Rahmen des «Rembrandt Research Project», das im Auftrag der holländischen Regierung lanciert wurde, ein Team von fünf Wissenschaftlern mit Echtheitsfragen im Werk von Rembrandt.

Das Team, dem neben Kunsthistorikern auch Chemiker und Restauratoren angehören, hat in der Zwischenzeit etliche Gemälde, darunter auch so weltberühmte wie «Der Mann mit dem Goldhelm» als eigenhändiges Werk Rembrandts abgeschrieben. Für den Versicherer aber bedeutet dies, dass das Bild, das vorher einige Millionen wert war, mit einem Mal im Markt- und damit auch im Versicherungswert drastisch gesunken ist. Ein älteres Zertifikat gilt es somit seitens des Versicherers immer zu hinterfragen und durch neutrale Gutachter überprüfen zu lassen. Aber auch bei jüngeren Expertisen ist Vorsicht geboten: Pseudoexperten, die ihre Expertisentätigkeit über das Internet anbieten, ohne dass sie die Werke jemals gesehen haben, sollten von vornherein gemieden werden.

Nötige Sammlungsinventare

Die Aufnahme der zu versichernden Kunstgegenstände in ein Gesamtinventar erweist sich als unbedingt notwendig. Das Inventar sollte nebst den Angaben zum Künstler und Gegenstand, Technik und Material auch Hinweise auf die Provenienz und den Erhaltungszustand enthalten. Die Frage, woher der Kunstgegenstand stammt, welche Vorbesitzer er gehabt hat, ist für den Versicherer ebenso wichtig wie die Frage nach dem Zustand des Kunstobjekts. Sind bereits vorherige Schäden und Restaurierungen auszumachen, so lässt sich in Bezug allfälliger Entschädigungsleistungen bereits vorab ein bestimmter

Minderwert ausweisen bzw. geltend machen.

Unbedingt notwendig erweist sich daher auch eine fotografische Aufnahme vom Kunstgegenstand, die dessen Zustand bei Vertragsabschluss festhält. Hierbei sollte auch stets eine Aufnahme von der Rückseite des Kunstgegenstandes gemacht werden, von dort also, wohin man für gewöhnlich am wenigsten

schaut. Häufig finden sich gerade an solchen verdeckten Stellen noch eindeutige Spuren einer früheren Beschädigung und Restaurierung. Bei Werken, deren Schätzwert in die Zigtausende geht, lassen sich auf diese Weise beträchtliche Summen einsparen. Denn ein schlechter Erhaltungszustand drückt selbst das Bild eines grossen Meisters erheblich im Preis. ■

Topsegment floriert

Frank Häcker ist Leiter Erstversicherung deutschsprachige Schweiz der Mannheimer Versicherung AG (Schweiz).

Wie ist Ihre Erfahrung? Hat die Nachfrage nach Kunstgegenständen in den letzten Jahren zugenommen?



Frank Häcker

Frank Häcker: Der Kunstmarkt bewegt sich wie jeder Markt zyklisch. Normalerweise orientiert sich der Kunstmarkt an der allgemeinen Wirtschaftslage beziehungsweise folgt dieser mit einiger Verzögerung. Das heisst, bei wirtschaftlicher

Depression lässt auch die Nachfrage nach Kunstwerken nach bzw. das Preisniveau sinkt. Als Beispiel in der jüngeren Geschichte wird gerne der Wirtschafts- und Kunstmarktboom der 80er Jahre des vergangenen Jahrhunderts herangezogen, der mit dem Beginn des ersten Golfkrieges jäh endete. In den vergangenen Jahren zeigt sich jedoch, dass dem allgemein wirtschaftlichen Pessimismus zum Trotz der Kunstmarkt – und hier vor allem das hochpreisige Topsegment – floriert.

Wieso das?

Häcker: Schwer zu sagen. Ob das mit einer Flucht in Sachwerte zu tun hat oder ob es sich bei den Konsumenten um eine Käuferschicht handelt, die krisenresistent ist, wird erst die retrospektive Betrachtung in einigen Jahren zeigen.

Können Sie als spezialisierter Versicherer davon profitieren?

Häcker: Als hoch spezialisierter Versicherer hängen wir selbstverständlich von der Konjunktur in unseren Zielsegmenten ab. So spiegelte sich das Galeriersterben in den 90er Jahren auch in unseren Umsatzzahlen wider. Momentan bestimmt jedoch eher das allgemeine Prämienniveau die Diskussion. In den «fetten» Versicherungsjahren haben sich die Prämien auf einem Niveau bewegt, das aktuell kaufmännisch und risikotechnisch kaum noch zu rechtfertigen ist. Erst- und Rückversicherer bemühen sich, hier gemeinsam

mit den Versicherungsnehmern Lösungen zu finden, die eine langfristig tragfähige Partnerschaft für alle Seiten gewährleistet.

Zeichnen sich im Kunstmarkt Tendenzen ab, die Versicherer aufnehmen können?

Häcker: Das künstlerische Arbeiten mit neuen Medien, interaktive Kunstwerke oder Kunstwerke aus versicherungstechnisch problematischen Materialien erforderten und erfordern immer wieder Innovationskraft auf Seiten der Versicherer. Der Besitzer einer Videoinstallation mit seriell angeordneten Fernsehern hat einen ganz anderen Versicherungsbedarf als ein Sammler klassischer Ölgemälde. Darf «Eat Art» der 60er Jahre verwesen oder handelt es sich beim Verwesungsprozess um einen Schaden? Wie ist die Idee eines Konzeptkunstwerkes monetär zu bewerten? Versicherer, die sich ernsthaft mit dem Thema Kunstversicherung auseinandersetzen, müssen selbstverständlich die jeweils aktuellen Tendenzen aufnehmen und verwerten.

Von Versicherern wird vermehrt erwartet, dass diese über entsprechendes Know-how verfügen. Wie bilden Sie Ihre Leute aus?

Häcker: Wir setzen bereits vor der internen Ausbildung auf eine sorgfältige Auswahl unserer Bewerberinnen und Bewerber. Ein kunsthistorisches Studium, Erfahrung im Kunstmarkt und bei der Bewertung von Kunstgegenständen sowie andere, grundsätzliche Erfahrungen im Umgang mit Kunst wie Restaurierung, Konservierung, Transport usw. sind für uns absolute Voraussetzungen. Die Ausbildung innerhalb unseres Hauses hat dann zunächst den Schwerpunkt auf der Versicherungstechnik. Es gilt, aus Geisteswissenschaftlern und -wissenschaftlerinnen Versicherungsprofis zu machen, ohne dass diese den Spass und die Leidenschaft für die Kunst verlieren.

Die Ansätze sind hier jedoch – selbst bei den Spezialversicherern – unterschiedlich. Während einige Mitbewerber reine Kunstspezialisten bevorzugen, setzen wir bei der Mannheimer auf eine Symbiose von kaufmännischen und kunsthistorischen Fähigkeiten. Wir bilden so Kunst-Underwriter aus, die in der Lage sind, selbstständig risikotechnische und kunstspezifische Einschätzungen vorzunehmen. (rü)