

KUNSTVERSICHERUNGEN

«Eine Korrektur war mehr als notwendig»

Wie wirkt sich die aktuelle Wirtschaftskrise auf den Markt der Kunstversicherungen aus?

Frank Häcker: Erstaunlicherweise bemerken wir bislang kaum Auswirkungen. Zum Halbjahr konnten wir uns gegenüber dem bereits sehr erfolgreichen Vorjahr nochmals deutlich steigern.

Doch das Umfeld...

Häcker: ...das Umfeld verändert sich selbstverständlich. Das Preisniveau im

Vom 13. bis 16. November findet die 15. Internationale Messe für Gegenwartskunst, die «Kunst Zürich» in den ehemaligen Fabrikhallen in Zürich-Oerlikon statt. Die Messe arbeitet mit Galerien zusammen, die ein international ausgerichtetes Programm anbieten. www.kunstzuerich.ch.

Das Preisniveau im internationalen Kunstmarkt hat sich deutlich nach unten entwickelt.

Das kommt den Kunstversicherern entgegen, wie **Frank Häcker**, CEO Uniqa Versicherung AG, erklärt.

INTERVIEW: **WERNER RÜEDI**

internationalen Kunstmarkt hat eine deutliche Korrektur nach unten erfahren. Eine Entwicklung, die wir als Kunstversicherer aber eher begrüßen.

Wieso das?

Häcker: Weil es in den vergangenen Jahren schwer war, vernünftige Versicherungswertschätzungen gegenüber unseren Kunden und Partnern zu vertreten. Gerade im Bereich von Grossausstellungen war eine Korrektur mehr als notwendig. Die Klage der Veranstalter über zu hohe Versicherungsprämien war durchaus berechtigt. Sie hatte ihren Grund jedoch weniger im Preisniveau des Kunstversicherungsmarktes als in den überzogenen Wertvorstellungen der Leihgeber.

Welche Teilmärkte boomen, welche leiden?

Häcker: Von einem Boom will ich nicht sprechen. Wesentlich scheint mir, dass der grosse Einbruch, insbesondere im Bereich der Grossausstellungsprojekte, bislang ausblieb. Das liegt einerseits daran, dass diese Events mit einer Vorlaufzeit von mehreren Jahren geplant werden. Die Van-Gogh-Ausstellung in Basel ist ein gutes Beispiel. Zum anderen nutzen Sponsoren mehr und mehr die Gunst der Stunde und unterstüt-

zen Projekte, die nun mit einem vernünftigeren finanziellen Aufwand realisieren werden können.

Im Zusammenhang mit der Van-Gogh-Ausstellung «Landschaften» in Basel ist wieder einmal das Gerücht aufgetaucht, dass zwei Bilder nicht echt sein sollen. Was haben solche Vermutungen – und allenfalls Bestätigungen – eigentlich für Konsequenzen für den betreffenden Kunstversicherer?

Häcker: Ob es sich bei den aktuell strittigen Werken wirklich um Kopien oder gar Fälschungen handelt, will und kann ich nicht beurteilen. Dass das Gesamtwerk eines Künstlers über die Jahrhunderte aber immer wieder neu bewertet wird, ist wichtig. Wenn es dann wirklich zu einer Abschreibung kommt, ist das für uns selbstverständlich ein Thema. Wir bieten als Spezialversicherer sogenannte «vereinbarte Werte» an. Eine Massnahme, die vor unschönen Diskussionen über die

Entschädigungsleistung im Schadenfall schützt und die wir unserem Wissen um die Volatilität im Kunstmarkt schulden. Sollte es nun wirklich unstrittig

Die hohen Prämien waren auf die überzogenen Wertvorstellungen zurückzuführen.

sein, dass die Authentizität eines Werkes nicht gegeben ist, gilt – wie in jedem anderen Sachversicherungsvertrag auch – das Bereicherungsverbot. Das heisst, wir korrigieren den



Für Frank Häcker ist Kunstversicherung eine sehr individuelle Angelegenheit.

BILD: ZUG

Versicherungswert und erstatten die anteilige Prämie. Sollte ebendieses Werk auch noch beschädigt werden, würde auf Basis des korrekten Versicherungswertes entschädigt. Wir sprechen hier allerdings von absoluten Ausnahmen. Im Regelfall sind die in der Police dokumentierten vereinbarten Werte massgeblich.

Wie wird die Versicherung von Kunstgegenständen gehandhabt, deren «Untergang» aufgrund ihrer Beschaffenheit bereits von Beginn an feststeht?

Häcker: Das ist gerade in der zeitgenössischen Kunst ein spannendes Thema. Denken Sie an die Fallenbilder eines Daniel Spoerri, bei denen der Künstler Reste von abgebrochenen Mahlzeiten fixierte, oder an Relikte aus Aktionen des Künstlers Joseph Beuys, unter denen sich nicht selten organische und damit sich verändernde, um nicht zu sagen verfallende Objekte befinden. Diese Problematik beschäftigt in erster Linie die zuständigen Restauratoren. Versicherungstechnisch gesehen, handelt es sich bei einem allmählichen Verfall oder einem inneren Verderb um keinen versicherten Schaden. Hier ist eher die präventive Beratungsdienstleistung unserer Kunstspezialisten gefragt, die auch in konservatorischen Fragen über hilfreiches Know-how verfügen.

Wer wertvolle Kunstgegenstände besitzt, versichert diese oft nur im Rahmen einer Hausratversicherung und Firmensammlungen im Rahmen einer Geschäftsinventarversicherung. Reicht das?

Häcker: Das ist grundsätzlich eine Frage der persönlichen Abwägung. Die Gefahr, dass es im Schadenfall Diskussionen über den tatsächlichen Wert eines Werkes gibt, ist dann gross, wenn die Werte nicht bei Vertragsschluss vereinbart wurden oder wenn der Schadenregulierer keine Kenntnis über das Preisgefüge im Kunstmarkt hat. Hinzu kommt der wesentlich bessere Deckungsumfang einer Kunstversicherung. Über die in einer herkömmlichen Inventarversicherung gedeckten Gefahren hinaus sind etwa Erdbeben, einfacher Diebstahl oder Beschädigungen nahezu jeder Art im Rahmen einer Kunstversicherung der Standard.

Uniqa ist ein eher kleiner Anbieter. Wie können Sie sich gegen die Grossen behaupten?

Häcker: Klein, aber fein, möchte man da spontan sagen. Aber im Ernst: Auch wenn der Name Uniqa im Schweizer Markt eher unbekannt ist, sind wir durchaus ein wesentlicher Player im Kunstversicherungsmarkt. Mit unserer Konzernmutter, die unangefochtene Marktführerin im Kunstversicherungsmarkt Österreichs ist und unserer Schwestergesellschaft Mannheimer in Deutschland, gehören wir sicherlich zu den Top-3-Adressen in Kontinentaleuropa. Im Schweizer Markt sind wir ebenfalls ein Grosser unter den durchwegs eher kleineren Kunstversicherern. Wir sind allerdings ein hochspezialisierter Nischenversicherer. Da auch die Uniqa Lebensversicherung AG im exklusiven Private-Insuring-Segment zu Hause ist und unsere Genfer Schwester Uniqa Assurances ausschliesslich Gruppen-Krankenversicherungen für Arbeitnehmer internationaler Organisationen anbietet, fehlt die Omnipräsenz eines Allbranchenversicherers. In unseren definierten Zielgruppen Kunstbetrieb und die Musikszene, sieht das jedoch an-

ders aus. Dass wir, bei aller Spezialisierung im Schweizer Markt einen starken europäischen Allbranchenversicherer mit hervorragendem Rating im Rücken haben, ist zudem hilfreich.

Woher stammen Ihre Experten? Sind es Fachleute aus der Versicherungsbranche, die dann kunstspezifisch weitergebildet werden, oder Kunstfachverständige, die noch eine Ausbildung im Underwriting erhalten?

Häcker: Abgesehen vom reinen Backoffice beschäftigen wir ausschliesslich Kunsthistoriker mit Erfahrung im Kunstmarkt, die wir dann versicherungs- und vertriebstechnisch ausbilden. Das gilt in unserem Falle sogar für die Geschäftsleitung. Auch wenn es hier unter unseren Mitbewerbern unterschiedliche Philosophien gibt: Ich bin überzeugt,

Das Potenzial bei Kunstversicherungen ist noch lange nicht ausgeschöpft.

dass die Basis für ein erfolgreiches Agieren im Kunstversicherungsmarkt ein solides Grundverständnis des Kunstmarktes und der Kunstgeschichte ist. Wir stehen in direktem Kontakt mit Sammlern, Kuratoren, Ausstellungsmachern, Galeristen und Händlern. Wenn wir deren Sprache nicht verstehen, können wir ihre Bedürfnisse nicht erkennen und ihnen keine massgeschneiderten Lösungen anbieten.

In welche Richtung gehen eigentlich die Trends in der Kunstversicherung?

Häcker: Das wird sicherlich davon abhängen, wie sich die Wirtschaftskrise entwickelt. Knappes Kapital wird die Preise im Rückversicherungsmarkt beeinflussen und damit auch Auswirkungen auf das Preisgefüge der Kunstversicherer haben. Sollten langfristig weniger Mittel für Kunst- und Kultur vorhanden sein, wird sich das Marktvolumen verändern. Wenn ich hier aber ausschliesslich für den Schweizer Kunstversicherungsmarkt sprechen darf, so denke ich, dass das Potenzial noch lange nicht ausgeschöpft ist. Ich bin optimistisch, dass es uns und unseren Mitbewerbern als Nischenanbietern gelingen wird, auch schwierige Zeiten ohne nennenswerte Gewinneinbrüche zu meistern. ■

UNIQA

Zwei Standbeine

Uniqa tritt in Liechtenstein mit zwei Versicherungsgesellschaften auf, die beide zu 100 Prozent Tochtergesellschaften der Uniqa Versicherungen AG in Wien sind: Die Sach- und die Lebensversicherungsgesellschaft. Die Uniqa Versicherung AG (mit Büro auch in Zürich) ist mit ihren Produkten CasaArte und Sinfonima spezialisiert auf die Versicherung von Kunst, Musikinstrumenten, hochwertigem Hausrat und Wohngebäuden. Für Museen und Ausstellungen werden spezielle Versicherungskonzepte angeboten. Die Uniqa Lebensversicherung AG ist als «Private Insuring Manufaktur» spezialisiert auf die Vermögensanlage der Generation 50+.