

Versicherung für vermögende Kunden im Wandel

Unsere Gesellschaft befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Lebensstile ändern sich – auch die von vermögenden Privatkunden. Damit einher gehen auch neue Trends im Kunst- und Sammlermarkt. Die Versicherer richten sich darauf ein – und ihre Angebote an Kunst- und Spezialversicherungen für dieses Segment neu aus.



Von Thomas Belohlavek
Managing Director Axa Art Schweiz

Wer sich für Kunst interessiert, hatte bis heute einen gefüllten Terminkalender. Es fanden statt: eine zweigeteilte Documenta in Kassel und Athen, die Biennale Venedig. Darüber hinaus standen die bedeutenden Kunstmessen auf der Agenda: Das Jahr begann mit der Art Cologne, gefolgt vom Gallery Weekend Berlin und der Tefaf Maastricht. Mitte Juni fand dann die Art Basel statt – die sicherlich wichtigste Kunstmesse der Welt. Glaubt man den Nachberichten der beteiligten Galeristen, war die Art Basel in diesem Jahr die erfolgreichste Messe überhaupt. Als weltweit führender Kunstversicherer ist Axa Art langjähriger Partner dieser Kunstmessen.

Der Kunstmarkt ist also in guter bis sehr guter Form. Das lässt sich auch daran ablesen, dass offensichtlich schon vor Beginn der Art Basel mehr Kunstwerke als bisher verkauft wurden. Vielen Sammlern war es gar nicht mehr möglich, im Vorfeld angekündigte Objekte während der Messe anschauen

und prüfen zu können. Ins Bild passen dazu die Ergebnisse der von der Art Basel veröffentlichten Studie «The Art Market 2017». Danach sind bei den Auktionshäusern weltweit überdurchschnittliche Rückgänge zu beobachten, der Kunsthandel legte dagegen zu. Die Umsätze aus Privatverkäufen stiegen weltweit – teilweise prozentual zweistellig. Immer weniger Käufer wollen sich dem unsicheren Ausgang einer öffentlichen Auktion aussetzen, so die Erklärung von Marktexperten. Im Privathandel könne man dagegen Informationen austauschen und eine verlässliche Preisbildung diskutieren. Einige Auktionshäuser haben bereits auf diesen Trend reagiert und ihre Strategie angepasst.

Wirkt sich die globale Verschiebung auf die Bewertung des gesamten Kunstmarktes aus? Noch ist dies nicht abzusehen. Allerdings profitieren Versicherer von transparenten Marktdaten, die über Jahre gesammelt werden. Dieses Wissen ist für die Einschätzung von Versicherungswerten sehr relevant. Auch wenn es zu einem Werk häufig keine öffentliche und komplette Preishistorie gibt, können Experten aufgrund ihrer Erfahrung und entsprechender Datenbanken den Wert näherungsweise ermitteln. Inwieweit die aktuelle Entwicklung dies erschwert, bleibt abzuwarten.

Für uns als führender Kunst- und Spezialversicherer besteht die Herausforderung darin, Antworten auf aktuelle globale Megatrends zu geben. Einer dieser Trends ist der wachsende Markt für vermögende Privatkunden. In der Sprache der Finanzbranche sind dies sogenannte High Net Worth Individuals (HNWIs) mit einem verfügbaren Vermögen von mindestens 1 Mio. US\$. Als Ultra High Net Worth Individuals (UHNWIs) gelten Personen mit einem anlagefähigen Vermögen von mehr als 30 Mio. US\$. Die Zahl der vermögenden Privatiers stieg allein 2015 um knapp

5%. Insgesamt geht man von weltweit 15,4 Mio. Millionären aus, rund 1% davon sind UHNWIs. Die grössten Märkte befinden sich in der Asien-Pazifik-Region, gefolgt von Nordamerika, Japan, Deutschland, China und Grossbritannien. Die Schweiz hat vergleichsweise viele Millionäre: Im Länder-Ranking liegt sie mit einer Anzahl von ca. 364'000 auf Platz 7. 2015 ist diese Zahl um 4,5% gestiegen. Deshalb ist die Schweiz auch einer der interessantesten Märkte für Versicherungs- und Finanzdienstleister: Die Dichte an hervorragenden Experten ist hier gross.

Erwartet wird für die nächsten 10 Jahre ein Vermögenswachstum in dieser Zielgruppe von weltweit rund 8% pro Jahr. Bereits Ende 2016 vereinte diese Gruppe rund 23% des globalen Vermögens auf sich. Damit steigt auch der Bedarf nach Prävention und Absicherung gegen verschiedene Risiken.

Der passionierte Sammler

Gibt es noch den passionierten Sammler? Sicherlich: Dies sind Menschen, die über Jahrzehnte persönliche Vorlieben entwickeln und «ihre» Kunst geniessen wollen. Sie suchen manchmal den direkten Kontakt mit den Künstlern oder treten sogar als Mäzene auf, die den Künstler finanzieren und so generell die Kunst fördern. Dabei entstehen über viele Jahre Sammlungen, die so einzigartig sind, dass sie in der Regel weitervererbt werden. Diese Sammlungen haben für ihre Eigner einen hohen ideellen Wert, der nur schwer abzuschätzen ist. Kommt es dann zu einem Schadensfall, geht es um weit mehr als den materiellen Ausgleich. Deshalb ist es wichtig, den Kunden als Partner zu sehen und die Besonderheiten eines Objektes zu verstehen. Dies kann nur durch ein entsprechendes Experten-Know-how erreicht werden. Axa Art hat eine Vielzahl von Spezia-

listen wie Kunsthistoriker, Restauratoren und Kenner spezifischer Risikoklassen an Bord. Im Schadensfall können sie auf globale Netzwerke zugreifen. Oberste Priorität haben dabei immer die Wiederherstellung bzw. der Erhalt und – wenn möglich – das «Zurückbringen» zum Kunden.

Hinzu kommen diverse Partnerschaften von Axa Art, beispielsweise mit Artmyn: Damit können Kunden ihre Bilder dank eines 5D-Scannings völlig neu erleben.

Globale Präsenz, der Expertenpool und die Verwurzelung des Versicherers in der weltweiten Kunden- bzw. Kunstszene machen den Unterschied.

Neuer Sammlertyp

Aber: Nichts ist so beständig wie der Wandel – auch im Kunstmarkt. Er ist heute weitaus globaler und breiter aufgestellt, während die Zahl der klassischen Sammler tendenziell zurückgeht. Der neue Sammlertyp ist in der Regel gut informiert und bewegt sich in einer internationalen Szene. Zudem hat das Zinstief dazu geführt, dass Kunst oder andere Sammlungsgegenstände als Assetklasse bzw. Investition wiederentdeckt wurden. Für diese Kunden braucht es angepasste Deckungskonzepte. Dazu kommen die veränderten Lebensgewohnheiten der (U)HNWIs. Vermögende Privatpersonen und Familien führen einen exklusiven, globalen und deshalb auch mobilen Lebensstil. Sie besitzen im Schnitt mehrere Immobilien und verteilen ihre Besitztümer oft über verschiedene Länder.

Darüber hinaus investiert diese Zielgruppe oft auch in andere Vermögenswerte, wie kostbaren Schmuck, Oldtimer oder Yachten. Nach neueren Untersuchungen machen solche Objekte im Durchschnitt 2% des Gesamtvermögens der (U)HNWIs aus. Zählt man den Anteil von Immobilien hinzu, entfallen 26% des Gesamtvermögens auf wertvolle Sachwerte. Moderne Risikomanagement-Ansätze beinhalten schon heute ganzheitliche Konzepte. Diese berücksichtigen liquide Vermögens- und Sachwerte wie Immobilien, Kunst und andere Sammlungsobjekte. Hier beobachten wir sehr viel Bewegung im Markt im Bereich der Privatbanken und Family Offices.

Globaler Lifestyle und Allgefahrendeckung

In der Summe führen diese Trends zu neuen Lösungen der Spezialversicherer. Es reicht nicht mehr aus, den singulären Wert einzelner Kunstwerke, Wertgegenstände oder Sammlungen abzusichern. Vielmehr geht es darum, vor dem Hintergrund wachsender physischer Vermögensbestandteile die Lebensgewohnheiten der Eigentümer gezielt einzubinden. Versicherer sprechen hier von der Allgefahrendeckung.

Dazu einige Beispiele: Die Immobilien vermögender Familien befinden sich häufig in besonderen und bevorzugten Lagen, zum Beispiel in Küstennähe oder an Orten mit starken Klimaschwankungen. Ein Versicherer, dem es um den vorbeugenden Schutz und den Erhalt von Sammlerobjekten geht, muss hier verschiedene Risiken einkalkulieren: klimatische Bedingungen (Hitze, Luftfeuchtigkeit) oder mögliche Gefahren durch Umweltkatastrophen (Überschwemmungen, Wirbelstürme). Hier wäre es fahrlässig, beim Versicherungsschutz allein vom Marktwert beispielsweise eines kostbaren Objektes auszugehen, und es dann in einer rauen Umgebung seinem Schicksal zu überlassen.

Transporte bergen die grössten Gefahren

Es mag überraschen: Die häufigsten Schadensfälle gehen von Beschädigungen, z.B. bei Transporten, aus. An zweiter Stelle liegen die Schäden, die aus Naturkatastrophen resultieren, wie Sturm, Starkregen etc. Weitaus geringer sind Diebstahlschäden, da das Bewusstsein dafür zunimmt und unserer Empfehlung gefolgt wird, in bessere Sicherungsmassnahmen zu investieren. Feuerschäden sind deutlich seltener, haben dafür aber mit Blick auf die Schadenhöhe und die Schadenausbreitung oft die gravierendsten Folgen, beispielsweise durch Russverunreinigung bei Gemälden mit aufwendigem Restaurierungsbedarf. Im schlimmsten Fall können sie bis zum Totalverlust führen. Weitaus tragischer sind natürlich die daraus resultierenden Personenschäden. Aus unseren eigenen Risikobegehungen in Häusern wissen wir, dass Feuer oft nicht im Fokus steht.

Schutz für den gehobenen Lebensstil

Es ist nur eine logische Entwicklung, den tiefgreifend veränderten Marktbedingungen Rechnung zu tragen. Denn damit einher gehen auch veränderte Kundenerwartungen: herausragende Expertise, natürlich, aber ebenso globale Aufstellung, Schnelligkeit, Flexibilität und mehrwertschaffende Services. Die Ansprüche von Kunden steigen, und dies auf jeder Ebene. So hat sich auch die klassische Kunst- bzw. Sammlungsversicherung längst weiterentwickelt: von der Versicherung von Wertgegenständen hin zur umfassenden Lifestyle-Absicherung.

Axa Art ist als Unternehmen schon seit mehr als 50 Jahren in diesem Kundensegment und im Kunstmarkt tätig. Das bedeutet nicht nur eine grosse Leidenschaft für die Kunst und Wertgegenstände, sondern auch eine hohe Affinität zu den Bedürfnissen anspruchsvoller Kunden. Denn: Wer als Privatperson Kunst sammelt, führt auch oft einen gehobenen Lebensstil. Diese elaborierten Ansprüche sind uns sehr vertraut. Darum haben wir sie auch in unsere neuen, globalen Versicherungslösungen einfließen lassen. Ende 2016 haben wir sie erstmals in 4 europäischen Märkten vorgestellt und dann sukzessive in den grössten europäischen Ländern ausgerollt: ein komplettes Allgefahrendrundum-Paket, das insbesondere auf die stark wachsende Zielgruppe der (U)HNWIs zugeschnitten ist und alle Absicherungsbereiche abdeckt, von Wertgegenständen, Hausrat und Gebäuden bis hin zur Cyberdeckung – je nach Landesmarkt.

Anspruchsvollen Kunden kommt es vor allem auf einen persönlichen und verlässlichen Schadensservice an. Und hier zeigt sich eine wichtige Äquivalenz mit den aktuellen Tendenzen im Kunstmarkt. Die derzeit bevorzugten Privatverkäufe zeigen, dass auch im Kunsthandel wieder die persönliche Beratung und der direkte Kontakt zum Händler des Vertrauens an Wert gewinnen. Für bestimmte Bereiche werden dabei zunehmend Online-Plattformen genutzt – ein Trend, der sich auch auf die international bedeutenden Kunstmessen als traditionelle Handelsplätze auswirkt.

thomas.belohlavek@axa-art.ch
www.axa-art.ch