



CHUBB®

Risk Newsletter 2/2019

Chubb und Kunstversicherung? - Chubb und Kunstversicherung!

Wie Sie anhand der Überschrift vermuten können, sollte dieser erste Risk Newsletter zum Thema Kunst und Wertsachen eigentlich völlig anders beginnen: mit einer Kommunikation dazu, dass Chubb nun in Deutschland, Österreich und der Schweiz auch Kunst- und Wertsachenversicherungen (in Englisch: Fine Art & Specie) anbietet und welche Risiko- und Schadensszenarien diese Spezialversicherungen genau abdecken. Leider werden diese allgemeinen News brutal von der Realität eingeholt und zwar vom wohl größten Kunstdiebstahl der modernen Geschichte. Dieses brandaktuelle Beispiel zeigt dabei ganz konkret, welche Aspekte die Kunstversicherung betreffen. Doch zunächst die Ereignisse kurz zusammengefasst: Am 25. November 2019 wurde in die Schatzkammer Dresdens, Sachsens und Deutschlands, dem sogenannten „Grünen Gewölbe“ im Westteil des Dresdner Residenzschlosses, eingebrochen. Die dort untergebrachte Juwelen-Sammlung sticht mit ihren Schmuck-Garnituren unter den vielen Kostbarkeiten des Grünen Gewölbes noch einmal besonders heraus, weshalb die internationale Medienaufmerksamkeit auch innerhalb kürzester Zeit enorm war.

Vermeintlich sicher

Noch sind nicht alle Details zum Diebstahl bekannt, die polizeilichen Ermittlungen laufen aber bereits auf Hochtouren. Hier ist kurz anzumerken, dass es sich aus juristischer Sicht um einen Diebstahl und nicht um einen Raub handelt; in der Versicherung würde man von einem „Einbruchdiebstahl“ sprechen. Laut Sicherheitsvideo drangen zwei Täter - vermutet werden jedoch noch weitere Hintermänner - durch ein Eckfenster der Residenz in das Grüne Gewölbe ein und entwendeten dort aus einer Vitrine Teile von drei wertvollen sogenannte Garnituren, also Schmuck-Ensembles, aus dem 18. Jahrhundert: eine Diamanten-, eine Brillant- und eine Diamantrauten-Garnitur. Diese bestehen aus diversen Knöpfen, Schnallen, Hutzier, Orden, Achselschleifen oder Stockknöpfen und sind mit Brillanten, Diamanten, Rubinen, Smaragden oder Saphiren besetzt - und dadurch von immensem materiellen Wert, vom kunst- und kulturhistorischen Wert ganz zu schweigen. Die Werke waren wohl nicht kommerziell versichert, sondern im Rahmen einer Staatsgarantie (oder Staatshaftung), was in Konsequenz heißt, dass der Steuerzahler den finanziellen Verlust zu tragen hat. Es lässt sich vermuten, dass es aufgrund der nicht vorhandenen kommerziellen Versicherung im besten Fall ein Vollinventar gibt, aber wohl nicht mit Einzelwerten versehen, und es wohl auch keine aktuellen «Marktwertschätzungen» gibt. Ohnehin ist es sehr schwer für museale Werke, die ja per se dem Markt entzogen sind, einen «Markt»-Wert zu ermitteln. Hinzu kommt ein oft unschätzbarer kulturhistorischer Wert, der ohnehin nicht mit einer finanziellen Kompensation einer Versicherungsleistung aufgewogen werden kann. Da die einzelnen Schmuckobjekte innerhalb der Vitrine auf den Untergrund aufgenäht waren, ►

was den Diebstahl entsprechend schwieriger gestaltete, konnten nicht alle der insgesamt rund 100 Einzelteile jener Garnituren gestohlen werden, . Hieran sieht man, dass jeder einzelne zusätzliche mechanische Sicherheitsaspekt den Aufwand erhöht, um ein Objekt zu entwenden und damit die Entwendungshandlung zeitlich verzögert. Genau diese Einzelobjektsicherung hat im konkreten Fall ein einfaches Einsammeln der Objekte verhindert. Sie ist (offensichtlich) ein wirksames Instrument, die Sicherheit besonderer Objekte nicht nur im Rahmen eines definierten Perimeters über mechanische oder elektronische Sicherheitsmaßnahmen zu gewährleisten, sondern zusätzlich auf ein einzelnes Objekt bezogen. Ohnehin sollten stets alle Sicherheitsmaßnahmen ganz individuell mit Hilfe eines Risikoingenieurs des Versicherers auf das jeweilige Risiko hin abgestimmt werden. Und damit sind wir dann auch gleich beim ursprünglichen Thema des Newsletters: der Kunstversicherung. Das Beispiel Dresdens zeigt nämlich gleichzeitig auch auf, dass es - auch trotz eines bestehenden Sicherheitskonzepts - nun mal keine hundertprozentige Sicherheit gibt.

Ein Blick auf den Markt

Um zu verstehen, was Kunst- und Wertsachenversicherungen abdecken, werfen wir zunächst einen kurzen Blick auf den Kunstmarkt. Hier sollte vorweg erwähnt werden, dass es genau genommen „den“ Kunstmarkt gar nicht gibt, sondern viel eher nur verschiedene Spezialmärkte: einen Markt für Gemälde, einen Markt für asiatische Kunst, einen Markt für Porzellan, um nur einige Beispiele zu nennen. Dennoch hat sich dieser Begriff für den Markt für Kunst etabliert und ich verwende ihn - nicht zuletzt der Einfachheit halber - ebenfalls im Folgenden. Kunstmarkt ist zu beschreiben als der im wechselseitigen Verhältnis zueinander stehende Absatz- und Beschaffungsmarkt für Kunstwerke. Im höchsten Preissegment ist der Markt ein Verkäufermarkt. Das bedeutet, dass das Angebot geringer ist als die Nachfrage und die Preise entsprechend der Ausprägung von Angebot und Nachfrage höher sind. Eine gewisse Ausnahme sind Auktionen, da die Preisfindung durch miteinander konkurrierende Partikularinteressen bestimmt ist, nämlich zwei gegeneinander bietende Parteien. Die Preisfindung beruht hierbei also auf „Begehren“ und ist somit nicht rational begründet. Gegenteilig zum Verkäufermarkt verhält es sich beim Käufermarkt, bei dem das Angebot wiederum größer ist als die Nachfrage und somit die Preise im Verhältnis zum Verkäufermarkt niedriger sind. Zugleich ist die Nachfrage natürlich ebenfalls von verschiedenen Faktoren abhängig: dem Geschmack, Trends oder auch der Etablierung des Künstlers im Kunstmarkt.

Wer ist beteiligt?

Der Kunstmarkt als Marktplatz wird üblicherweise in Primär- und Sekundärmarkt segmentiert und den Ort, an dem verschiedene Marktakteure aufeinander treffen. Auf der Produzentenseite ist hier der Künstler zu nennen, auf der Konsumenten- beziehungsweise Käuferseite der Sammler oder das Museum, hinzukommen auf der Anbieterseite dann noch die Verkäufer. Der Primärmarkt ist dadurch charakterisiert, dass neue Ware zum ersten Mal verkauft wird. Die Akteure, das heißt die Anbieter beziehungsweise Verkäufer, sind dabei Galerien, Händler und Künstler, aber auch Kunstmessen können als Ort der Veräußerung dem Primärmarkt zugerechnet werden. Für den Sekundärmarkt ist wiederum der Weiterverkauf von vormals über den Primärmarkt erworbenen Objekten kennzeichnend. Akteure des Sekundärmarktes sind insbesondere Auktionshäuser, aber auch Galerien können hier tätig sein. Diese vormals klar getrennten Bereiche, also Primär- und Sekundärmarkt, haben sich in den letzten fünf bis zehn Jahren allerdings immer mehr ineinander verflochten: Auktionshäuser steigen in den direkten Verkauf ein, beispielsweise bieten sie Private Sales an, und werden damit immer öfter gleichzeitig zu Primärmarktakteuren.

Heißbegehrt und hochpreisig

Im Jahr 2018 betrug der Gesamtumsatz auf den internationalen Kunstmärkten 67,3 Milliarden US-Dollar, so der „The ArtMarket 2019. An Art Basel & UBS Report“. Die Top Sales bei Auktionen und dass mittlerweile fast unglaubliche Millionen-Summen erreicht werden, spielen eine wichtige Rolle bei der Wahrnehmung von Kunst im öffentlichen Bewusstsein. Hier generieren hohe Verkaufspreise geradezu Hype-ähnliche Schlagzeilen, denn „more is more“ gilt gerade auch im Kunstmarkt. Das zeigt sich auch daran, dass die aktuell zehn teuersten, bei Auktionen versteigerten Werke ein Gesamtvolumen von rund 1,75 Milliarden US-Dollar (erlöster Preis inklusive Commission) erreichten. Neben diesen öffentlichen Auktionen gibt es parallel noch die hochvolumigen Private Sales, die der Öffentlichkeit üblicherweise nicht bekannt werden, ►

aber bei denen ebenfalls enorme Preise erreicht werden. Dass man bei kolportierten Erlösen bei Privatverkäufen stets vorsichtig sein sollte, zeigt das im Jahr 2015 in der Presse diskutierte folgende Beispiel: Das 1892 entstandene Werk *Nafea faa ipoipo* des französischen Künstlers Paul GAUGIN sollte vom Rudolf Staechelin Family Trust für angeblich USD 300'000'000 an das regierende Haus von Katar verkauft worden sein. Später stellte sich heraus, dass jenes Gemälde, das in 1917 noch für 18.000 Schweizer Franken erworben wurde, 2015 (immerhin) einen Verkaufswert von 210 Millionen US-Dollar hatte - und damit fast 12.000-fache des ursprünglich bezahlten Preises erreichte.

Individuelle Speziallösungen gefragt

Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der substantiellen Wertentwicklungen von Kunstwerken, historischen Automobilen, Edelmetallen oder anderer Luxusgüter besteht inzwischen eine gesteigerte Nachfrage nach einer Absicherung. Schließlich werden Kunst und Wertsachen schon seit einigen Jahren immer stärker auch als alternative Assets zur Portfoliodiversifizierung eingebunden. Was in Sachen Schutz für eine Spezialversicherung spricht? Es gibt eine Reihe von Unterschieden, die man zugunsten einer Spezialversicherung anführen kann: Während eine „klassische“ Hausratversicherung ausschließlich gegen die in der Police einzelnen „benannten“ Gefahren wie Feuer, Leitungswasser, Sturm und Hagel, Einbruchdiebstahl und Vandalismus nach Einbruchdiebstahl Versicherungsschutz bietet, geht eine Kunst- oder Wertsachenversicherung deutlich über diesen Deckungsumfang hinaus. Wir sprechen dabei von einer Allgefahrendeckung (All-Risks-Versicherung), das heißt alles ist versichert, was nicht ausdrücklich bei den wenigen, einzeln und abschließend aufgezählten Ausschlüssen im Versicherungsvertrag aufgezählt ist. Hinzu kommt, dass mit vereinbarten Werten für die Kunst- und Kulturgüter oder Wertsachen gearbeitet wird. So weiss man schon vor dem Eintritt, welcher Betrag maximal im Schadenfall finanziell kompensiert wird.

Lokal vertreten

Der hochspezialisierte, durch Vertrauen, Diskretion und besonderer Expertise gekennzeichnete Kunstversicherungsmarkt ist per se noch bis zu einem gewissen Grad ein kleiner, aber feiner „hortus conclusus“, das heißt: Es gibt nur eine überschaubare Anzahl von ernstzunehmenden, durch tiefgehende Expertise ausgezeichnete Versicherer und Makler. Bei Chubb hat die Versicherung wertvoller Gegenstände in vielen Ländern weltweit und im Londoner Lloyd's Markt bereits eine Jahrzehnte alte Historie. Seit Juni 2019 wird die spezialisierte Produktpalette der Kunst- und Wertsachenversicherungen (Fine Art & Specie) nun aber auch lokal im deutschsprachigen Raum, das heißt in Deutschland, Österreich und der Schweiz, angeboten. Chubb ist einer der bevorzugten Partner für viele der wichtigsten Kunstsammler und Museen, Galerien, Kunsthändler, Auktionshäuser und andere Geschäftsbereiche innerhalb der Kunstwelt (Fine Art) sowie auch Juweliere, Schmuck- und Uhrenhersteller, Finanzinstitute, edelmetallveredelnde Betriebe und Bergbauunternehmen (Jewellers Block/General Specie).

Was ist versichert?

Geht es um die Versicherbarkeit von Kunst- und Wertgegenständen, ist die Sicherheit eines Ortes oder eines Wertschutzschranks beziehungsweise -raums, an oder in dem Kunst oder Wertsachen verwahrt oder ausgestellt werden, natürlich auch immer eine wichtige, versicherungsrelevante Voraussetzung - gerade wenn wir das Eingangsbeispiel betrachten. Hierbei stehen insbesondere Schutzmaßnahmen für die unwiederbringlichen Kulturgüter im Vordergrund, schließlich sind die versicherten Objekte im Leihverkehr zum Beispiel durch Transporte („von Nagel zu Nagel“ beziehungsweise „von Standort zu Standort“), Verpackungs- und Hängevorgänge oder durch klimatische Veränderungen erhöhten Gefahren und Risiken ausgesetzt. Gleichfalls sind auch Konservierungs-, also erhaltenden Maßnahmen, von Bedeutung. Versicherungstechnisch geht es immer um die Absicherung des stationären Aufenthaltes der Objekte, bei Institutionen zusätzlich um die Versicherung von Dauerleihnahmen und -gaben, Transporten, Aufthalten bei Dritten, wie beispielweise Restauratoren, Fotografen, Rahmenmachern, und des internationalen Leihverkehrs. ►

Mehrwert durch Expertise

Ob im Hinblick auf konservatorische Maßnahmen, Restaurierungen, Rahmungen, Verpackung, die Wahl des Spediteurs oder des jeweils geeigneten Transportmittels - hier die „richtige“ Entscheidung zu treffen, kann durchaus herausfordernd sein und entsprechende Expertise verlangen. Nicht selten kann dann Unterstützung von außen echten Mehrwert bieten, zum Beispiel wenn der Versicherer entweder mit Rat zur Seite steht oder aber jeweils passende Ansprechpartner zu vermitteln weiß. Dies gilt auch bei der Einschätzung und Umsetzung von leihvertraglichen (versicherungstechnischen) Fragen und Anforderungen bei Registraren von Einrichtungen. Expertenwissen ist dann nicht zuletzt auch im Fall eines Schadens gefragt, denn gerade bei so heiklen Objekten wie Kunst- und Kulturgütern oder Wertsachen ist ein besonderes Know-how vonnöten, da es bei Schäden an diesen Objekten oftmals nicht nur um die Frage der bestmöglichen Restaurierung, sondern auch um eine eventuell verbleibende Wertminderung geht. ■

Dr. Thomas Steinruck

Fine Art & Specie Manager Deutschland, Österreich und Schweiz

thomas.steinruck@chubb.com

Chubb. Insured.SM