

# Makler im Auftrag der Kunst

Sie sind Exoten unter den Versicherungsmaklern. Ihr Auftrag: die Absicherung von Kunstwerken. Ein Kunstversicherungsmakler gewährte procontra Einblick in eine Welt, in der Bewegung das größte Risiko ist.



■ Kürzlich sorgte eine Amateur-Restauratorin weltweit für Schlagzeilen: Die über 80-jährige Cecilia Giménez im spanischen Dorf Borja bei Saragossa übermalte ein 102 Jahre altes Jesus-Fresko in „guter Absicht“, wie sie später gesagt haben soll. Der Vorher-nachher-Effekt des Abbilds Christi war offenbar so gravierend, dass die spanische Öffentlichkeit diesem Vorfall eine Zeitlang mehr Aufmerksamkeit schenkte als der Eurokrise. Die Rettung des Freskos durch ausgebildete Restauratoren wurde jedenfalls schleunigst eingeleitet. Wertvolle Kunstwerke für den Schadensfall abzusichern, ist das Geschäftsfeld von Kunstversicherungsmaklern. Die Makler im Auftrag der Kunst haben freilich nur selten mit solch kuriosen Fällen wie dem verschandelten Jesus-Fresko zu tun. Es sind wenige, die sich auf dem Markt tummeln. Neben den vier Großmaklern Aon, Marsh, Willis und Ecclesia gibt es in Deutschland nur eine handvoll unabhängige Makler, die sich auf die Absicherung von Kunst spezialisiert haben. Einer davon ist Bernd Ziegenrucker,

Geschäftsführer von Artekuranz. Sein Maklerunternehmen betreut vorwiegend Galerien und Kunstvereine. Drei Makler arbeiten im Artekuranz-Büro in Berlin-Mitte. Viele Stationen hat Ziegenrucker durchlaufen, aber eines steht für den Makler fest: Der Weg zur Selbstständigkeit als Kunstversicherungsmakler ist langwierig. „Ich schätze die Lehrzeit, die man braucht, um sich als Makler selbstständig machen zu können, auf mindestens zehn Jahre“, resümiert der studierte Kunsthistoriker. Die Frage, wie viel ein Kunstversicherungsmakler von Kunst überhaupt verstehen müsse, quittiert Ziegenrucker mit einem entzückten Lächeln. Viel müsse man wissen, das sei jedoch bei allen Spezialmaklern gleich, fügt er hinzu. Ziegenrucker, Jahrgang 1959, hat die Anfänge der Kunstversicherung miterlebt.

**Anfänge in den 80er-Jahren.** Erst in den 1980er-Jahren begannen die deutschen Versicherer mit der Entwicklung spezieller Produkte für die Kunstwelt. Allen voran die Nordstern Versicherung, heute

zu AXA ART gehörend, die eine eigene Kunstabteilung gründete. Andere Versicherer wie Allianz, Hiscox, ERGO und Gothaer folgten nach. Seitdem wird die Absicherung von Kunstwerken individuell auf die Bestände von Museen, Galerien oder Privatsammlungen zugeschnitten. Plant ein Museum eine Ausstellung, sitzen die Versicherer immer mit im Boot. Die Spezialisierung auf die Kunst steigerte die Nachfrage nach Experten. Plötzlich waren Kunsthistoriker bei der Assekuranz gefragt. Bernd Ziegenrucker stieg ein. Er arbeitete nach seinem Studium 15 Jahre als Kunstsachverständiger bei Nordstern. Für ihn heißt der Unsicherheitsfaktor Nummer eins Transport. „Bewegung ist immer das größte Risiko“, erläutert Ziegenrucker nüchtern. Zwei Drittel seines Geschäfts entfallen auf die Beratung von Galerien und Privatsammlungen, rund ein Drittel auf Restauratoren, Museen oder die Absicherung von Ausstellungen. Im Durchschnitt bekommt Ziegenrucker 20 Prozent der Prämie als Courtage. Der Bedarf an Kunstversicherungen steige kontinuier-



CECILIA GIMENEZ  
2012



lich, sagt Ziegenrucker. Sammlungen gebe es in ausreichendem Maße. „Die Lager in Berlin sind voll“, konstatiert der Makler.

**Ohne Netzwerk kein Geschäft.** Nach seiner Zeit bei Nordstern berät Ziegenrucker Privatleute, Kunstspediteure und Museen unter dem Dach verschiedener Großmakler. Aber erst 2008 wagt er den Schritt in die Selbstständigkeit. Dafür kann er auf ein funktionierendes Netzwerk aufbauen. „Ein Netzwerk ist entscheidend für die Aufstellung als unabhängiger Makler“, sagt Ziegenrucker. „Mit Werbung erreichen Sie die Sammler nicht.“ Privatsammler stünden in Kontakt mit den Galerien, die Empfehlungen aussprechen, erklärt er. Ohne ein exzellentes Netzwerk sei es fast unmöglich, sich auf dem Markt zu etablieren. Für den Berliner ist es das Beratungsniveau, das die Makler den Versicherern voraus haben. „Die Versicherer geben immer mehr Know-how ab und verkleinern ihre Abteilungen. Wir leben von der sehr individuellen Beratung und von individuellen Lösungen für die

Kunden.“ Die Beratung für Galerien sei sehr intensiv. „Wir schauen uns die Sicherungen an und erfassen den Versicherungsbedarf“, sagt Ziegenrucker. Wesentliche Fragen seien da zu klären: Wie viel transportieren die Galerien? Und wohin? Gibt es externe Lager? Nimmt die Galerie an Messen teil? Der Versicherungswert

 Bernd Ziegenrucker, Artekuranz

*„Mit Werbung erreichen sie die Sammler nicht.“*

werde dann aus verschiedenen Eckdaten zusammengerechnet. Dazu gehörten die Einkaufspreise der Werke, Preisabsprachen mit den Leihgebern der ausgestellten Werke spielten ebenfalls eine Rolle. Auf eine durchschnittliche Versicherungssumme will sich Ziegenrucker nicht festlegen. „Der Wert ist bei jeder Galerie – je nach Bedarf – anders“, sagt er geheimniskrämerisch. „Eine Prämiensumme ist schwer

zu nennen. Jeder Vertrag sieht anders aus. Bei Privatsammlungen sind die Prämien deutlich niedriger.“ Die Versicherungssummen gingen hier bis in den zweistelligen Millionenbereich.

**Der Wert der Kunst.** Den Wert von Kunstwerken selbst einschätzen dürfen Makler freilich nicht. Für den Fall, dass jemand eine Sammlung erbt und nicht genau weiß, wie viel die Erbstücke überhaupt wert sind, bieten die Versicherer oftmals einen kostenlosen Gutachter-Service an. Ziegenrucker rät jedem Privatsammler zu einer solchen Auflistung. Gingen Dokumente verloren, so sei der Wert eines jeden Sammlungsstücks dort genauestens festgehalten. „Für die Erbschaftsermittlung ist das von Vorteil“, sagt Ziegenrucker. Die Versicherer könnten im Schadensfall dann viel schneller entschädigen. Ohnehin scheint Diebstahl bei Sammlern und Galerien kaum zu Buche zu schlagen. Für Ziegenrucker sind es eher der Transport, Wasserschäden und bei Privatsammlern die üblichen Unfallarten im Haushalt, die den Kunstwerken etwas anhaben können. Bleibt daher die Frage: Wer urteilt darüber, wie hoch der Schaden bei einem Kunstwerk wirklich ist? „Man braucht Fachleute, um über Schäden urteilen zu können. Daran kommt man nicht vorbei“, sagt der Makler. Fachleute heißt in diesem Fall: Restauratoren und externe Gutachter. Sie sollen im Zweifel für die Versicherer einschätzen, ob beispielsweise ein Gemälde, das aus Versehen vom Fußball spielenden Sohn angeschossen worden ist, nach der Restaurierung eine Wertminderung erlitten hat. „Die meisten Schadensfälle laufen aufgrund der Allgefahrendeckung relativ glatt durch“, sagt Ziegenrucker. Es gebe ein paar Fälle, die knifflig seien, aber die Anzahl der Klagen in diesem Bereich sei minimal.

Eine Blütezeit für Kunstversicherungsmakler ist jedoch nicht angebrochen. Die Zahl der Makler nimmt zwar langsam zu. Dennoch bleibt das Geschäft mit der Absicherung von Kunstwerken eine absolute Nische. Wenige teilen sich hier hoch spezialisiert den Markt auf.  gba



Diskutieren Sie mit zu diesem Thema!  
auf [www.procontra-online.de](http://www.procontra-online.de)