

Kunst als Assetklasse: Wenn Picasso als Blue Chip gehandelt wird



Kunst als Assetklasse ist in der klassischen Vermögensverwaltung nur wenig vertreten, da es den Häusern an der nötigen Expertise fehle. Diese Nische nutzt die Truffle Art Advisory und steht für Investments in diesem Segment beratend zur Seite. Die Geschäftsführer erklären, weshalb es wichtig ist, als Vermögensverwalter auch auf diese illiquide Assetklasse zu setzen.

Viele Investoren setzen bei der Diversifikation ihrer Portfolios auf Sachwerte und dabei unter anderem auf Kunst. In der Vermögensverwaltung werden Kunstgegenstände jedoch weniger allokiert, da diese nicht zum klassischen Repertoire gehören. Manuela Scheubel

und Matthias Batz haben sich mit der Truffle Advisory darauf spezialisiert, diese Investmentlücke zu schließen. Im Gespräch mit **Fundview** erklären die Geschäftsführer: „Eine der Grundideen ist, dass wir mit Banken, Vermögensverwaltern und Family Offices kooperieren, da diese inhouse in der Regel keine Kunst-Expertise besitzen und ihnen bei den Investments ihrer Kunden beratend zur Seite stehen.“

Im Laufe der letzten Jahre haben Scheubel und Batz die Erfahrung gemacht, dass sich Vermögensverwalter in ihren klassischen, meist liquiden, Assetklassen sehr gut auskennen, aber sich auch darauf beschränken. „Um dieses neue Terrain zu betreten, ist oft eine gewisse Überwindung im positiven Sinne notwendig. Es ist aber erwiesen, dass Hochvermögende natürlich in aller Regel entweder Oldtimer, Kunst oder generell Collectables besitzen, nur dass der Vermögensverwalter bei der Investition bislang häufig noch außen vor ist. Unser Ziel ist es, die Nähe zwischen Vermögensverwalter und Endkunden in Hinblick auf das Gesamtvermögen wieder herzustellen“, so das Duo.

Durch die Emotionalität von Kunst steige zudem die Kundenbindung zwischen Vermögensverwalter und Kunde. „Die Sorge eines Vermögensverwalters ist es im ersten Moment, dass durch die Investition in Kunstobjekte, Liquidität, beispielsweise für den Aktienkauf, verloren geht – aber das ist nicht so. Der Kunde tätigt die Investition in Kunst sowieso, aber im

Idealfall eben mit seinem Vermögensverwalter. Durch unsere Expertise muss eine Vermögensverwaltung diese nicht inhouse aufbauen und kann uns im Bedarfsfall hinzuziehen“, erklärt das Duo.

Mehr Nachfrage als Angebot

Solche Kooperationen sollen einen Mehrwert in der Vermögensverwaltung für beide Seiten ergeben. „Zudem entstehen dem Vermögensverwalter keinerlei Kosten. Das eigene Entlohnungsmodell steht leider noch immer zu sehr im Fokus, aber das wird sich durch die zunehmende Austauschbarkeit und Konsolidierung von Häusern in Zukunft immer mehr ändern. Einen persönlichen Mehrwert und eine persönliche Beziehung zu den Kunden aufzubauen, wird dann immer wichtiger. Hierfür ist Kunst bestens geeignet“, so Scheubel und Batz.

Kunst als Investment bietet auch in steuerlicher Hinsicht Vorteile. So sind Gewinne nach einem Jahr steuerfrei, und der Gesetzgeber stellt Kunstgegenstände unter bestimmten Voraussetzungen von der Erbschaft- und Schenkungsteuer frei. Kunst ist auch mobil, und man kann hohe Werte in mobile Kunstwerke transferieren. Scheubel und Batz ergänzen: „Zudem ist Kunst eine globale Währung – wenn ein Picasso auktioniert wird, horcht die ganze Welt auf. Entsprechend ist dann auch so eine ‚Marke‘ wie Picasso als Blue Chip überall global wieder zu veräußern. Ein weiterer Vorteil von Kunst als Assetklasse ist die begrenzte Verfügbarkeit und damit einhergehende

Preissteigerungen.“

Die momentane wirtschaftlichen und geopolitische Lage hat auch Auswirkungen auf den Kunstmarkt. „Wir sehen in unserem Segment eine starke Nachfrage und haben eher das Problem, das Angebot in bestimmten Bereichen zu generieren. Viele Investoren wollen sich eben gar nicht mehr von ihren Sachwerten trennen, und es gibt Kunden, die ihre Sammlung gerne vollständig erhalten möchten. Das kann viele Gründe haben“, erklärt das Duo und fügt hinzu: „Generell haben wir aber einen Kunstmarkt, der 2021 sogar über dem Vor-Corona-Niveau lag. Durch die Pandemie haben Auktionshäuser ihre Online-Präsenzen stark aufgebaut, und dieser Auktionsmarkt ist dadurch enorm gewachsen. Die Digitalisierung treibt die Demokratisierung auf dem Kunstmarkt voran. Früher war der Markt noch einer elitären Kaste vorbehalten und nun hat praktisch jeder, der sich für diese Assetklasse interessiert, per Mausklick Zugang zu ihr.“

Die Truffle Art Advisory wurde 2015 gegründet. Scheubel war zuvor im Private Banking bei der Credit Suisse Deutschland tätig und Batz hatte seine eigene Börsenhandelsfirma. Beide beschäftigten sich außerdem schon seit Jahrzehnten mit dem Kunstmarkt. Genau diese Expertisen für die Kunst- und Finanzmärkte wollten sie zusammenbringen und ein Unternehmen gründen, das dann die Truffle Art Advisory wurde. Beide erläutern: „Wir haben uns auf etablierte Künstlerinnen und Künstler spezialisiert. Grund dafür ist unser Ziel des Werterhalts

von Investments nach Inflation. Um diesen Werterhalt sicherzustellen, konzentrieren wir uns auf Künstler, die im Sekundärmarkt einen starken Track Record haben. Man hat dadurch den Vorteil, Künstler mit einem starken Track Record sehr genau einpreisen zu können. Unser Team besteht aus vier Leuten, und wir haben zudem ein breites Netzwerk von Spezialisten, mit denen wir kooperieren.“