

Anlageklasse Kunst stärker fokussieren

Finanzberater können mit Kunst als Sachwert die Bedürfnisse ihrer Kunden in der gehobenen Vermögensallokation umfänglich erfüllen. Ein auf Kunst als Investment spezialisierter externer Dienstleister kann auf Empfehlung die Kundenberatung übernehmen.

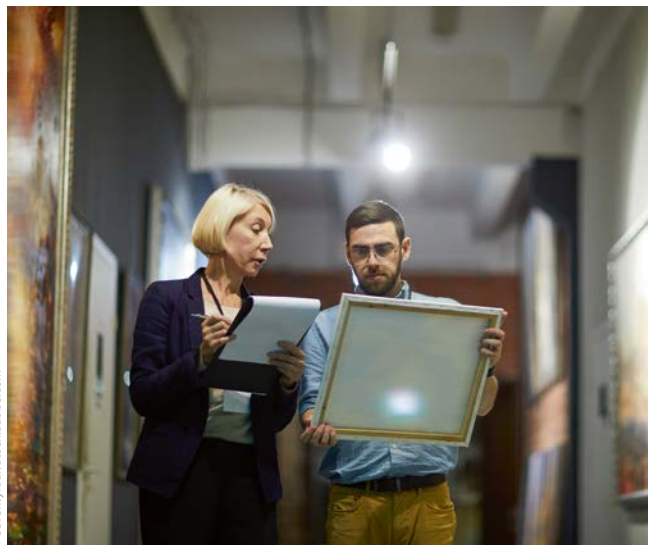
Manuela Scheubel, Matthias Batz

Der Begriff Kunst steht für Geschichte, Ästhetik und Bildung, für guten Geschmack und ein Hobby, das in seiner Bandbreite beinahe unerschöpflich ist. Wiederum ist Kunst seit Jahrhunderten auch ein relevanter Sachwert und ein Bestandteil vieler Vermögensportfolios.

Spätestens das Goldene Zeitalter der Niederländer im 17. Jahrhundert trieb den Kunstmarkt über das aufstrebende Bürgertum weiter voran. Kunstinvestments waren Zeichen des wirtschaftlichen Aufschwungs und der kulturellen Bedeutung. Gerade das aufkommende Bürgertum zeigte damit Reichtum und Stolz, Kultiviertheit sowie ein hohes Maß an Bildung. Mittlerweile hat sich der als elitär geltende Kunstmarkt stark demokratisiert und unter anderem für

Millennials ist Kunst heute ein Must-have. Bei dieser jungen Zielgruppe stehen auch der Investment- und der Nachhaltigkeitsgedanke immer häufiger im Fokus.

Zwar denkt man bei Kunst meist an Gemälde, aber auch andere Gattungen wie Skulpturen, Grafik oder das Design des 20. Jahrhunderts können interessante Vermögenswerte für mittel- bis langfristig orientierte Anleger sein. Denn Kunst ist ein globaler, direkt handelbarer Wert mit hoher Mobilität. Gerade in Zeiten globaler Krisen hat sich der Kunstmarkt historisch gesehen als preisstabil und Kunstwerke als Wertspeicher erwiesen. Dies war etwa während des Zweiten Weltkriegs der Fall ebenso wie während der Ölkrise in den 70er Jahren.



Kompakt

- Kunst stellt als Sachwertvermögen häufig einen relevanten und für den Eigentümer positiv besetzten Vermögensanteil dar.
- Finanzinstitute sollten Kunst in der Vermögensanalyse und -planung berücksichtigen.
- Sie verfügen damit über ein Instrument, die Beziehung zu ihren Kunden zu emotionalisieren und die Kundenbindung zu steigern.
- Die Beratung der Kunden beim Kauf und Verkauf von Kunst kann durch eine externe Kooperation mit unabhängigen Spezialisten erfolgen.

Derzeit erweist sich der Kunstmarkt trotz aller Unwägbarkeiten und der makroökonomischen und geopolitischen Risiken mit mehreren rekordverdächtigen Verkäufen als äußerst robust. Demnach können Anleger mit Kunstinvestments ihr Vermögen nicht nur vor Schwankungen und Inflation schützen, sondern über die Jahre auch signifikante Preissteigerungen realisieren.

Der internationale Kunstmarkt folgt einem ständigen Wachstumskurs und weist für das Jahr 2021 ein Volumen von 65 Milliarden US-Dollar auf. Der Sotheby's Mei Moses All Art Index, der auf langfristigen Daten über Kunstkäufe und -verkäufe aufbaut, verzeichnete zwischen 1950 und 2021 eine durchschnittliche jährliche Rendite von 8,5 Prozent. Auch die jüngste Entwicklung einer weiteren Benchmark ist erfreulich: Der Artprice 100-Index weist für 2021 eine deutliche Steigerung von 36 Prozent aus. Damit wurde zum Beispiel der S&P 500 geschlagen, der im gleichen Zeitraum um 27 Prozent zulegte.

Anlageberater müssen erst Expertenwissen aufbauen

Trotz solcher Wertentwicklungen spielt Kunst bei Private-Wealth-Managern keine oder nur eine sehr begrenzte Rolle. Dabei kann im Sinne risikominimierender Streuung eine Vermögensallokation in Kunst von zehn bis 15 Prozent angemessen sein. Die Zurückhaltung mag darin begründet sein, dass sich Vermögensverwalter und Anlageberater mit der Assetklasse Kunst noch schwertun. Denn die meisten Beraterinnen und Berater verfügen selbst nicht über das nötige Expertenwissen und haben entsprechend Respekt vor dem für sie weniger leicht zugänglichen Markt.

Zudem hat die Asset-Management-Branche die Bedeutung von Kunst und Sammlerstücken als strategische Komponenten einer ganzheitlichen Vermögensverwaltung oder auch als Kundenbindungsinstrument noch nicht zur Gänze erkannt. In der Praxis erklären Beraterinnen und Berater ihre Zurückhaltung bei Kunstinvestments häufig damit, dass sich ihre Kundinnen und Kunden damit selbst beschäftigten beziehungsweise Berater eine entsprechende Anschaffung nicht mitbekämen.

Im Zuge der fortschreitenden Transformation der Finanzbranche, wonach klassische Beratungsdienstleistungen immer austauschbarer werden, ist dies aber nicht genug. Um diese Situation zu verändern und Anlegern die Möglichkeit zu eröffnen, Kunst als gängige Assetklasse wahrzunehmen und einzusetzen, sollten Finanzberater dafür die passenden Rahmenbedingungen schaffen. Es gilt, die Sorgen vor mangelnder eigener Kompetenz und Ressourcen zu mindern, indem ein Beratungsservice in Zusammenarbeit mit Kunstexperten als Kooperationspartner für die Kunden angeboten wird.

Kunst und Nachhaltigkeit

In den 17 Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen werden Kunst und Kultur in verschiedenen Zusammenhängen herausgestellt. Die Kultur wird speziell in der Vorgabe des Unterziels 4.7 der Sustainable Development Goals erwähnt. Dort wird Bildung zur Förderung einer Kultur des Friedens und der Gewaltlosigkeit, der Wertschätzung, der kulturellen Vielfalt und des Beitrags der Kultur zur nachhaltigen Entwicklung gefordert. Kunstinvestments erfüllen damit Ansprüche an die Nachhaltigkeit in der Geldanlage.

Denn Kunst lässt sich nicht nebenbei kaufen. Es bedarf eines strukturierten Prozesses und einer Strategie, um diese Assetklasse zukunftsorientiert und erfolgreich einzusetzen.

Nicht jedes Kunstwerk steigt automatisch im Wert. Wie bei Aktieninvestments ist auch bei Kunst der Selektionsprozess von großer Bedeutung. Um das Risiko gering zu halten, sollte in so genannte Blue-Chip-Künstler und -Kunstwerke investiert werden, die einen nachgewiesenen Track Record am Sekundärmarkt haben. Kunstwerke mit einem hohen Erkennungswert sind national und international gesucht und stellen globale Brands im Markt dar, was schließlich einen hohen Wiederverkaufspreis ermöglicht. Wird Kunst als Vermögensanlage mit voraussichtlich kurzer Haltezeit erworben, ist zudem darauf zu achten, dass das Werk an attraktiven Auktionsstandorten wieder veräußert werden kann, zum Beispiel in New York. International gesuchte Kunstwerke können dann auch als Währungshedge fungieren.

Spezialisierte Berater kennen den internationalen Kunstmarkt, können Gegenstände professionell bewerten sowie Chancen für Käufe und Verkäufe eröffnen. Ihre Kernaufgabe ist eine zielgenaue Selektion und Bewertung der für einen Kauf in Betracht kommenden Kunstwerke. Denn wie bei anderen Assetklassen liegt auch bei Kunst der Gewinn schon im Einkauf. Die Zusammenarbeit mit Kunstmarktexperten verhindert den planlosen Erwerb von willkürlichen Gegenständen sowie die Zahlung überhöhter Preise.

Bei der Bewertung von Kunst auf externe Expertise setzen

Vermögensverwalter und Finanzberater sollten im Sinne ihrer Mandanten auf externe Beratung setzen, um Kunst gewinnbringend und substanzstärkend ins Vermögensmanagement zu integrieren. Diese Einbindung einer neutralen Instanz, die mit Auktionshäusern, Sammlern, Kunsthändlern, Galerien und Messen vernetzt ist, führt dazu, dass die als pro-

blematisch empfundenen Faktoren wie Kompetenz- und Ressourcenmangel keine Rolle mehr spielen. Finanzberaterinnen und -berater können somit den Service bei Kunstinvestments bieten, ohne selbst tätig werden zu müssen.

Auf Investments spezialisierte Kunstberater haben kein Interesse daran, bestehende Vermögenswerte abzuziehen. Ihre Tätigkeit konzentriert sich auf das für Kunst zur Verfügung stehende Budget, so dass kein Konkurrenzdruck zum klassischen, liquiditätsorientierten Wealth Management aufkommen kann. Das Motto eines Vermögensverwalters sollte also lauten: „Der Kunde kauft die Kunst ohnehin, aber im besten Fall mit meiner Unterstützung.“

Wie Kunst als Sachwert steuerlich und rechtlich in die klassische Vermögensallokation integriert werden kann, weiß ein weiterer Experte. „Die Regeln sind vergleichbar mit anderen Sachwertanlagen wie Edelmetallen oder Immobilien“, erläutert Philipp Windeknecht, Rechtsanwalt, Steuerberater und assoziierter Partner der Wirtschaftskanzlei Flick Gocke Schaumburg in Frankfurt am Main. Windeknecht ist unter anderem auf Fragen rund um die Vermögensnachfolge und die steuerliche Gestaltung von Vermögenswerten spezialisiert. „Vertragliche Formerfordernisse bestehen für die Übertragung von Kunst – im Gegensatz zu Immobilien – nicht“, fügt der Rechtsanwalt hinzu. „Wie andere Sachwerte kann Kunst sowohl unmittelbar als auch mittelbar zum Beispiel über einen Fonds erworben werden. Ein etwaiger Veräußerungsgewinn ist bei unmittelbar gehaltener Kunst nicht steuerpflichtig, wenn das Kunstwerk nicht innerhalb eines Jahres erworben und wieder veräußert wird.“

Weitere Regeln bei Kunstinvestments ergeben sich laut Windeknecht aus der Internationalisierung und Digitalisierung des Markts. „Folglich sollte zunächst geprüft werden, wo sich das Kunstwerk befindet und nach welchem Recht sich der Erwerb richtet. Ferner legt das jeweilige innerstaatliche Recht eventuell notwendige Ausfuhrgenehmigungen bei Kulturgut fest. Zudem sollte die Provenienz des Kunstwerks nicht nur für die Bestimmung der Echtheit analysiert werden, sondern auch für die Feststellung, ob es sich bei dem Kunstwerk um abhandengekommenes Kulturgut handelt“, sagt Windeknecht. In Bezug auf Kunst in Form von Non-Fungible Token (NFTs) seien Besonderheiten hinsichtlich der Eigentumsübertragung zu beachten. Auch habe die Belegenheit des Kunstwerks Auswirkungen auf etwaige Zölle und Einfuhrumsatzsteuer, wenn das Kunstwerk in einen anderen Staat verbracht werden sollte.

Um rechtliche und steuerliche Fehler zu vermeiden, ist eine gründliche Analyse der Interessen der Kundinnen und Kunden erforderlich. Soll ein Kunstwerk beispielsweise im Zuge einer langfristigen Nachfolgeplanung erworben und zu

einem späteren Zeitpunkt unentgeltlich und teils steuerfrei auf die folgende Generation übertragen werden, ist ein Direktinvestment sinnvoll. Der Transfer eines Kunstwerks nach Deutschland oder in ein anderes Land der Europäischen Union (EU) muss laut Windeknecht hierzu rechtlich möglich sein. Auch kann ein Museum ausfindig gemacht werden, das Interesse an einer künftigen Ausstellung des konkreten Kunstwerks hat, um Steuererleichterungen im Erbschafts- oder Schenkungsfall zu realisieren. „Bei kurzfristigen Investitionen können zur steuerlichen Optimierung die Zwischenlagerung in einem Zollfreigebiet und eine mittelbare Beteiligungsstruktur sinnvoll sein“, resümiert der Rechtsanwalt.

Asset Protection fördern und Kontrolle über Vermögenswerte behalten

Bei der Integration von Kunst in das Vermögensmanagement bestehen überdies Herausforderungen im Controlling und Reporting bezüglich der aktuellen und realistischen Bewertung der Kunstgegenstände. Insbesondere soll eine professionelle Übersicht der Ergebnisse des Vermögensmanagements zur besseren Vergleichbarkeit der Managementleistungen und Performancekennziffern auf Ebene der einzelnen Assetklassen gewährleistet werden. Das ist gerade bei größeren Vermögen wichtig, um die Asset Protection zu fördern und echte Kontrolle über die Vermögenswerte und das Management zu erhalten.

Christian Hank, Geschäftsführer der PS plus Portfolio Software + Consulting, kennt die Herausforderungen beim Controlling und Reporting von Kunstgegenständen. „Im Fokus stehen die Beschaffung realistischer und aktueller Bewertungskurse und Vergleichswerte und ein auf die Bedürfnisse des jeweiligen Inhabers angepasstes Reporting“, weiß er. Ebenfalls wichtig sei ein strukturierter Aufbau von Stammdaten für einzelne Künstler und Kunstgegenstände. Weiterhin sei es essenziell, das in Kunst investierte Vermögen bereits bei der Vermögensanalyse von Anfang an zu berücksichtigen. Gerade bei High- und Ultra-high-net-worth Individuals handele es sich um teils signifikante Anteile am Gesamtvermögen, die nicht einfach zu vernachlässigen seien, um die Gesamtsituation der Kundinnen und Kunden umfassend zu beurteilen.

Kunstgegenstände müssen konsequent und dauerhaft in Vermögenscontrolling und -reporting eingebunden werden. In der Regel wird Kunst überdies positiv besetzt und mit mehr Emotionen verbunden als beispielsweise ein Aktiendepot oder eine Gewerbeimmobilie. Und weil Kunst als Assetklasse durchaus als Beimischung relevant in der Chancen-Risiko-Betrachtung über das gesamte Vermögen ist, muss laut Hank das Sachwertvermögen professionell als visibler Teil ein-

gebunden werden. Berater erhalten dem Experten zufolge einen großen Mehrwert in der Kundenbeziehung durch ein genaues Controlling und Reporting der Kunstgegenstände. Zunächst sei die Vollständigkeit der Betrachtung notwendig und sie könnten einen positiv besetzten Vermögensteil in die allgemeine Betrachtung im Vermögensmanagement aufnehmen. „Das führt zu einer besseren Wahrnehmung beim Kunden“, verdeutlicht Hank. „Der Berater und Vermögensverwalter zeigt, dass er mehr kann als das Management liquider Assets.“

Beschäftigung mit Kunst kann die Kundenbindung steigern

Viele Gründe sprechen für Finanzberater und Vermögensverwalter dafür, die Anlageklasse Kunst stärker zu fokussieren. Die Korrelation zu anderen Assets ist gering und Kunst ist bei Kunden positiver sowie emotionaler besetzt als klassische Anlageprodukte. Finanzdienstleister verfügen damit über ein ideales Instrumentarium, ihr Serviceangebot in einer Art und Weise zu emotionalisieren, wie es mit klassischen Geldanlagerlösungen nicht möglich ist, und die Beziehung und Bindung zum Kunden auf eine neue Ebene zu heben. ■



Autoren

Manuela Scheubel und Matthias Batz sind Gründer und Geschäftsführer der auf Kunst als Assetklasse spezialisierten Frankfurter Beratungsboutique Truffle Art Advisory.



Sie bieten für Sammler, Investoren und Unternehmen unabhängige Beratung beim Kauf und Verkauf von Kunst.



Wealth Management



Angelika Breinich-Schilly: Junge Kunden verändern das Wealth Management, Wiesbaden 2022
www.springerprofessional.de/link/23388130

Ruth Polleit-Riechert: Wann Kunstwerke sich als Geldanlage lohnen, in: Bankmagazin 11/2022
www.springerprofessional.de/link/23648868

Angelika Breinich-Schilly: Wealth Management lohnt sich für Banken, Wiesbaden 2022
www.springerprofessional.de/link/23713104



SOS-KINDERDORF STIFTUNG

WERDEN SIE CHANCENSTIFTER!

Mit der Zustiftung einer Immobilie können Sie Kinder und Jugendliche nachhaltig fördern. Unterstützen Sie junge Menschen und werden Sie Teil der SOS-Stiftungsfamilie!

Mehr Infos unter www.sos-kinderdorf-stiftung.de

