

LAGE RENTE STIMULEERT BELEGGINGEN IN KUNST

# Kunstverzekeringen zitten in de lift

Om hun kunstpatrimonium te beschermen nemen steeds meer verzamelaars hun toe- vlucht tot een gespecialiseerde verzekering. De klassieke brandpolis dekt de schaderisi- co's onvoldoende. DIRK MICHELSEN

“**V**laanderen, en bij uitbreiding België, herbergt een enorm rijk kunstpatrimonium”, weten Timothy Broos en Peter Stevens van het in Londen beursgenoteerde Hiscox, wereldwijd een van de grootste verzekeraars van kunst. “Dat patrimonium is groter dan we vermoeden, want heel wat kunst blijft verborgen. Er komen almaar meer onvermoe- de kunstwerken aan de op- pervlakte. De negatieve fisca- le implicaties die een ondoor- dachte vermogensplanning met zich brengt, spelen daar- bij zeker een rol. Daardoor nemen almaar meer verza- melaars hun kunstwerken op in hun successieplanning. Dat vereist een exacte taxatie van de werken. Vaak blijkt dan dat de waarde veel groter is dan men vermoedde en dat de werken bijgevolg ook on- voldoende verzekerd zijn. Dat heeft de vraag naar ge- specialiseerde kunstverzeke- ringen doen toenemen.” “Ook de toenemende belang- stelling voor kunst als beleg-

gingsvorm wakkert de vraag naar gespecialiseerde kunst- verzekeringen aan”, zegt Frédéric de Haan, managing di- rector van de nicheverzeke- raar Vander Haeghen, die ge- vestigd is in Brussel en in ons land samenwerkt met meer dan 700 Belgische makelaars. “Door de lage rente gaan par- ticulieren nadrukkelijker op zoek naar andere investerin- gen, zoals antieke wagens en kunst, om hun vermogen te diversifiëren. Omdat kunst door het toenemende online- aanbod toegankelijker is ge- worden, is het ook scherper in het vizier van een groter aantal mensen gekomen. Daarnaast kunnen verzame- laars door het toenemend

thuiswerk meer aandacht be- steden aan hun kunstwerken. Ze staan daardoor automa- tisch meer stil bij de vraag of hun werken voldoende verze- kerd zijn.”

## Te laag verzekerd

“Door de groei van de ver- koop van kunstwerken neemt het aantal kunstpolissen in- derdaad toe”, bevestigt Jan Van Hecke, kunst- en verze- keringsspecialist bij Vanbreda Risk & Benefits, dat ook kunstverzekeringen op maat aanbiedt. “Maar die groei is niet recht evenredig omdat de kunstverzekering nog niet bekend genoeg is, ondanks de inspanningen van gespeciali- seerde verzekeraars en make-



**‘Niet-gespecialiseerde verzekeraars bieden via de brandpolis een heel beperkte dekking aan, die vaak niet goedkoper is dan de premie van de gespeciali- seerde kunstverzekeraar’** JAN VAN HECKE, VANBREDARISK & BENEFITS



GERHARD RICHTER  
 Wolken (Fenster) (Clouds (Window))



📌 **KUNSTVEILING**  
 “De belangstelling voor kunst als beleggingsvorm neemt toe.”

laars. Bovendien worden de voordelen van zulke polissen onvoldoende naar waarde geschat. Het gaat om een polis die uitgaat van het principe dat alle risico's gedekt zijn, behalve enkele specifieke uitsluitingen zoals opzet of het slecht bewaren van kunstwerken, waardoor schade ontstaat.”

Niet-gespecialiseerde verzekeraars bieden via de brandpolis een heel beperkte dekking aan, die vaak niet goedkoper is dan de premie van de gespecialiseerde kunstverzekeraar met zijn ruime voorwaarden, stelt Van Hecke. “Bovendien heeft een klassieke brandpolis altijd een vrijstelling, wat meestal niet het

geval is bij specifieke kunstpolissen. Als we kunstverzamelingen vanaf tien kunstwerken met een waarde van meer dan 100.000 euro in ogenschouw nemen, bedraagt de marktpenetratie voor kunstverzekeringen in ons land minder dan 50 procent. In de categorie tot 1 miljoen euro schat ik het aantal verzekeringspolissen niet hoger dan 33 procent.”

“Ook voor bedrijfscollecties is meer bewustmaking nodig”, merkt Van Hecke op. “Bedrijven gaan er, doorgaans nog meer dan private personen, van uit dat hun brandpolis voldoende bescherming biedt. Wat de galeries betreft, stellen we vast dat een deel

25  
 PROCENT

van de kunstverkopen gebeurt online.

niet of onvoldoende verzekerd is. Musea en andere culturele instellingen verzekeren doorgaans hun langdurige bruiklenen en de bruiklenen voor tijdelijke tentoonstellingen, maar enkel omdat de bruikleengever dat eist. De kostprijs om topwerken van een vaste collectie te verzekeren is voor sommige musea niet haalbaar meer, omdat zij niet over voldoende budgetten beschikken. Daardoor worden de topwerken soms niet of slechts gedeeltelijk verzekerd. Zo is bijvoorbeeld enkel de restauratiewaarde gedekt.”

De expert van Vanbreda wijst erop dat de overheid niet passief toekijkt. “De Vlaamse regering vaardigde een indemniteitsdecreet uit. Daarbij draagt de overheid voor een tijdelijke tentoonstelling een deel van het risico voor in bruikleen genomen kunstwerken, een private verzekeringsinstelling draagt het andere deel. Dat moet de musea toelaten de kosten van een



private verzekering bij heel grote tentoonstellingen te kunnen dragen en zo topwerken voor hun tentoonstelling te kunnen verkrijgen.”

“De grootste concurrent van de kunstverzekeraar is niet verzekerd of onderverzekerd zijn”, bevestigen Timothy Broos en Peter Stevens van Hiscox.

### Stevig potentieel

Die onderverzekering impliceert dat de markt van de kunstverzekeringen nog een stevig potentieel heeft, zeker naarmate de belangstelling voor tastbare beleggingen verder toeneemt. “Naar schatting bestaat al ongeveer 10 procent van het vermogen

10  
PROCENT

van het vermogen van welgestelde mensen bestaat uit juwelen, munten of oldtimers én kunst.

van welgestelde mensen uit juwelen, munten of oldtimers én kunst. Door de opkomst van een categorie nieuwe, kunstminnende rijken zal dat percentage tegen de achtergrond van de lage marktrente de komende jaren allicht nog verder stijgen”, voorspelt Frédéric de Haan.

“De afgelopen jaren groeiden we in België jaarlijks met 10 à 12 procent. Die groei hebben we ook voor de komende jaren voor ogen. Enerzijds verwachten we dat er de komende jaren meer verborgen kunst naar boven zal komen, anderzijds stellen we vast dat ook steeds meer jonge mensen hun weg naar de kunstwereld vinden en in kunst in-

📌 **KUNSTVEILING**  
 “Er wordt vaak geboden zonder dat de koper het werk persoonlijk beoordeelt.”

## NFT'S, EEN MOEILIK VERZEKERBAAR RISICO

Non-fungible tokens of NFT's zijn in opmars in de kunstwereld. Via een NFT wordt kunst digitaal geregistreerd op een blockchain – een netwerk van computers waar data op een onveranderbare wijze worden opgeslagen. In totaal werd vorig jaar voor meer dan 3,5 miljard dollar kunst verkocht via NFT's, leert een internationaal onderzoek van Hiscox. De opmars van NFT's in de kunstwereld zal doorzetten, verwachten de onderzoekers.

“Het is een grote uitdaging kunst in de vorm van een NFT te verzekeren. In feite verzekert je geen potentiële fysieke schade, maar vooral een cyberrisico. Daarom staan we er nog argwanend tegenover. We bekijken het wel, maar willen er zeker van zijn dat we dit correct kunnen verzekeren. Je kunt grote imagoschade lijden, mocht achteraf blijken dat een verzekering voor zo'n digitaal contract zijn doel voorbischiet”, stelt Peter Stevens van Hiscox.

“Zelfs als het systeem beweert fraudebestendig te zijn, kan de blockchain worden gehackt. De markt van NFT's is voor ons daarom te instabiel”, vindt Frédéric de Haan van de nicheverzekeraar Vander Haeghen. “Het is een heel specifieke opkomende markt die je niet alleen goed moeten doorgronden, maar die ook specifieke oplossingen vereist die voldoen aan de moeilijke behoeften van die markt.”

vesteren”, weet Timothy Broos.

“Toen de galleries tijdens de covidperiode dicht waren, nam de onlineverkoop stevig toe. Er werden vrij rijke catalogi aangeboden aan kopers, die snel vertrouwd zijn geraakt met dat nieuwe type verkoop, en zeker ook jongere mensen. Sindsdien is er een trend om de veilinghuizen sneller te vertrouwen, ook omdat de kwaliteit van de foto's van de aangeboden werken verbetert. Er wordt vandaag vaak geboden zonder dat de koper het werk persoonlijk beoordeelt, wat vroeger veel minder gebeurde”, aldus Frédéric de Haan. Volgens een internationale

studie van Hiscox maken de onlineverkopen vandaag een kwart van alle kunstverkopen uit. Terwijl ze in de eerste helft van vorig jaar 6,8 miljard dollar vertegenwoordigden, is dat vandaag al meer dan 13 miljard dollar. Bij de drie grootste veilinghuizen – Sotheby's, Christie's en Phillips – is Sotheby's de absolute koploper. Het prestigieuze veilinghuis neemt 65 procent van alle onlineverkopen van de drie huizen voor zijn rekening. Het gemiddelde bedrag van een onlineverkoop bedroeg bij de drie veilinghuizen vorig jaar 25.000 dollar. In 2019 was dat nog geen 9.000 dollar, leert de studie van Hiscox.

### Dekking op maat

Wie als jonge verzamelaar een collectie van 50.000 euro heeft opgebouwd en die wil verzekeren, betaalt bij Hiscox een jaarlijkse premie van 219,80 euro, inclusief belastingen en kosten, via de specifieke polis Young Collections. Vanbreda Risk & Benefits hanteert een minimale jaarpremie van 250 euro, inclusief belastingen en kosten, voor een verzekerd kapitaal aan kunstvoorwerpen dat minder dan 100.000 euro bedraagt. Vander Haeghen hanteert bij een kunstcollectie van 50.000 euro een premie van 168 euro, inclusief taksen en kosten.

De verzekeraars wijzen erop dat ze verschillende types kunstpolissen op maat aanbieden. Voor de details kunt u terecht op hun websites. “Kunstverzekeringen onder vinden voorlopig weinig impact van de verharding van

de verzekeringsmarkt die al enkele jaren aan de gang is, zeker als je het vergelijkt met cyber- en brandverzekeringen. Daar noteren we hogere premies en strengere onderschrijvingsvoorwaarden”, aldus Jan Van Hecke.

Toch lijkt de kans groot dat in de toekomst ook kunstverzekeringen, in het zog van andere verzekeringen, duurder worden. “Door het toenemend aantal natuurrampen stijgen de herverzekeringsrisico's. Dat kan ook doorsijpelelen in de premies van kunstverzekeringen. Daarnaast worden de vervoers- en materiaalkosten duurder. De prijs van hout is enorm gestegen en dat heeft ook de houten kisten, waarin kunstwerken vervoerd worden, duurder gemaakt. Door de internationalisering, en met name de toenemende vraag naar kunst vanuit Azië, wordt er ook meer kunst vervoerd.



**‘De grootste concurrent van de kunstverzekeraar is niet verzekerd of onderverzekerd zijn’**

TIMOTHY BROOS EN PETER STEVENS, HISCOX

Maar mochten de premies stijgen, dan spreken we van een normalisering, aangezien de premies op de kunstverzekeringsmarkt de afgelopen jaren niet mee zijn geëvolueerd met de hogere premies op andere markten”, aldus Timothy Broos. **1**