

Kunsthistoriker in der Versicherungsbranche: Eine Alternative zu den traditionellen Arbeitsfeldern

Von Verena Voigt

In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 9. Oktober 1999

Kunsthistoriker in der Versicherungsbranche: Eine Alternative zu den traditionellen Arbeitsfeldern

Fleißig, gebildet, überzeugungskräftig und verschwiegen

Von Verena Voigt

Die Kunstversicherung ist für den Kunsthistoriker eine kleine, aber feine Alternative zum traditionellen Arbeitsfeld in Museum, Denkmalpflege oder Wissenschaft. In ganz Deutschland finden hier knapp 100 Kunstwissenschaftler ein anspruchvolles Arbeitsfeld. Im Wettbewerb um den Sicherheit suchenden Kunstliebhaber spielen Kundenpflege und Dienstleistung eine zunehmend wichtige Rolle. Das schafft neue Stellen: Die Nordstern Kunstversicherung (heute: AXA ART) hat kürzlich ihr Team um fünf neue Mitarbeiter aufgestockt. Die Allianz geht in naher Zukunft mit ihrem neuen Produkt „Allianz Art Privat“ auf den Markt und baut ihr Kunstsachverständigen-Team in den acht deutschen Niederlassungen aus. Auch die Mannheimer Versicherung AG und die Chubb Insurance Company of Europe S.A. sind mittelfristig an kunstwissenschaftlich qualifiziertem Personal interessiert.

Voraussetzung für den Einstieg in die Kunstversicherungsbranche: Ein abgeschlossenes Kunstgeschichtstudium oder vergleichbare Qualifikationen, mindestens zwei Jahre Erfahrungen im Kunsthandel oder Museum, Servicebereitschaft und „die Fähigkeit, durch kundenorientierte Informationen zu überzeugen“, beschreibt Dr. Thomas Wessel (Nordstern Kunstversicherung, Köln, heute Vorstandsmitglied) das Anforderungsprofil. Die Nordstern ist mit neuerdings 18 Mitarbeitern in Deutschland (50 weltweit) der Marktführer der Kunstversicherungsbranche. Jährlich erhalten hier bis zu fünf Kunsthistoriker (neuerdings auch Juristen) die Möglichkeit, während eines ein- bis dreimonatigen Praktikums Projekte zu betreuen, Gutachten oder Broschüren und erste Berufserfahrungen zu sammeln.

„Wir suchen den bienenfleißigen Kollegen, mit Ecken und Kanten, Charisma und einer ausdrucksstarken Persönlichkeit, der sich bei unseren anspruchsvollen Kunden Anerkennung zu verschaffen vermag“, umreißt der Nordstern-Abteilungsdirektor, selbst promovierter Kunsthistoriker, die erwünschten Qualifikationen. Gefragt ist nicht der kluge Wissenschaftler, der im stillen Kämmerlein hochwissenschaftliche Traktate über Sammlungsstücke verfasst. „Das alte Wissenschaftsideal des emsigen Studenten ist überholt; der Kandidat sollte lernen, sein Universitätswissen karriereeffizient einzusetzen.“ Um dieses zu vermitteln lädt Nordstern zweimal jährlich zu einer Informationsveranstaltung ein, in dem das Anforderungsprofil von Kunsthistorikern in der Versicherungswirtschaft und benachbarten Branchen thematisiert wird.

Ein innovativer und expandierender Markteinsteiger ist die Chubb Insurance Company of Europe S.A. (Chubb), gegründet 1882 von Thomas Caldecot Chubb und seinem Sohn Percy im Hafenviertel von New York City als Seeversicherungskontor. Die Chubb beschäftigt derzeit in den bisher vier deutschen Büros fünf Kunsthistoriker; Tendenz steigend. Zur Firmenphilosophie gehört die globale Präsenz. Neben industriellen und gewerblichen Risiken hat die Chubb innovative Deckungskonzepte für den gehobenen Privathaushalt entwickelt. Der international tätige Versicherer verfügt über 120 Niederlassungen in 33 Ländern. Für den Bewerber bedeutet das: Fremdsprachenkenntnisse unerlässlich, Auslandserfahrungen erwünscht. „Eigeninitiative und Internationalität sind notwendige Eigenschaften, um sich langfristig erfolgreich im globalen Markt zu behaupten“, erklärt Dr. Bogislav Graf von Schwerin, Leiter der Düsseldorfer Niederlassung, „das bezieht sich natürlich auch auf die Personalpolitik.“

Die Deregulierung des deutschen Versicherungsmarktes in den 1990er Jahren hat eine neue Generation von Versicherungsformen hervorgebracht; Bündelpolicen und die Allgefahren-Konzepte sind seither Bestandteil der meisten Kunstpolicen. Das traditionelle Arbeitsfeld des Kunsthistorikers hat sich im Zuge dieser Entwicklung verändert. Kerstin Freese-Rönnbeck, Kunsthistorikerin und Gutachterin bei der Chubb, besichtigt im Monat rund 20 „Risiken“. Dabei erstellt sie einen fotodokumentarischen Besichtigungsbericht, der die Grundlage des „Unterwritings“ (der Vertragszeichnung) ist und dem Kunden in gebundener Form – als „Kundenbuch“ – zur Verfügung gestellt wird.

Kunsthistoriker in der Versicherungsbranche: Eine Alternative zu den traditionellen Arbeitsfeldern

Von Verena Voigt

In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 9. Oktober 1999

Die Sammlungen ist darin ebenso dokumentiert wie die Wohngebäude, der hochwertige Hausrat, Schmuck, Pelze und alles Wertvolle. Mit Kundenakquisition hat sie wenig zu tun. Denn die „Masterpiece“-Police ist ein Maklerprodukt; die zu versichernden Risiken werden von Maklern an die Chubb-Gruppe heran getragen. In dem Verantwortungsbereich von Kerstin Freese-Rönnbeck liegt es, mit Menschenkenntnis und Sachverstand zu einer korrekten Risikoeinschätzung zu kommen. „Der Gutachter vor Ort ist auch ein wenig das Auge des Underwriters“, beschreibt die Kunstgutachterin ihren Arbeitsalltag.

Bei der Mannheimer Versicherung AG erhält der Kunstsachverständige selbst die „Zeichnungsverantwortung“, d.h. er wirkt er maßgeblich an der Gestaltung des Versicherungsscheines mit. Darüber hinaus soll er motivierend auf den Außendienst wirken: „Der Kunst-Underwriter muss der Motor innerhalb der Zielgruppe Artima sein“, beschreibt Dietmar Telschow, Leiter der Abteilung Kunstversicherung der Mannheimer Versicherung AG das Anforderungsprofil. „Er muss sich ein Netz von Multiplikatoren schaffen und ein Gefühl für Synergien entwickeln.“ Die Mannheimer hat sich durch Zielgruppen-Policen auf dem Versicherungsmarkt platziert; die Kunstversicherung trägt den amtlich geschützten Namen ARTIMA. Dahinter steckt die Idee, dass die Risiken der Kunstbranche sehr individuell sind: Der private Sammler hat andere Versicherungsbedürfnisse als der Kunsthändler, Restaurator oder Künstler, der zu seiner Sammlung noch sein Atelier versichern möchte. „Das macht die Arbeit des Kunsthistorikers so vielschichtig und interessant“, erklärt Dietmar Telschow. Die Kunst-Experten beraten den Kunden gleichermaßen in versicherungsjuristischen, sicherungstechnischen und konservatorischen Fragen wie in Fragen des Transportes; sie beschreiben und dokumentieren die Sammlung und legen zusammen mit dem Versicherungsnehmer den Wert fest.

Examen in der Tasche und hinein in die Versicherungswirtschaft? - Ganz ohne vorherige Berufspraktika wird daraus wohl nichts: „Können Sie einen Sekretär aus dem Biedermeier ebenso treffsicher bewerten wie altes Silber, Bilder und moderne Kunst?“, fragt die Allianz in einer jüngst veröffentlichten Stellenausschreibung (Weltkunst) ihre künftigen Mitarbeiter, die in dem Privatkundenbereich eingesetzt werden sollen. „Das bedeutet natürlich nicht, dass wir davon ausgehen, ein Mitarbeiter könne alles wissen“, erklärt Dr. Georg Freiherr von Gumpenberg, Kunstsachverständiger der Allianz in Köln. „Ganz im Gegenteil, im Zweifel, wie bei der Beurteilung der Echtheit eines Rembrandts oder eines anderen hochpreisigen Objektes, über das sich die Fachwelt streitet, muss selbstverständlich zum Beispiel das Rembrandt Research Project eingeschaltet werden.“ Eine ausführliche Einarbeitung wird im Haus der Allianz groß geschrieben: Versicherungsspezifische Grundkenntnisse sind daher nicht zwingend erforderlich. „Diese werden in firmeninternen Seminaren vermittelt“, erklärt Freiherr von Gumpenberg.

Neben den „harten“ Qualifikationen wie Qualitätsexamen, Kunstmarkterfahrung und Sprachkenntnissen gibt es weiter eine Handvoll „weicher“ Qualifikationen, die zu den Voraussetzungen des Bewerbers gehören sollten: „Der Kunsthistoriker, der als Experte die Wohnung des Kunden betritt, muss dies mit absoluter Diskretion tun. Dies erfordert Fingerspitzengefühl und Sensibilität“, beschreibt Birgit Hirtz-Schilling von der Gerling Versicherung AG das Berufsfeld des Kunsthistorikers in der Versicherungsbranche.