

## Kunstmarkt



**Te koop** Twee tekeningen van vliegen, in 1952 en 1954 gemaakt door beeldhouwer Carel Visser (1928), beide iets groter dan A4-formaat. Op 9 december te koop bij veilinghuis AAG in Amsterdam. Richtprijs: ATP, oftewel à tout prix.

**Bijzonderheid** De tekeningen komen uit de collectie van Benno Premsela en Friso Broeksma, verzamelaars uit Amsterdam. Topstukken uit deze collectie werden eerder bij Sotheby's in Parijs geveild. AAG biedt nu enige tientallen 'kleinere' werken aan, vele zonder richtprijs, dus te koop vanaf 1 euro.

**Goede koop?** Paul van Rosmalen van galerie en kunsthandel Borzo in Amsterdam: „Een interessante veiling. De Premsela-collectie bevat prachtige, kleine werken van grote namen, snoepjes voor fijnproevers. Zoals dit vroege werk van Visser. Ik ken wel enkele figuratieve beelden van hem, maar geen figuratieve tekeningen.”



Vorbereidingen voor de kunstbeurs Art Basel Miami Beach die vanavond opent. Een beursmuur wordt beschilderd met graffiti van de Braziliaanse kunstenaar **Eduardo Kobra**.

## KUNSTBEURS

Hoofdsponsor van Art Basel Miami: UBS

**De Zwitserse bank UBS is sinds de start in 2002**

**hoofdsponsor van de glamoureuze kunstbeurs Art Basel Miami**, die vandaag open gaat voor genodigden. Van morgen tot en met zondag is de beurs geopend voor het publiek. Veel financiële grootvaders uit Wall Street en kunstverzamelende popartiesten en filmsterren komen naar de beurs en de begeleidende feesten.

Vorig jaar trok de beurs ongeveer 50.000 bezoekers. Dit jaar laten de ruim 250 galeriehouders werken zien van onder meer Tracy Emin, Barnett Newman, Marina Abramovic, Cindy Sherman, Dorothea Tanning, Frank Stella, Helmut Newton en Henri Matisse.

FOTO AP

## De bank denkt mee met verzamelaars

## Achtergrond

Sommige banken adviseren vermogende klanten over kunstzaken. Zelfs vragen over de authenticiteit van kunst beantwoordt de bank.

Door onze redacteur  
**Daan van Lent**

**B**anken hebben vaak indrukwekkende kunstcollecties. Ze zijn ook belangrijke sponsors van kunst. Een enkele bank tast zelfs de mogelijkheden van kunst als belegging af. Maar er zijn ook banken die hun klanten van advies dienen over kunstankopen. Zo zijn ze indirect een invloedrijke partij op de kunstmarkt. Want vaak gaat het om klanten die serieus geld te besteden hebben.

Neem de Zwitserse bank UBS. Die zette in 2010 een nieuwe afdeling op, het UBS Art Competence Center, met drie kunsthistorici met jarenlange ervaring bij onder meer musea en veilinghuizen. De afdeling staat volledig los van de collectie van de bank, die ongeveer 35.000 hedendaagse kunstwerken telt. De betrokken medewer-

kers bemoeien zich ook niet met de kunst-sponsoring van UBS, onder meer bij de Guggenheimstichting en kunstbeurs Art Basel.

De kunsthistorici helpen wel klanten van de bank met het aanleggen, beheren of afstoten van hun kunstcollectie. Al wordt die hulp pas geboden bij een vermogen van 50 miljoen euro of meer. UBS gaat daarbij naar eigen zeggen verder dan andere banken. Bijvoorbeeld door op verzoek van cliënten vast te stellen of werken wel integer zijn: is het werk of de bijbehorende certificaten niet vervalst, is het niet gestolen, behoort het niet tot naziroofkunst? In bancaire termen: UBS adviseert in risicomanagement. „Wij hebben daarvoor een eigen methode van documentenonderzoek ontwikkeld”, zegt Claudia Rajlich, een van de drie adviseurs van het UBS Art Competence Center.

Hoewel verzamelaars regelmatig een vals of geroofd werk in hun collectie zien opduiken, zijn er weinigen die het durven toe te geven. Rajlich praat er dan ook voorzichtig over. Voorbeelden wil ze niet geven. Namen van klanten mag ze sowieso niet noemen.

Wat UBS dan zoal doet voor een klant? „Recent kwam een familie bij ons met een collectie oude meesters, impressionisten en werken uit het begin van de 20ste eeuw. De nieuwe generatie wilde er meer hun eigen persoonlijkheid inleggen: meer mo-



**Kunst is niet gemaakt om mee te beleggen**

**Claudia Rajlich**  
van UBS Art  
Competence Center

derne en hedendaagse kunst”, vertelt Rajlich. „Wij kregen een mandaat om het karakter van de collectie te veranderen. Op ons advies zijn de oude meesters verkocht via een veilinghuis, maar niet allemaal tegelijkertijd. Ondertussen wordt de moderne en hedendaagse collectie met twee of drie werken per jaar uitgebreid.”

Rajlich en haar collega's doen niet al het werk zelf. „Wij zijn meer een deskundige intermediair. Wij brengen onze cliënten in contact met de juiste personen in ons netwerk, waarin veilinghuizen, restaurateurs, galerieën, taxateurs, beheerders van opslagplaatsen en ga zo maar verder zitten.” Beschouwen die de bank niet als concurrent? „Nee hoor, ze zien ons meer als partij die klanten bij ze brengt die goed begeleid worden.”

Adviseren over kunst als belegging doet UBS niet. „Wij zien daar niets in. Hoe bepaal je de toekomstige marktwaarde? Op veilingen en in de handel fluctueren prijzen sterk. Wij willen mensen helpen bij hun passie. Kunst is niet gemaakt om mee te beleggen.”

Bij sommige internationale banken, zoals het Amerikaanse Citibank, maken kunstadviesafdelingen het ook mogelijk om kunst als onderpand te gebruiken bij het aangaan van leningen. Kunst wordt zo onderdeel van de bankzaken. Ook dat doet UBS niet. Rajlich: „De ontwikkeling van de onderliggende waarde door de tijd heen is

niet te berekenen.”

In Nederland startte ABN Amro in 2004 een afdeling voor kunstadvies, om die een jaar later weer te sluiten. Ook Rabo, dat diverse musea sponsort en een eigen openbare expositieruimte heeft, doet niet aan advisering. ING is in 2004 begonnen met het adviseren van klanten over kunst verzamelen. „We wilden de expertise die we in 39 jaar hadden opgebouwd voor onze eigen collectie ook inzetten voor onze vermogende klanten”, zegt hoofdcurator Sanne ten Brink.

De vier kunstkenner van ING die ook de eigen collectie beheren, adviseren ook klanten. Vooral Nederlandse klanten, algebeurt het ook dat ze buitenlandse klanten adviseren over aan- en verkopen, restauraties, taxaties, verzekeringen, erfenissen en fiscale kwesties.

Als de vier ING-curatoren zelf onvoldoende kennis in huis hebben, roepen ze hulp in van experts van buiten de bank. Ten Brink: „Zo maken we gebruik van de expertise van het restauratieatelier van het Rijksmuseum in Amsterdam, waarvan wij hoofdsponsor zijn.”

Het aantal adviesverzoeken neemt sterk toe, zegt Ten Brink. „Zolang aandelenmarkten niet echt stijgen, kun je ook je geld in kunst steken. Niet als belegging, daar adviseren we niet over. Maar je hebt altijd wat aan een kunstwerk. Het kan nooit failliet gaan, je kunt er wel altijd van genieten.”