



Matteo Gianini und Folarin Oyeleye von der J.P. Morgan Private Bank darüber, warum Passion Assets vom Rand der Vermögensplanung ins Zentrum gerückt sind.

Matteo Gianini,
Marktmanager für die Schweiz,
J.P. Morgan Private Bank

Die Schweiz ist einer der weltweit bedeutendsten Sammelmärkte. Was beobachten Sie vor Ort?

Es gab eine grundsätzliche Veränderung. Man spricht heute zum Beispiel anders über Kunst oder Oldtimer. Eine ausgeprägte Sammelkultur ist immer noch ein Teil der Schweiz – das hat sich nicht geändert. Was sich geändert hat, ist die Perspektive und wie Kundinnen und Kunden es angehen. Früher war das eine Welt für sich, weit weg vom Rest des Portfolios. Dem ist jetzt nicht mehr so. Unsere Kundinnen und Kunden fragen nicht mehr nur, was ein Objekt wert ist, sondern was es für sie leisten kann.



Matteo Gianini

Was hält Sammlerinnen und Sammler davon ab, diese Vermögenswerte als Teil ihres Gesamtvermögens zu betrachten?

Es liegt an der Struktur, nicht an den Emotionen. Sammlungen entstehen über Jahre, manchmal über Generationen. Und gerade die Vermögenswerte, an denen Menschen am meisten festhalten, binden oft das meiste Kapital. Deshalb fragen Kundinnen und Kunden nicht: «Soll ich verkaufen?», sondern: «Wie behalte ich meine Sammlungen, die mir am Herzen liegen, ohne dass mein restliches Vermögen darunter leidet oder zu viel Kapital gebunden bleibt?» Dadurch ändert sich das Gespräch. Und das ist ein Gespräch, das wir gerne bei uns führen.

Wie verändert eine Finanzierung dieses Gespräch?

Finanzierungen verändern das Gespräch grundlegend. Eine durch ein Kunstwerk besicherte Kreditlinie hat heute mehr mit einem wertschriften-

besicherten Kredit zu tun als mit einer klassischen Verpfändung. Denn die Eigentümerin oder der Eigentümer behält das Werk und somit auch die Freude daran. Was sich verändert, ist, dass Kapital, welches zuvor in einem illiquiden Vermögenswert gebunden war, verfügbar wird. Es kann für neue Erwerbungen, für Umgewichtungen im Gesamtvermögen oder für den Ausbau anderer Teile des Portfolios genutzt werden. Sammlerinnen und Sammler müssen daher nicht länger zwischen Eigentum und Liquidität entscheiden, sondern können beides haben. Genau das hat sich am Gespräch verändert.

Folarin Oyeleye, Leiter des Kreditgeschäfts in EMEA,
J.P. Morgan Private Bank

Manche würden annehmen, das sei ein Nischenthema. Was sagen die Daten dazu?

Die Zahlen sagen etwas ganz anderes. Laut dem Art & Finance Report 2025 von Deloitte werden in den nächsten zehn Jahren Kunst- und Sammelobjekte im Wert von 992 Milliarden US-Dollar die Besitzerin oder den Besitzer wechseln. Der Markt für Sammelobjekte insgesamt, also auch mit Uhren, Wein und Oldtimern, wird weltweit auf über 320 Milliarden Euro geschätzt. Diese Entwicklung spüren wir auch in unserem eigenen Geschäft: Unser Kunstfinanzierungsgeschäft ist in den letzten drei Jahren deutlich gewachsen. Das ist keine Nische mehr, sondern eine Anlageklasse, die sich schnell etabliert. Die Zahlen zeigen, dass Sammlerinnen und Sammler heute wirklich anders denken als früher.



Folarin Oyeleye

Was ist das grösste Missverständnis, das Kundinnen und Kunden in diese Gespräche mitbringen?

Dass der Zugang zu Liquidität bedeutet, etwas aufgeben zu müssen. Das stimmt nicht mehr. Eine Kreditlinie ist kein Notverkauf, sondern ein anspruchsvolles Finanzinstrument. Dadurch bleiben die Sammlungen, wo sie hingehören. Beweglich wird nur das Kapital, das in der Kunst steckt und durch die Finanzierung freigesetzt wird.

Wie holen Kundinnen und Kunden das Maximum aus Specialty Lending heraus?

Die Kundinnen und Kunden behalten, was sie lieben, und setzen ihr Kapital für ihre Vermögensziele ein. Sie erhalten attraktive Konditionen, die sowohl vom Vermögenswert als auch von ihrem Gesamtkreditportfolio geprägt sind. Und sie gewinnen echte Flexibilität, ohne etwas an ihren Sammlungen verändern zu müssen.

Die Sammlungen bleiben intakt, und das Vermögen beginnt für sie zu arbeiten.

Der Punkt ist: Die Sammlung bleibt, und das Kapital bewegt sich.

Haben Sie noch Fragen oder wünschen Sie eine persönliche Beratung? Wir sind gerne für Sie da.



SPONSORED

J.P.Morgan
PRIVATE BANK

Dieser Beitrag wurde von Commercial Content in Zusammenarbeit mit J.P. Morgan Private Bank erstellt. Commercial Content produziert im Auftrag von Tamedia kommerzielle Inhalte.