

Versicherung für Mietkautionen

Sophie Onkelinx, stellt die westschweizerische Versicherungsgesellschaft vor und erläutert deren innovatives Konzept von Mietzinsgarantien ohne Bankdepot.

Text: David Sassan Müller



Sophie Onkelinx
Marketing & Communication
Direktorin der SwissCaution SA

Frau Onkelinx, würden Sie uns die SwissCaution SA kurz präsentieren?

Die SwissCaution SA ist eine Versicherungsgesellschaft mit Sitz in Lausanne sowie einer Agentur in Zürich und ist die führende Anbieterin von «Mietzinsgarantien ohne Bankdepot» in der Schweiz.

«Mietzinsgarantien ohne Bankdepot», was kann man sich darunter konkret vorstellen?

Die Grundidee besteht darin, einerseits die Mieter von der Hinterlegung eines Mietzinsdepots bei einer Bank zu befreien und andererseits den Vermietern die gleiche Sicherheit zu bieten.

Worin liegen denn die Vorteile für die kautionspflichtigen Mieter?

Nun die Vorteile für den privaten Mieter sind offensichtlich. Er kann den Betrag für die Mietkaution anderweitig, nutzbringender verwenden.

Mieter, die bei Abschluss eines Mietvertrages nicht

also nicht durch eine Bankbürgschaft für eine Mietkaution belastet.

Bietet dieses Modell auch Vorteile für die Vermieter?

Ja. Anstelle der bei einer Bank hinterlegten Mietkaution erhält der Vermieter eine gleichwertige Mietzinsgarantie durch die SwissCaution SA.

Ein Vorteil liegt darin, dass der Vermieter das Bankdepot nicht mehr zu verwalten braucht. Er erhält stattdessen eine Versicherungspolice, was seine Verwaltungskosten erheblich reduziert.

Wie beurteilen Sie die Chancen Ihres Geschäftsmodells am heutigen Markt?

In der momentan rezessiven Zeit, halten sich die Konsumenten mit Anschaffungen zurück und die Banken sind eher zögerlich mit der Vergabe von Konsumentenkrediten. Konjunkturstabilisie-

« Der Mieter kann den Betrag für die Mietkaution anderweitig, nutzbringender verwenden »

Für die Entrichtung minimaler Gebühren und einer preisgünstigen jährlichen Prämie, übernimmt die SwissCaution Mietzinsgarantien bis zu einer Maximalsumme von CHF 15 000.–. Die Dienstleistungen der SwissCaution sind in Struktur sowie Abwicklung einfach, schnell und transparent.

über die nötigen Rücklagen für ein Bankdepot verfügen, sind meist auf Bankbürgschaften angewiesen was sich negativ auf deren Kreditwürdigkeit auswirkt. Durch die Mietzinsgarantie einer Versicherung wird hingegen ein sogenannter Blankokredit ohne Sicherheiten ausgerichtet. Die Kreditlimite des Mieters bei der Bank wird



rende Ideen sind derzeit sehr gefragt.

Die von der SwissCaution angebotene Versicherung kommt dieser Nachfrage entgegen. Wird nämlich der Bestand der Bankdepots für Mietkautionen von privaten Mietern hochgerechnet und teilweise durch eine Versicherung ersetzt, dann dürften die verfügbaren Gelder mehrheitlich in den Konsum fließen und so die Inlandsnachfrage ankurbeln.

Die Kunst in Kunst zu investieren

In Zeiten instabiler Aktien- und Immobilienmärkte hat die Geldanlage in Kunstwerke nichts von seiner Attraktivität eingebüsst. Im Gegenteil: Der Markt boomt.

Ungeachtet der starken Schwankungen auf dem Börsenparkett und der anhaltenden Krise in der Finanzindustrie, ist der Kunstmarkt für Investoren nach wie vor sehr attraktiv. Galerien und Auktionshäuser sind gut besucht, seit rund drei Jahren boomt der Kunsthandel. «Es ist sehr viel Liquidität im Markt», sagt Auktionator Cyril Koller. Vor allem die zeitgenössische Kunst habe eine enorme Wertsteigerung erfahren. Dabei spielen auch der Zeitgeist und das individuelle Lebensgefühl

eine Rolle. «Kunsterwerb ist oft auch Ausdruck von Lifestyle», sagt Koller. «Besonders im Hinblick auf zeitgenössische Kunst.» Eine Gefahr könnte dies laut Koller dann bedeuten, wenn viele Käufer in Trendphasen einsteigen. Solche Situationen beeinflussen die Preise kurzfristig stark. Werke von Damien Hirst erzielten jüngst auf einer Auktion in London Rekordpreise. «Wir wissen aber nicht, wie sich seine Werke in den nächsten 20 Jahren entwickeln werden», so Koller. Als Geldanlage ist zeitgenössische Kunst daher eher spekulativ. Doch wer sich einem zeitgenössischen Künstler zuwendet, sollte dies nicht nur der Renditemöglichkeiten wegen tun, sondern in erster Linie Freude

an dem Bild haben. Die Liebe zum Objekt ist eine wesentliche Voraussetzung für die Kaufentscheidung. «Als reines Investment ist Kunst gefährlich», sagt Koller. Sich Kunst als reine Geldanlage anzuschaffen, ist für den Experten der falsche Ansatz. «Denken Sie nicht daran, was das Bild wert ist, wenn sie es in ein paar Jahren wieder verkaufen, sondern geniessen Sie Ihr Bild jeden Tag.» Zudem ist der Verkauf von Kunstobjekten komplizierter als ein Aktienverkauf. Wer das Risiko nicht scheut, kann auch in gerade aufgehende Sterne am Künstlerhimmel investieren. Ein richtiges Gespür kann sich durchaus auszahlen. Wer zum Beispiel in den 1970er Jahren bereits das Talent und das Potenzial des

deutschen Malers Gerhard Richter erkannt hatte, konnte ein Kunstwerk von ihm für rund 3000 Euro erwerben. Heute kosten seine Werke zwischen 5 und 9 Millionen Dollar. Anders als bei Wertpapieren ist die «Aktie», die sich Kunstliebhaber an die Wand hängen, einmalig. Im Zentrum stehen zunächst die ideelle Bereicherung und die eigene Überzeugung. Je nach Kunstwerk stellt sich zu dem individuellen Genuss mit den Jahren auch eine solide Rendite ein.

Je wichtiger ein Künstler, desto höher ist der Preis. In den letzten Jahren sind die Preise von Spitzenobjekten stark gestiegen. Hierzu gehören vor allem Werke von Künstlern, die in der Kunstgeschichte ihren Platz haben und

fest im Markt verankert sind. «Alte Kunst wird ausserordentlich gut verkauft», sagt Auktionator Cyril Koller. Die Stillleben von Ambrosius Bosschaert gehören für Kunstexperten zu dem Besten, was man derzeit finden kann. Seine Werke kosten zwischen 2,5 und 6 Millionen Franken und bilden ein Gegengewicht zur zeitgenössischen Kunst. Koller verkaufte im September ein Werk von Bosschaert für 5,7 Millionen Franken. Maler der klassischen Moderne wie Pablo Picasso sind ebenfalls wertbeständig. «Werke der klassischen Moderne oder der Alten Kunst werden sich auch in Zukunft kontinuierlich weiterentwickeln», ist Koller überzeugt.

Sabine Schmitt