

KUNST PARTNERS IN KUNST

TEKST © CANTILIS - FOTO'S © EECKMAN ART & INSURANCES EN ROULARTA/IMAGE GLOBE

Het verzekeringsvak is vaak ingewikkeld en zeer technisch, doorspekt met cijfers en ratio's. Toch beoefenen Marc en Eric Hemeleers, zaakvoerders van het kantoor Eeckman Art & Insurance, hun vak met enthousiasme, scherpzinnigheid en passie ... Dit zijn eigenschappen die gedeeld worden door Puilaetco Dewaay en haar departement Kunstbeheer en -advies.

De verzekering van een kunstwerk kan niet worden vergeleken met die van de traditionele inboedel van een huis. Het departement Kunstbeheer en -advies van Puilaetco Dewaay werkt daarvoor samen met erkende specialisten om de cliënten een duidelijk en pasklaar antwoord te geven. Verzekeringsmakelaar Eeckman Art & Insurance is binnenkort bijna een volle eeuw actief in de kunstwereld en richt zich vandaag op 3 segmenten: het segment van de privéverzamelaars, het segment van de instellingen en evenementenorganisatoren en het segment van de professionals zoals galeriehouders, transporteurs en restaurateurs. Zijn activiteit vormt een schakel tussen de verschillende spelers van de kunstwereld. Ze vraagt dan ook een grondig begrip van alle behoeften met betrekking tot het bezit en de tentoonstelling van kunstwerken en biedt oplossingen met toegevoegde waarde en op maat.

“ZOALS BIJ UW PRIVATE BANKER DRAAIT HET BIJ KUNSTVERZEKERINGEN OM DISCRETIE, OPLOSSINGEN OP MAAT EN MENSELIJKE RELATIES.”



▶ MARC & ERIC HEMELEERS. “Wij nemen actief deel aan de ontwikkeling van de kunstwereld.”

▶ BRUSSEL.
Koninklijke Musea
voor Schone Kunsten.



► HET WATERKASTEEL VAN VORST.
Een historisch gebouw in een hedendaagse architectuur.

“CONVENTIONELE VERZEKERAARS KUNNEN DE GEVOELSWAARDE VAN EEN KUNSTWERK ONMOGELIJK INSCHATTEN.”

ELK GEVAL IS BIJZONDER

Een kunstwerk heeft een financiële waarde, maar eveneens een gevoelswaarde, of ze nu persoonlijk (voor een privéverzamelaar) of collectief (in musea) is. Conventionele verzekeraars zijn niet in staat om deze subjectieve dimensie daadwerkelijk in aanmerking te nemen. In specifieke contracten wordt ze daarentegen standaard gewaardeerd: alle materiële schade wordt gedekt, behoudens enkele uitzonderingen (dat is eigen aan de waarborg ‘Alle Risico’s’), en het is de verzekeraar die het bewijs dient te leveren dat de oorsprong van het schadegeval wel degelijk uitgesloten is (omkering van de bewijslast), waarbij de bekomen schadevergoeding gebaseerd is op een aangenomen waarde per voorwerp (onbetwistbaar op de dag van het schadegeval).

Deze contracten laten eveneens toe om een waardedaling (waardeverlies na restauratie) te vergoeden en houden er rekening mee of het voorwerp al dan niet deel uitmaakt van een reeks of een geheel (bijvoorbeeld een duo kandelaars waarvan er één beschadigd is). De verzekerde geniet de vrijheid om een beschadigd voorwerp te houden of af te geven. Hij kan eveneens kiezen voor een gehele schade, zelfs in geval van gedeeltelijke schade. Een specifiek contract dekt eveneens de gratis en automatische verzekering van nieuwe aankopen tot de volgende jaarlijkse vervaldag van het contract en voorziet geen franchise. Het gaat dus om speciaal aangepaste contracten waarbij de nadruk ligt op vertrouwen, advies, flexibiliteit, comfort en discretie.

Aangezien het doel hiervan is dat kunstwerken getoond worden, moeten dezelfde bepa-

lingen van toepassing zijn wanneer een eigenaar aanvaardt om kunstwerken uit te lenen, bijvoorbeeld voor een tentoonstelling. Maar, opdat alles voor de eigenaar zo goed mogelijk verloopt, moet zelfs het beste contract worden voorafgegaan door een leenovereenkomst. Marc en Eric Hemeleers hebben vastgesteld dat verzamelaars heel vaak onwennig zijn hierover. Dit document regelt de voorwaarden van de uitlending tussen de verzamelaar en de organisator van een tentoonstelling en bevat een precieze beschrijving van het transport, de opslag, het uitpakken, het ophangen, de bewaring en het opnieuw inpakken. De bestaande overeenkomsten zijn vaak juridisch te licht en wanneer het misgaat, laat men het verzekeringscontract als leenovereenkomst opdraven, wat de zaken nog ingewikkelder maakt.

DE MARKT EVOLUEERT, DE VERZEKERAARS VOLGEN

Zoals in veel sectoren is de druk op de prijzen enorm. “Tien jaar geleden ben ik bij de onderneming aan de slag gegaan en voor een tentoonstelling was een verhouding van 1 voor 1.000 gangbaar, terwijl onze vader ons al zuchtend uitlegde dat het in zijn tijd 2 voor 1.000 was. Vandaag is de verhouding 0,5 voor 1.000”, vertelt Eric Hemeleers. De redenen voor deze verandering zijn, enerzijds, de pijlsnelle waardeverhoging van kunstwerken en dus het feit dat, tegen een constante prijs, de premie onbetaalbaar zou zijn geworden. En anderzijds, een heviger concurrentie: talrijke spelers, die historisch weinig geneigd zijn om kunstwerken te verzekeren, hebben lucht gekregen van een winstgevende markt en gebruiken dit soort verzekering om hun cliënten andere, met name financiële, producten voor te stellen.

De boom van de hedendaagse kunst heeft het landschap eveneens herkend. “Onze vader had grote ogen getrokken bij het idee om een door Marcel Duchamp gesigneerd urinoir te laten verzekeren”, vult Eric aan. “Vandaag gaat het om meer kwetsbare voorwerpen. We worden gevraagd om een inrichting/opstelling te verzekeren, zoals het atelier van Johan Muyle in het B.P.S.22!” Tot slot hebben de cliënten een verschillend profiel. Sommigen zijn meer speculatief dan gepassioneerd. De opkomst van kunstbeleggingsfondsen vormt eveneens een nieuwe uitdaging.

Een andere tendens is de noodzaak om zich te voegen naar een reeks normen. Deze eis komt van de verzekeringsmaatschappijen. Marc vertelt: “Het vertrouwen is zoek geraakt. Iedereen wil zich tegen alles beveiligen, inclusief de verzekeringsmaatschappijen! Het is voor ons volkomen normaal om te worden onderworpen aan audits van de maatschappijen die ons hun bevoegdheden delegeren. Maar wanneer het gaat om formulieren voor het plezier in te vullen, zeggen we stop. Het is juist onze rol om onze cliënten dergelijke pietluttigheden te besparen en de verzekeringsmaatschappijen ervan te overtuigen dat wij de cliënt van bij het begin correct geselecteerd hebben.”

DE KUNST OM ZIJN VERZEKERINGSPARTNERS TE KIEZEN

Als verzekeringsmakelaar heeft Eeckman Art & Insurance toegang tot de breedste waaier aan verzekeringen. De selectiecriteria zijn objectief en gerelateerd aan de performance van de mogelijke partners. Er wordt voor elk geval apart rekening gehouden met het verzoek van de cliënt (sommigen vermelden hun uitdrukkelijke voor- of afkeur voor een bepaalde

maatschappij), de gevraagde waarborgen (zo bieden niet alle verzekeraars een waarborg antiterrorisme aan) en het vermogen om het risico te verzekeren (het gebeurt, in het geval van instellingen, dat het risico zo groot is dat men de capaciteiten van verscheidene verzekeraars moet combineren).

“Wij nemen geen genoegen met het doorverkopen van verzekeringscontracten”, preciseert Marc. “Wij hebben een adviesopdracht ten aanzien van onze cliënten. Zo sensibilise-

ren wij privéverzamelaars over het belang van de leenovereenkomst en bieden wij instellingen en musea een auditdienst aan, zodat ze een idee krijgen van de beveiligingsgraad van hun opstellingen in vergelijking met de internationale normen.” En Eric besluit: “Het is waar dat we nog een echte familieonderneming zijn, die bijna 100 jaar bestaat. En terzelfder tijd richten we ons resoluut op de toekomst en nemen we actief deel aan de ontwikkeling van de kunstwereld.”

VERZEKERINGEN

VIJF TIPS OM UW PRIVÉCOLLECTIE GOED TE VERZEKEREN

1. Beter voorkomen dan genezen : uw verzekeringspartner moet u hierbij helpen en u advies verstrekken in verband met de bescherming van uw collectie (diefstal, brand, waterschade), de duurzaamheid ervan (ophanging, blootstelling aan licht of niet, plaatsing op een stabiele sokkel) en de vrijwaring ervan bij verplaatsingen (leenovereenkomst).
2. Zowel haar historische aard als haar emotionele aspect maken van kunst een zeer specifieke materie om te verzekeren. Er bestaat geen sleutel-op-de-deur-oplossing. Doe dus altijd een beroep op specialisten.
3. Kies het soort contract dat voor uw specifieke geval geschikt is: een brandverzekeringscontract zal ongetwijfeld perfect zijn voor uw collectie Bretoense meubels (die zo zwaar zijn dat de kans gering is dat ze gestolen worden). Voor uw Georges Meurant is het wellicht verstandiger om een specifiek contract ‘alle risico’s’ af te sluiten.
4. Sommige standaardcontracten van grote verzekeraars bevatten clausules die hen beter beschermen dan u en uw collectie. Controleer de deontologie en de geloofwaardigheid van uw gesprekspartner: uw verzekeringspartner moet uw belang boven alles plaatsen.
5. Neem uw tijd om de discretie van uw gesprekspartner en van de oplossingen te beoordelen, aangezien u van plan bent om mogelijk zeer gevoelige informatie aan uw verzekeraar toe te vertrouwen. Hoe kleiner de structuur, hoe stabiel het personeel en dus hoe geruster u kunt zijn.

LEXICON

ENKELE DEFINITIES

- **De verzekeringsagent** is de specialist die alle mogelijke verzekeringscontracten op de markt kent en die zijn cliënt correct en nauwkeurig kan informeren. Hij staat dus in contact met de cliënt, enerzijds, en met de verzekeringsmaatschappijen en onderschrijvingsagentschappen, anderzijds.
- **Het onderschrijvingsagentschap** is de vertegenwoordiger of de gevolmachtigde van één of meerdere verzekeringsmaatschappijen. Het analyseert de risico’s van zijn cliënten, adviseert hen en plaatst het risico bij de maatschappij(en). Het onderschrijvingsagentschap heeft de bevoegdheid om het risico te onderschrijven, maar draagt het niet.
- **De verzekeringsmaatschappij** is de instelling die het risico draagt en die zich op haar beurt verzekert bij een herverzekeraar.

“WE ZIJN EEN FAMILIE-ONDERNEMING DIE BIJNA 100 JAAR BESTAAT EN DIE ZICH OP DE TOEKOMST RICHT.”