



Alexandre de Lisle

# DANS LES COULISSES DES COLLECTIONS

-/ BEHIND THE SCENES OF COLLECTIONS

**Acteur incontournable du domaine de l'assurance de collections, la firme belge Eeckman Art & Insurance, qui consolide son expertise depuis trois générations, a ouvert, il y a trois ans, sa branche genevoise. On découvre cette activité en compagnie d'Alexandre de Lisle, directeur de l'antenne genevoise et de Marc Hemeleers, actionnaire et petits-fils du fondateur.**

C'est le grand-père de Marc Hemeleers, lui-même collectionneur, qui créa ce cabinet de courtage en assurance indépendant, se concentrant essentiellement sur une clientèle passionnée de collectionneurs d'art. Au fil des décennies, Eeckman Art & Insurance s'est imposé comme la référence belge dans ce domaine, mettant en avant une aura d'exigence et professionnalisme que la reprise de la société par les deux frères Marc et Eric Hemeleers n'aura fait que renforcer. Eeckman confirme alors sa position de leader sur le marché belge. En suivant un raisonnement de spécialisation par l'offre d'un service pointu à forte valeur ajoutée, Eric et Marc Hemeleers, férus d'art, ont fait de leur passion, leur métier et la société ne cesse depuis d'engranger les succès.

Que sont venus faire sur le marché suisse ces frères dont l'engagement les avait déjà conduits à faire, en 2008, le choix de se spécialiser uniquement sur la clientèle liée à l'art, la culture et les collections ? En toute logique, le

**-/ Belgian firm Eeckman Art & Insurance is a key figure in art insurance with over three generations of expertise. It opened its Genevan branch 3 years ago so let's delve into the business with Alexandre de Lisle, head of the Genevan branch, and Marc Hemeleers, shareholder and the founder's grandson.**

*Marc Hemeleers's grandfather, an art collector, founded the independent insurance broker focusing on clients with a passion for art. Over the decades Eeckman Art & Insurance has set the Belgian benchmark in the sector showcasing a discerning and ultra-professional aura that the Marc and Eric Hemeleers brothers' takeover has but elevated. Eeckman has made its mark as the leader on the Belgian market by specialising in providing a keen service with high added value. Art lovers Eric and Marc Hemeleers have made their passion into a wonderfully successful career and company.*

*Why did the brothers come to the Swiss market after deciding to specialise solely in clients related to art, culture and collections in 2008? Essentially, the Belgian market had become too small so Eeckman decided to explore the Swiss market -after France. What makes it stand out? It's independent whereas there are legions of general brokers here. Eeckman Art & Insurance has managed to fiercely guard*

marché belge devenant presque trop petit, Eeckman Art & Insurance a décidé d'explorer après la France le marché suisse. Ce qui la différencie : son statut de courtier indépendant alors que ce sont plutôt les agents généraux qui sont légions ici. Sous l'appellation de « courtier non lié », enregistré à la FINMA, Eeckman Art & Insurance a pu protéger farouchement son indépendance.

Un autre avantage tient dans le fait qu'Eeckman Art & Insurance agit comme souscripteur et conçoit des contrats d'assurance sur mesure qu'elle va placer auprès des grandes compagnies d'assurance. Ce modus operandi a pour conséquence immédiate d'offrir à ses clients des solutions adaptées et une relation contractuelle en leur faveur.

La force de sa réputation confère aussi à Eeckman Art & Insurance une légitimité autant vis-à-vis des compagnies d'assurance que de ses assurés, collectionneurs privés, galeries ou institutions.

L'expertise d'Eeckman Art & Insurance lui permet également d'offrir une palette de services connexes - conseil en prêts lors d'expositions, orientation dans les cas d'héritage d'œuvres d'art, séances d'information destinées aux banquiers privés...- et la force d'un réseau tissé au fil des années.

Courtage indépendant, souscription, réputation, réseau assurent les meilleurs services et rassurent une clientèle suisse exigeante et discrète. Résultat : le bouche à oreille fonctionne et Eeckman Art & Insurance se fait un nom dans le milieu feutré de l'art genevois. A suivre.

**La force de sa réputation confère aussi à Eeckman Art & Insurance une légitimité autant vis-à-vis des compagnies d'assurance que de ses assurés, collectionneurs privés, galeries ou institutions.**

**-/ Its fantastic reputation also gives Eeckman Art & Insurance vits rightful place among insurance companies, policyholders, private collectors, galleries and centres.**



Sophie Bouvier - Ausländer



E. Vandamme

*its independence under the "unconnected broker" title registered at FINMA. Another advantage is that Eeckman Art & Insurance acts as a policyholder and drafts bespoke insurance contracts with major insurance companies. The immediate result of this modus operandi is providing clients with appropriate solutions and a contractual relationship in their favour.*

*Its fantastic reputation also gives Eeckman Art & Insurance its rightful place among insurance companies, policyholders, private collectors, galleries and cultural institutions.*

*Eeckman Art & Insurance's expertise enables it to provide a wide range of related services - loan advice for exhibitions, guidance in artwork inheritance, information sessions for private bankers...- and the benefit of a network built over the years.*

*Independent brokering, policy holding, reputation and network ensure the best services and reassure discerning and discreet Swiss clients. The result: word of mouth works and Eeckman Art & Insurance has made a name for itself in the premium world of Genevan art. To be continued.*

**Eeckman Art & Insurance**  
Rue Rodolphe-Toepffer 8, Genève + 41 22 310 79 69  
art@eckman.ch www.eeckman.ch