



# Marc Hemeleers

## Eeckman Art & Insurance

“La relation que nous entretenons avec les collectionneurs est déterminante, exaltante et valorisante.”

PAR CHRISTOPHE DOSOGNE

**L'Eventail – Il semblerait qu'une faible part seulement des œuvres d'art soient aujourd'hui assurées. Votre secteur serait-il à ce point atone ?**

**Marc Hemeleers** – Ce que nous constatons, c'est d'une part la “politique de l'autruche” pratiquée par certains collectionneurs et, d'autre part, la peur de la fiscalité. Or, la seule question objective est la suivante : “Mon patrimoine représentant un actif financier, que se passerait-il si cet actif disparaissait ? Puis-je le supporter ou dois-je transférer ce risque financier à un assureur ?” Par ailleurs, la transparence s'installant inexorablement dans nos sociétés, il faut en prendre son parti et structurer pour mieux transmettre. Sur ces deux points, je suis persuadé qu'il y aura de moins en moins de freins à s'assurer pour des raisons de discrétion, comme il y aura de plus en plus de personnes désireuses de protéger un actif financier prenant chaque jour plus de valeur.

**– Confirmez-vous la tendance actuelle qui s'oriente vers une certaine démocratisation de l'assurance en art ?**

– En effet, les taux ne sont pas très élevés, entre 1 et 3%. En d'autres mots, l'assureur table sur le fait qu'il n'y aura qu'un à trois sinistres totaux sur mille ans. L'autre tendance est une forte pression sur les primes par un certain nombre d'acteurs financiers qui “font de l'assurance” et tentent de prendre des parts de marché au rabais, dans une approche réduite au court terme. En la matière, notre plus-value est renforcée dans la mesure où nous avons la responsabilité de faire le tri parmi ces assureurs émergents.

**– Une option en valeur agréée est-elle indispensable ?**

– L'option en valeur agréée est un des éléments essentiels du contrat d'assurance, car il rend la valeur d'assurance indiscutable en cas de sinistre. Lorsqu'on voit la difficulté à fixer la valeur de certaines œuvres, autant le faire à la sous-

cription du contrat et non au jour du sinistre, dans un contexte émotionnel souvent intense. Beaucoup de choses sont possibles lorsque la confiance existe. En l'occurrence, la relation que nous entretenons avec les collectionneurs est déterminante, exaltante et valorisante. Notre marque, notre valeur ajoutée, notre spécificité, l'engagement que nous avons dans notre projet d'entreprise nous rendent fondamentalement différents. En matière d'assurance de patrimoine culturel ou artistique, Eeckman a toujours été considéré comme un *thought leader* à même de satisfaire à des standards ultra professionnels (conformité, technologie, réseaux sociaux...) en ne perdant pas de vue la relation *intuitu personae*, par essence unique, qui fait le sel et l'intérêt de notre métier.

[WWW.EECKMAN.EU](http://WWW.EECKMAN.EU)

**EECKMAN**   
art & insurance