



Alain Spruyt

We bekijken verzekeringen als een butlerservice

Eén van de discreetste spelers in de kunstwereld is de Antwerpse verzekeringsmakelaar Alain Spruyt. De knowhow die hij met zijn kantoor Driesassur in de wereldwijde diamant- en juwelensector opbouwde, zet hij nu in de kunstsector in. Van hier tot in Los Angeles.

TEKST: **THIJS DEMEULEMEESTER** PORTRET: **GUY KOKKEN**

De miniatuurhelikopter op zijn kantoor in Antwerpen hangt er niet toevallig: Alain Spruyt is een 'frequent flyer' en zelf helikopterpiloot sinds 15 jaar. Dat kan ook moeilijk anders met zijn 13 Driesassur kantoren in 9 landen. "Mijn grootvader richtte het op in 1949, toen hij van Nederland naar België verhuisde. Hij werkte voor een zekere Driessen, die zijn eigen verzekeringskantoor Driessen Assurantien had. Toen mijn grootvader de zaak overnam, vond hij het belangrijk om de naam te behouden voor de zeven klanten die hij toen had. Zonde. Maar toen ik 15 jaar geleden het plan had om eindelijk de naam te veranderen, sprak ik er enkele Antwerpse klanten in de diamantsector over aan. Ze antwoordden allemaal hetzelfde: 'We thought you were smarter.' Dus is de naam nog steeds dezelfde. We hebben er leren mee leven."

Wat wél veranderd is, is het businesskaartje. Wie de zaak al langer kent, zal zich misschien nog 'de man met de revolver' herinneren die bij Driesassur tot 15 jaar geleden op de rolluiken én op de visitekaartjes stond. Een nogal agressief personage met daaronder de slogan 'We Insure You Against Them'. Spruyt: "Dat werkte enorm goed: mensen wisten wat we deden: hen beschermen tegen alerhande bandieten. Tot ik eind jaren 90 op een diner in Moskou mijn kaartje aan een potentiële klant gaf. Hij nam een schaar en knipte de gewapende man er meteen af. 'Als je Rusland levend wil buitenkomen, dan kan je maar beter geen kaartjes afgeven waarop iemand onder schot wordt gehouden,' zei die. Kort daarna gingen de Twin Towers tegen de vlakte bij een terroristische aanval. De slogan werd plots nogal ongepast. Nu is het 'We Insure the Most Beautiful Valuables in the World'. Het toont ook onze internationale ambitie."

Khmer

Alain Spruyts vader, Eric, maakte naam als Belgische makelaar, gespecialiseerd in de diamant- en juweelwereld. Toen Alain in 1985 in de zaak

Het opmerkelijkst zijn de kunstenaars in de klantenportefeuille van Spruyt. "Ze zijn de blinde vlek van de kunstwereld."

stapte, was er net een golf van Indische zakenlui die zich in Antwerpen kwamen vestigen. "Ik kon het goed met die mensen vinden en ik begon verzekeringen voor hen af te sluiten. Eerst heel kleinschalig, maar dat veranderde snel. Beetje bij beetje begonnen hun firma's te groeien. En op korte tijd was hun stempel op de wereldwijde diamantmarkt groot. Toen die Indische diamantairs een filiaal startten in New York of Israël, vroegen ze mij ook om dat te verzekeren. Zo kon ik, samen met hen, mijn kantoor internationaliseren. Omdat ze mij vertrouwden, introduceerden zij me ook bij nieuwe klanten. En telkens als ik op een plek in de wereld 50 klanten had, voornamelijk uit de diamantsector, opende ik er een nieuw kantoor. Intussen staat de teller op 13 filialen. We verzekeren nu bijvoorbeeld 80 procent van de klanten van De Beers, de wereldwijd actieve diamond trading company. In de diamantsector zijn we marktleider, maar in de kunstsector - een relatief nieuwe categorie - is er nog groeimarge."

Alain Spruyt komt nochtans uit een verzamelaars- en kunstmilieu. Als kind verzamelde hij al verwoed postzegels en munten, als volwassene kocht hij aanvankelijk antieke zilveren doosjes uit de 18e en 19e eeuw. "Mijn echte kunstcollectie startte ik met hedendaagse fotografie, waarvan er een paar werken bij ons op het kantoor in Antwerpen hangen. Ik combineer die foto's thuis met Khmer-sculpturen, precolumbiaanse beelden, sculpturen uit de antieke oudheid en Thaise primitieve kunst. En natuurlijk ook hedendaagse kunst, in al zijn verschijningsvormen. Heel eclectisch, maar dat zit een beetje in de familie."

LA-topartiesten verzekerd

Via zijn cliënteel in de diamantsector rolde Alain Spruyt de laatste jaren ook binnen in de kunstwereld. Die diamantairs bleken namelijk zelf verzamelaars van hedendaagse kunst en de verzekering voor die collecties vertrouwden ze mettertijd ook toe aan Driesassur. Ook de belangrijkste galeries in België zijn intussen klant bij hem. Maar het opmerkelijkst zijn de kunstenaars in de klantenportefeuille van Spruyt. “Ze zijn de blinde vlek van de kunstwereld,” vindt hij. “Via mijn klanten kreeg ik bijvoorbeeld de kans om Amerikaanse topartiesten te verzekeren. Binnen het jaar was er in een atelier in Los Angeles een enorme complexe schade. Omdat we deze wereldberoemde klant zo goed konden helpen, ging onze naam als een lopend vuurtje doorheen de kunstkringen in LA. Op twee jaar tijd haalden we de meeste levende topartiesten binnen bij Driesassur. Je moet weten: die artiesten bouwden allemaal ongelooflijke kunstcollecties op. Ze ruilden eigen werk tegen dat van collega’s en bouwden zo een immense verzameling op, die snel tientallen miljoenen euro’s kan waard zijn.” Dat is al eens de moeite om te verzekeren. Vraag maar aan Rosemarie Trockel: een Duitse kunstenaar die privéverzameling met hoofdzakelijk geruilde kunst in 2016 vlammen opging, waaronder een Warhol. Haar collectie werd geschat op 30 miljoen euro. Was zij goed verzekerd geweest, dan was ze nu miljoenen euro’s rijker. Al brengt dat de verwoeste kunstwerken uiteraard niet terug.

Calder per helikopter

Naast artiesten zijn ook private kunstverzamelaars klant bij Spruyt. Soms via kunsthandelaars, soms via de diamantwereld, maar meestal via mond-aan-mond-reclame komen ze bij Driesassur terecht. Het kantoor is zeker niet de bekendste kunstverzekeraar van België. Maar Driesassur pakt de zaken radicaal anders aan. “Bij ons draait het puur op reputatie, niet op marketing of op mondaine events. Ik wil het persoonlijker en vertrouwelijker aanpakken. Wij bekijken verzekeringen als een butlerservice: we zijn er als u ons nodig heeft. We hebben natuurlijk best wat koopkracht: Lloyd’s geeft me de volmacht om in naam van de verzekeraar tot 50 miljoen euro

“Als men mij zou vragen om de muurschildering van René Magritte in het Casino van Knokke te verzekeren, zou ik toch even moeten nadenken.”

“Als klanten hun werk van Louise Bourgeois van de ene plek naar de andere willen versassen, kunnen we dat zonder probleem voor hen verzekeren. Van haak tot haak.”

te onderschrijven. Dat is echt nodig in het segment waarin we werken. We hebben klanten die verschillende buitenverblijven, een boot en een privéjet hebben. Als zij hun lievelingswerken van de ene plek naar de andere willen versassen, kunnen we dat zonder probleem voor hen verzekeren, zonder dat ze er iets voor moeten doen.” Het strafte dat Driesassur tot nu toe verzekerde, was een transport van twee gigantische Calder sculpturen voor een klant die in de bergen woont. “De logistiek omtrent het vervoer was een ramp vanwege de ligging. Dus stelde ik voor om ze, hangend aan een helikopter, van de ene plaats naar de andere te laten transporteren. Iedereen keek me raar aan, maar het bleek de snelste, veiligste en goedkoopste oplossing.”

Kunstverzamelaars die bij Driesassur aankloppen, krijgen altijd de vraag om een inventaris voor te leggen. “Ze vragen ons om een offerte te maken voor hun collectie ‘van een 30-tal werken’. Als we dan komen de inventaris opmaken, blijken het er wel 70 te zijn: mensen hebben de neiging om hun verzameling te onderschatten. Onze klanten zijn door kunst gepassioneerd, zoals wij. We begeleiden hun parcours, tot en met de administratie. Dat is vaak hun zwakste kant en onze sterkste troef. We luisteren naar hen, zodat we een product op maat kunnen leveren. De waarde van de verzameling schatten, is ook een heikel punt. Sommige mensen zijn echt wel oververzekerd door collega’s, zeker als blijkt dat er vervalsingen in collecties hangen. We proberen de reële waarde in te schatten en te verzekeren, met de hulp van externe experts.”

Modigliani op het toilet

Het belangrijkste voor Alain Spruyt is het contact met de verzamelaar. Dat is voor hem al een belangrijke factor in zijn risico-inschatting. “De manier waarop die persoon met kunst omgaat, is doorslaggevend voor onze samenwerking. Als iemand een schilderij van Modigliani op het toilet of in zijn slaapkamer hangt, dan weet ik dat die persoon verliefd is op zijn kunstcollectie. Dat is een goed teken. Als je hun duurste kunstwerk meteen al ziet, als je de voordeur opendoet, dan hebben we met een trofeeënjager te maken. Voor een makelaar als ik vergt dat een andere aanpak.

“Mensen hebben de neiging om hun verzameling te onderschatten.”

Alain Spruyt is relatief recent actief als verzekeraar in de kunstsector. Maar echt onnatuurlijk voelt het niet aan voor hem. Het helpt natuurlijk dat hij zelf een grote liefhebber - lees verzamelaar - is. “Ik kan een mondje meespreken over antiek, over 19e eeuwse kunst (de passie van mijn vader), over moderne kunst, hedendaagse kunst en zelfs digitale kunst. Ik ga naar zoveel mogelijk beurzen, zowel in de kunst- als diamantsector, om te voelen wat er in de markt speelt.” Het helpt ook dat in Spruyts familie enkele belangrijke kunsthandelaars rondlopen: zijn tante is Véronique Bamps, de Belgische specialist in antieke juwelen. Zij exposeert haar stukken van onder meer Tiffany, Van Cleef & Arpels of Cartier op beurzen van het kaliber Tefaf, Masterpiece en de Biennale des Antiquaires. Haar broer is Patrick Berko, de Brusselse kunsthandelaar, gespecialiseerd in Europese 19e-eeuwse kunst. Ze zijn uiteraard via ons verzekerd.”

Magritte in Knokke

Musea verzekeren is niet Spruyts core business. En als verzamelaars met musea willen samenwerken voor bruiklenen, is Driesassur op zijn hoede. “We hebben daarvoor een gespecialiseerde advocaat in huis. Het gebeurt vaak dat er schade is aan een werk tijdens het transport van en naar een museum. Dus in plaats dat de verzamelaars een contract tekent met het museum, bereiden wij die bruikleen helemaal voor op contract. Zo is het waterdicht en is er geen betwisting bij schade door derden, bijvoorbeeld art handlers. Ik snap dat verzamelaars hun werken graag willen uitleenen aan prestigieuze instituten. Maar dan moet je ook van die musea verwachten dat ze er alles aan doen om die werken in goeie omstandigheden te beveiligen of te transporteren. Wij zorgen ervoor dat de werken verzekerd worden onder de polis van de klant, maar het museum betaalt hiervoor de premie. Zij strubbelen uiteraard tegen, maar we onderhandelen totdat de deal rond is. Daar-

“Als iemand een schilderij van Modigliani op het toilet of in zijn slaapkamer hangt, dan weet ik dat die persoon verliefd is op zijn kunstcollectie.”



voor dient een butler ook.’

Of er kunstwerken zijn die onverzekerbaar zijn? Een Leonardo Da Vinci bijvoorbeeld? “We kunnen alles verzekeren tot 400 miljoen euro of meer, als dat moet,” zegt Spruyt. “Maar alles hangt af van de manier waarop met dat werk wordt omgegaan. Kunstwerken op papier zijn bijvoorbeeld heel fragiel. Maar we verzekeren bijvoorbeeld wel een hele belangrijke privécollectie oude boeken. Die man bewaart zijn topstukken in een geklimatiseerde kluis, zijn huis is helemaal beschermd tegen vochtproblemen. Het calamiteitenrisico bij hem is zeer klein. Maar als men mij zou vragen om de muurschildering van René Magritte in het Casino van Knokke te verzekeren, zou ik toch even moeten nadenken. Wat als het gebouw verkocht wordt? Of dat werk? We hebben een gelijkaardig voorval gehad met een enorme muurschildering van Basquiat in de States. De muur werd verkocht, moest afgebroken worden en elders terug opgebouwd worden. Dat is gelukt: zo’n uitdaging gaan we graag aan. Onlangs kregen we ook de aanvraag voor de verzekering van een werk, dat op het kunst- en muziekfestival Burning Man stond: een extralarge kunstwerk gemaakt van een soort papiersnippers. Dat werk is intussen verkocht aan een klant van ons, die het ergens op een openbare plek in een stad wil zetten. De kans op schade is immens groot, maar we hebben toch weer een oplossing gevonden. Ik ben van mening: ofwel verzekert je iets goed, ofwel verzekert je het helemaal niet.”

Meer weten

Contact

www.driesassur.com
Quinten Matsijslei 12
Antwerpen
alain@driesassur.com
www.driesassur.com