

Come assicurare l'arte

IN ITALIA IL MERCATO DELL'ARTE È ANCORA SOTTOASSICURATO. LE STRATEGIE DI AXA ART ILLUSTRATE DAL DEPUTY GENERAL MANAGER BRUNO GALEAZZI

L'opera d'arte è per sua natura un bene infungibile, che spesso combina un valore affettivo ad un'importante componente economico-commerciale soggetta agli sbalzi del mercato, ultimamente evidenti soprattutto per l'arte contemporanea. Quest'ultima, oltre a subire maggiormente variazioni di valore, merita una particolare attenzione per quanto riguarda la valutazione dei materiali utilizzati, alcuni dei quali altamente deperibili, che subiscono il lavoro del tempo e degli agenti esterni. Per questo, il supporto assicurativo deve essere ancor più mirato, competente e caratterizzato da una elevata componente di assistenza e di servizio. Valori sui quali poggia la strategia di Axa Art, società interamente dedicata al mondo dell'arte. In Italia il settore sta attraversando una fase di stasi, spiega **Bruno Galeazzi**, deputy general manager di Axa Art Italia. "L'attuale andamento

Bruno Galeazzi, deputy general manager di Axa Art Italia



LA PARTNERSHIP CON ASSI/ART

Axa Art ha siglato, nel novembre scorso, un accordo di partnership con assi/ART wholesale broker, brand di Steffano Group, per rendere disponibile l'assicurazione Fine Art anche al di fuori dei canali specialistici, attraverso le attività di coordinamento, controllo ed assistenza garantite dal ruolo del wholesaler. A cominciare dalla "stima accettata" che permette di stabilire, di comune accordo tra le parti, il valore al momento della sottoscrizione grazie alla rete di esperti d'arte di cui dispone Axa Art, evitando contestazioni in sede di liquidazione sinistri.

del mercato è caratterizzato da instabilità dei valori delle opere, incremento dei furti e dei falsi. L'esigenza di coperture dedicate e di competenze ed elevata specializzazione, che consentano di mitigare i rischi di cui sopra, sono senza dubbio le principali necessità che riscontriamo e alle quali cerchiamo di dare risposte concrete, precisa Galeazzi. L'elemento fondamentale è rappresentato dall'elevata specializzazione che consente di integrare la competenza assicurativa con servizi specialistici di prevenzione e conservazione, tanto per la clientela privata quanto per quella istituzionale. Per questi ultimi, abbiamo realizzato nel 2008 un nuovo servizio dedicato di loss prevention denominato Grasp (Global Risk Assessment Platform). Con Grasp valutiamo il sito espositivo e le sue principali aree di criticità, identificando e suggerendo, in un survey report, i possibili interventi migliorativi."

Una nicchia con potenzialità

Con sede a Colonia, Axa Art è presente oggi in più di 10 paesi, in Italia si avvale di un organico composto da tecnici assicurativi ed esperti dell'arte. La distribuzione si avvale di una rete di agenti plurimandatari e broker, che operano

con il supporto formativo della compagnia. Con il Gruppo Axa invece esiste un rapporto di collaborazione, che prevede il supporto riassicurativo, la competenza specialistica sia in fase assuntiva che di gestione sinistri. "I clienti privati di maggiore interesse si collocano nella fascia alta, almeno 500.000 euro di patrimonio liquido, aggiunge Galeazzi. Si tratta di un target con grandi potenzialità, ma che spesso non trova sul mercato coperture assicurative adeguate ai loro reali bisogni. Talvolta troviamo polizze globali fabbricate, che non affrontano alcune problematiche specifiche, come i danni accidentali, coperte invece dai nostri prodotti. L'offerta Axa Art abbraccia tutti i bisogni di coloro che operano nel mondo dell'arte, dai più semplici ai più sofisticati, con servizi ad altissimo valore aggiunto, difficilmente ottenibili da compagnie generaliste. Queste ultime hanno certamente le disponibilità, ma non il tempo, la passione e le competenze da dedicare per affrontare temi che non rientrano nel loro core business".

R.C.