



El seguro de Obras de Arte, un negocio que **ENAMORA**

El seguro de las Obras de Arte es un negocio atractivo para los que se dedican a él. Aunque reconocen que no es grande, tiene poca siniestralidad porque sus propietarios aman sus piezas y las cuidan para evitar que tengan ningún percance. Se trata de un nicho de mercado al que cuesta acceder, pero que da sus recompensas cuando se está dentro porque es un negocio rentable y permite fidelizar mucho al cliente.



El negocio de los seguros de Obras de Arte tienen un atractivo añadido: la belleza del objeto asegurado. De hecho, los corredores que se dedican a este sector son aficionados al arte. Rafael de la Hera, director de [Poolsegur Correduría de Seguros](#), dice que “me parece un negocio atractivo porque me permite estar en contacto con el interesante mundo de las obras de arte. En el aspecto profesional, estar especializado te ayuda en tu día a día como corredor”.

Otra peculiaridad, como indica Matxalen Cruz de Llano, subdirectora técnica del ramo de Transportes y Aviación de [Mapfre España](#), es “la relevancia que adquiere tener contactos para acceder a determinadas colecciones con un importante tamaño. Tanto el corredor como la compañía, deben tener contactos de galeristas, autores, agentes gestores, comisarios de exposiciones... Es un negocio en el que cuesta entrar y conseguir una cartera”.



Se trata —en opinión de Eva Peribáñez, suscriptora senior de Arte y Clientes Privados de **Hiscox**— de apostar por este negocio como un nicho, que es lo que ha hecho Hiscox. “Para nosotros es fundamental y, obviamente, es atractivo y rentable. Pero hay que tener claro que se trata de un negocio muy particular porque cuando hablas de los coleccionistas, tenemos que ser conscientes de que es una parte muy querida de su patrimonio que, obviamente, tienes que ayudarles a proteger”.

A lo que añade Jordi de Nadal, director de Arte y Coleccionistas del **Grupo VG Europe**, que “el seguro de Arte nos permite ser corredores en nuestra esencia. Porque nos ganamos la confianza del cliente para ofrecerle un producto que él, casi ni se imagina que necesita. Se consigue una confianza más amplia que en otros ramos. Por eso es tan importante conocer muy bien el producto que vas a asegurar para establecer una buena relación con el cliente”.

Poca siniestralidad en el seguro de Arte

En el mundo del seguro del Arte hay dos tipos de clientes. Por un lado, está el coleccionista privado y, por otro, las instituciones. En el caso de los primeros, Rafael de la Hera piensa que “no están muy predispuestos a asegurar sus obras de arte. No ven la necesidad del seguro, a veces por la discreción y a veces por la fiscalidad. Por



Rafael de la Hera



Matxalen Cruz de Llano



Jordi de Nadal



Eva Peribáñez

eso hay que descubrirle esa necesidad y a ayudarle a que lo contrate”.

La causa de que no sean propensos al aseguramiento es, según Eva Peribáñez, “porque afortunadamente no hay mucha siniestralidad, sobre todo en los coleccionistas privados”. Esto es debido, como indica Jordi de Nadal, a que “el propietario va a hacer lo imposible por no poner en riesgo el objeto asegurado. Eso también hace que sean más reacios al aseguramiento. Pero hay que decirles que el seguro no protege la obra en sí, porque es única, sino el esfuerzo que ha hecho el propietario para conseguir la obra. Algo que sí les convence”.

De la Hera incide en que el nicho de mercado de los corredores está más “en las colecciones empresariales que han requerido un esfuerzo. Porque en las colecciones de patrimonios familiares de años es muy complicado conseguir asegurarlas ya que, a veces, no tiene tanta liquidez como para poder mantener un seguro de Obras de Arte. En el mundo del arte, nos quedamos con las colecciones, con los museos, con las grandes exposiciones. Pero detrás también están los restauradores, galeristas, marchantes, transportistas... una serie de profesionales, que el corredor debe conocer para ofrecer un asesoramiento óptimo al cliente. Debemos decirle a quién puede recurrir en un momento determinado cuando necesita un restaurador, un transportista, un almacenaje... A veces el cliente lo desconoce”.



Las colecciones importantes precisan de una póliza aislada

Las primas van en proporción del valor y del riesgo que se esté asegurando. Peribáñez afirma que “no es lo mismo una obra de arte que está colgada en una pared de una vivienda o de un museo en donde aparentemente el riesgo es mucho menor, que aquella que se cede y que hay que manipularla, embalarla, transportarla... En la estimación de la prima también influye la naturaleza de la obra, si es frágil o no”.

“Tanto el corredor como la compañía, deben tener contactos de galeristas, autores, agentes gestores, comisarios de exposiciones... Es un negocio en el que cuesta entrar y conseguir una cartera”.
Matxalen Cruz de Llano

A veces, los coleccionistas individuales pueden estar confiados en que su seguro de Hogar cubre esas obras de arte. Cosa que en la mayoría de las ocasiones no es así, a no ser que se traten de pólizas de Hogar especialmente diseñadas para altos patrimonios.

La suscriptora senior de Arte y Clientes Privados de Hiscox señala que “al final, es más labor del corredor que de la compañía ofrecer al cliente lo mejor en cada caso. Si tienes delante un coleccionista con una colección estupenda y dispone de una póliza de Hogar muy simple, se puede encontrar con problemas en la cober-

tura a no ser que el arte lo tenga bien protegido con otro seguro y ante cualquier problema en su vivienda, esté perfectamente cubierto. Hay productos de Hogar adaptados a las necesidades de este tipo de clientes con posesiones de obras de arte, que necesitan una protección óptima. Mezclar o no ambas coberturas dependerá del tipo de póliza que se quiera contratar”.

El director de Poolsegur Correduría de Seguros cree que “a nivel de asesoramiento del corredor, si el coleccionista es pequeño es conveniente tenerlo asegurado en una póliza complementaria porque no es muy práctico hacerle una póliza para muy pocas obras de arte. Pero para una colección de arte, es recomendable que tenga su póliza específica, con sus cláusulas correspondientes, para evitar problemas”.

A lo que De Nadal añade que “además del volumen, depende del tipo de actividad que se hace con la colección. Aunque sea una colección pequeña, si se realiza préstamos a instituciones es conveniente hacer un seguro específico. Para saber cuál es el seguro más adecuado, la conversación inicial que tienes con el cliente acostumbra a ser bastante larga y el asegurado se sorprende del tipo de preguntas que haces”.

Lo que no cabe duda, y así lo atestiguan los participantes convocados por PymeSeguros a esta mesa redonda, es que el negocio es rentable tanto para las aseguradoras como para los corredores y se fideliza mucho al cliente. Además es un ramo con una frecuencia de siniestralidad poco elevada. Otro aspecto diferente es que es un mercado pequeño porque en España hay muy poco coleccionismo.

Rafael de la Hera también hace hincapié en la peculiaridad del cliente. “Siempre tienes que estar cerca de él porque los coleccionistas están permanentemente comprando obras de arte. En cualquier parte del mundo y a veces con unos requerimientos de capital muy importantes, que precisa de aseguradoras y reaseguradoras”. A lo que Eva Peribáñez apunta que “es un cliente que requiere una mayor ca-

lidad de servicio y quiere que las cosas se le hagan en el momento”.

Un objetivo difícil de cumplir, como señala Cruz de Llano, “si no se tiene un conocimiento de Arte y de los valores convenidos. Cuando las obras no son muy conocidas, es difícil que se consiga eso de una forma ágil”.

¿Cómo se establece el valor de una obra de arte?

La clave del seguro de Arte es establecer el valor de la obra. Normalmente el cliente da un precio y las aseguradoras y los corredores, como intermediarios, dilucidan si es razonable y acorde con la pieza. La subdirectora técnica del ramo de Transportes y Aviación de Mapfre España comenta que “hay que tener en cuenta que el valor de una obra de arte depende de la situación en la que se encuentre y de si ha salido a subasta...”. Algo en lo que coincide Peribáñez: “Los cuadros están vivos porque dependiendo de las circunstancias del mercado, el valor puede subir o bajar. Eso nos lleva a la necesidad de estar continuamente actualizados”. En este sentido, De la Hera dice que “los corredores tenemos que tener cuidado porque somos un primer filtro. El valor de la obra puede ser declarado o convenido. Si se opta por un valor convenido, la aseguradora se está comprometiendo muy seriamente”.

Aunque Matxalen Cruz de Llano explica que “la prima también va en función de ese valor convenido. Eso hace que tanto los coleccionistas privados como las sociedades propietarias de colecciones busquen algo ecuánime”. Otra cosa buena de establecer el valor convenido, continúa Cruz del Llano es que “no existe infraseguro. Pero hay que tener cuidado en los siniestros con el presunto riesgo moral”.

El posible infraseguro que se pueda producir, según la suscriptor senior de Arte y Clientes Privados de Hiscox, “es más por desconocimiento. Porque a lo mejor un cliente determinado no ha estado al tanto de si ha cambiado el valor de una obra de su propiedad. Pero no hay un infraseguro de manera consciente”.

Al mundo de la valoración del arte también está ayudando las nuevas tecnologías. El director de Arte y Coleccionistas del Grupo VG Europe comenta que “con Internet tienes una serie de información de la que hace 10 años no disponías. Con la Ley de Transparencia, ahora se tiene que publicar los valores de adquisición. La técnica para determinar el valor es por analogía con otras obras de arte que han tenido un valor realizado. También influye el estado de



“El seguro de Arte nos permite ser corredores en nuestra esencia. Porque nos ganamos la confianza del cliente para ofrecerle un producto que él casi ni se imagina que necesita”. Jordi de Nadal

conservación y la autoría pero siempre hay un margen porque estás tratando con una obra de arte única y ahí es donde entra la flexibilidad de las aseguradoras o de los propios corredores. Pero ni es absolutamente subjetivo ni es totalmente objetivo porque no estás con objetos seriados”.

La fluctuación del valor de una obra, lleva consigo un cambio en la prima. El cliente puede comunicar un incremento o una reducción del capital asegurado en cualquier momento. Aunque Jordi de Nadal explica que “el mercado del arte viene marcado por el ritmo de las subastas y solo hay dos importantes al año”.



“Hay que conocer todos los actores que participan en el sector para ofrecer un asesoramiento óptimo al cliente. Debemos decirle a quién puede recurrir en un momento determinado cuando necesita un restaurador, un transportista, un almacenaje... A veces el cliente lo desconoce y el corredor le asesora”.

Rafael de la Hera

que los corredores de seguros deben pelear permanentemente debido a su temporalidad.

Problemas en los siniestros parciales

Un punto conflictivo en este negocio es con los siniestros parciales. En ellos se ofrece la indemnización por la pérdida de valor de la pieza y la restauración de la obra dañada. Existen casos concretos de parejas o conjuntos de piezas que cuando una de ellas sufre un

deterioro o una ruptura, el conjunto puede sufrir un demérito del 50 o del 60%, aunque se restaure la pieza rota y ésta quede bien.

El director de Poolsegur Correduría de Seguros dice que “a veces, puede haber algún problema para establecer las pérdidas en un siniestro parcial porque hay muchas subjetividades. ¿Qué demérito o depreciación ha sufrido una obra después de un siniestro? Es algo relativo e interpretable. Es una negociación entre la aseguradora y el propietario de la pieza dañada”. Aunque en el tema de instituciones avaladas, como un museo, Cruz de Llano afirma que “prácticamente no se discute nada porque tienen un equipo de profesionales que realiza esa labor”.

La realidad, según Peribáñez, “es que siempre se buscan fórmulas para que el cliente al final quede satisfecho y la aseguradora también. Para ello, hay que acudir a los profesionales que entienden de esa obra y que pueden justificar de alguna manera que esa pérdida de valor es la real y llegar a un acuerdo entre distintos profesionales. Al final la póliza tiene que servir para que el cliente quede satisfecho si tiene un problema. Son contadas las ocasiones en las que se intenta tener un enriquecimiento injustificado”.

A pesar de estos posibles inconvenientes, Jordi de Nadal piensa que “disponer de un buen seguro es una muy excelente carta de presentación. Si un coleccionista quiere dejar la obra en una colección estelar y dispone de un buen seguro, la institución que lo va a recibir, va a estar tranquila”.

Por otra parte, cuando los que se hacen cargo del seguro son las instituciones a las que se cede la obra, la suscriptora senior de Arte y Clientes Privados de Hiscox indica que “el propietario exige que sea su aseguradora y su corredor los que aseguren el préstamo porque si no, no la ceden. Confía en ellos y sabe cómo van a responder en el momento que haya un problema”.

Como cada obra de arte necesita un experto, el restaurador lo elige el asegurado. Aunque como dice Rafael de la Hera, “muchas

veces, hay coleccionistas que te piden consejo porque como las aseguradoras y los corredores conocemos el sector del arte, sabemos quién está especializado en cada material. Los grandes museos tienen sus departamentos de restauración y eso es intocable. La cosa se complica un poco para el seguro cuando la obra es extranjera, porque lo normal es que se quiera restaurar en su país”.

Pero Eva Peribáñez apunta que “siempre que se nos presente un presupuesto de restauración razonable, no hay problema. En el caso de que la aseguradora estime que ese presupuesto puede ser elevado, se pide alternativas. Se busca otro experto que dé su opinión. En la mayoría de los casos, coinciden. Obviamente, cuando te estás enfrentando a valores importantes de obras de arte todo lo que va relacionado con el posible daño a esa obra va a ser elevado. Pero las restauraciones sorprenden, porque no son caras. A veces, el gasto de llevar la obra y el traslado es más que el propio trabajo en la pieza”.

Precisamente en el transporte de la obra se ha concentrado mucha siniestralidad. Por eso De Nadal aconseja “utilizar transportistas especializados para evitar que ocurra el siniestro en la manipulación de la obra. Hay aseguradoras que tienen una serie de transportistas aprobados y otras que en cada transporte te van diciendo los requisitos que se tienen que cumplir. Mi opinión es que deberíamos ir a la lista de transportistas aprobados y revisados cada año, es mejor para nosotros”.

Un negocio mayoritariamente nacional

El negocio de Obras de Arte está sustentando netamente por el mercado nacional ya que cada persona elige asegurar su colección en el país donde tiene la residencia habitual. Otra cosa es, como señala De la Hera que “sea un negocio internacional. El mercado de obras de arte es global, se ceden a exposiciones por todo el mundo y puedes estar asesorando museos de cualquier país”.

Precisamente, el mundo del coleccionista particular es el más

atractivo para los corredores porque es más estable y no tienen que luchar por conseguir una exposición itinerante. La colección propia del museo, en muchas ocasiones, está asegurada por el propio Estado en el caso de los museos nacionales y en otras, no necesariamente las aseguran. Sí lo hacen con las exposiciones temporales porque reciben obra de un tercero.

Por eso, no hay muchos corredores especializados en este ramo. Pero, como explica Peribáñez, “es un negocio que



“En los siniestros parciales hay que acudir a los profesionales que entienden de esa obra y que pueden justificar de alguna manera que esa pérdida de valor que se dice es la real”. Eva Peribáñez

puede ser accesible para cualquiera en un momento determinado. Por ejemplo, cuando el museo o el centro cultural de un pueblo hace una exposición y tiene necesidad de asegurarla se recurre a la persona de confianza más cercana, que es el corredor local que lleva los seguros del Ayuntamiento. Por eso, siempre hay mediadores no especializados que lo trabajan de manera esporádica”.

CARMEN PEÑA

FOTOS: IRENE MEDINA

Para leer más sobre la mesa redonda [pulse aquí](#)

