

RISQUES D'EXCEPTION

« Art et assurance, je joue sur les deux tableaux »

Souscriptrice chez Hiscox, Anne-Claire Bisch allie chaque jour sa passion de l'assurance à son amour de l'art, avec quinze millions d'euros au bout de son stylo.

Que ce soit dans son bureau strasbourgeois qu'elle occupe trois jours sur cinq ou à Paris au siège d'Hiscox, Anne-Claire Bisch ne sait jamais où sa journée la mènera. Dans un manoir du XVIII^e, dans une collection privée sur les bords du lac Léman ou dans le salon d'une retraitée éprise de porcelaines ? Chaque jour s'ouvre comme une page de roman pour la jeune souscriptrice en habitation haut de gamme et objets d'art.

Avec pour armes sa solide culture générale, son non moins solide pouvoir de souscription et, en prime, un humour à toute épreuve, Anne-Claire Bisch doit faire face à toutes les situations. Répondre à l'interrogatoire serré d'un staff d'avocats américains fraîchement débarqués. Devancer l'imagination débordante de certains clients : « Et si ma bonne frotte le petit bronze, là, et lui enlève sa patine, suis-je couvert ? », « Et si j'offre des bijoux à ma maîtresse, pourriez-vous

les garantir à mon nom, avec une clause d'assurance pour compte par contrat séparé ? » Des situations rocambolesques, elle en égrène indéfiniment, rappelant qu'elle doit toujours parer avec sérieux à toute exigence. Et de raconter celle d'un client qui, au moment de souscrire, lui déclare le plus sérieusement du monde : « Il y a un dernier point sur lequel je serai inflexible !

Mon bouledogue doit impérativement être mentionné en clause supplémentaire sur mon contrat, faute de quoi, je ne signerai pas, car il fait partie intégrante de la famille ! » Une maîtrise en histoire de l'art, un troisième

CE QUE J'APPRÉCIE

« L'alliance de la culture générale et de la technique de l'assurance. Ma capacité de décision, qui me met en constante situation de performance. »

CE QUE JE REGRETTE

« Dans mon domaine, le ressenti du marché reste personnel. Il est parfois difficile de le transposer dans des rapports codifiés, pourtant indispensables dans le métier d'assureur. »

TENDANCE

Année record en 2006 : Christie's France a réalisé 46 adjudications pour 208,8 M€, en hausse de 75 %, les ventes de Sotheby's Paris sont en progression de 43 %, Drouot de 18 % à 500 M€ et Artcurial de 29 % à 100,5 M€.

cycle en droit et sciences sociales, des stages chez les plus grands réassureurs allemands, mais aussi suffisamment de qualités humaines pour accompagner le courtier et son client dans une démarche souvent exceptionnelle lui ont donné l'ouverture d'esprit nécessaire pour « comprendre la nature des valeurs qui me sont confiées », des biens hors normes, dotés d'une valeur autant affective que spéculative...

Anne-Claire Bisch se trouve placée face à deux types d'interlocuteurs : les courtiers du Grand Est et leurs clients fortunés, qui lui confient parfois leurs secrets. « Je connais leur train de vie, leurs goûts, l'emplacement de leur coffre-fort... » Elle assiste les courtiers, parfois des petits cabinets qui entretiennent des relations de confiance très étroites avec leurs clients. « Quand le courtier m'appelle, il m'apporte une affaire, mais, surtout, il m'amène quelqu'un de très important pour lui. Sur ces très gros risques, les courtiers ont besoin d'être accompagnés, de se sentir soutenus. »

Celle qui éprouve du plaisir à « protéger du beau et du prestigieux », n'hésite pas à recourir au deuxième degré pour maintenir une distance

entre les fastes d'une clientèle de luxe et la réalité. Cela ne l'empêche pas, par souci professionnel et par pur plaisir personnel, de suivre l'actualité artistique. Aucun catalogue ne lui échappe, ni aucune exposition ou foire d'art contemporain de la région. Cette veille du marché est primordiale pour celle dont la fonction exige une très grande réactivité : il lui faut souvent prendre des décisions dans les 24 ou 48 heures. ●

MARIE LUGINSLAND, À STRASBOURG

AVIS D'EXPERT

PATRICK DAYEN, commissaire chez Drouot, expert d'ArtConseilExpertise SARL

« Des débouchés pour les amateurs d'art »

- Alors qu'autrefois il était rare de rencontrer des assureurs maîtrisant la partie juridique contractuelle de l'assurance et ayant des connaissances en art, de plus en plus de jeunes détiennent une double formation.
- Les compétences des assureurs restent essentielles lors de l'établissement du contrat, même s'ils ne détiennent pas de fonction d'expertise.
- Je suis favorable à la spécialisation et satisfait de voir des jeunes s'intéresser à l'art. Alors que les débouchés sont peu nombreux dans cette discipline, l'assurance peut ouvrir des perspectives intéressantes.

Si Anne-Claire Bisch devient la confidente de certains clients, c'est parce qu'elle éprouve « du plaisir à protéger du beau et du précieux ».