

Familie *vermogen* 2018

TRANSPARANTIE

Thomas Paardekooper

tweede generatie van het familiebedrijf

Paardekooper Private Insurance



Verzekeren kost geld maar  
kan kapitalen schelen



# Familie *vermogen*

Bob Ernst • Corné Brouwers • Reinier Russell • Jurgen Geerlings • Martin Eleveld • Paul Koster • Quirijn Bongaerts • Maartje van Casteren • Nout Wellink • Marc Temme • Joes van Berkel • Marnix van Rij • Vincent Oort • Jan Nieuwenhuizen • Peter Kavelaars • Cees Goosen • Arnold van der Smeede • Raya Oranje • Hans Galavasi • Arjo de Jong • Thomas Paardekooper • Frans Sonneveldt • Desire van Beelen • René de Zwaan • Wouter Weijand • Peter Cornelius • Gertjan van der Baan • Aart Bakker • Herman Hazewinkel • Berry van Kollem • Steven van Eijck • Peter de Keizer • Evert van Os • Reyer Hulstein

---

# Curriculum Vitae

**Thomas Paardekooper, tweede generatie van het familiebedrijf Paardekooper Private Insurance te Bilthoven.**

Het verzekeringskantoor richt zich op het verzekeren van vermogende particulieren, ondernemers en families.

Th omas is sinds 2011 betrokken bij het familiebedrijf en tevens mede-eigenaar. Daarvoor werkte Th omas als relatiemanager bij private bank Th eodoor Gilissen. Hij studeerde economie in Rotterdam en volgde aansluitend een master Bedrijfskunde aan de Universiteit Nyenrode.

In 2013 is Paardekooper een van de mede-initiatiefnemers van het Private Insurance Network. Dit betreft een uniek samenwerkingsverband van vijf gespecialiseerde verzekeringskantoren, gevestigd in zowel Nederland als België. De samenwerking wordt verder onderstreept in het gemeenschappelijke volmacht bedrijf: Private Insurance Assuradeuren.



---

# Verzekeren kost geld, maar kan kapitalen schelen

De term *Private Cliënts* is inmiddels een gangbaar begrip in Nederland. Banken, vermogensbeheerders, accountants, fiscalisten en advocaten richten zich op deze bijzondere clientèle. De meeste aandacht gaat veelal uit naar het ‘belegd vermogen’ met als eerste prioriteit het behoud van het opgebouwde kapitaal. Bescherming van het (fysieke) bezit blijft veelal onderbelicht. Zorgvuldig opgebouwd rendement kan echter als ‘sneeuw voor de zon’ verdwijnen als de verzekeringssituatie tekort schiet. Bijzondere bezittingen verdienen bijzondere aandacht én expertise. Welkom in de wereld van Private Insurance.

## **Onbewust behoefte aan Private Insurance**

Veruit de meeste verzekeraars zijn gericht op het verzekeren van modale bezittingen. Zowel de producten als het serviceniveau zijn hier op ingericht. Naarmate een onderneming, een (familie) bedrijf en het bezit groeien, verandert hiermede ook de levensstijl en inherent hieraan ook de dagelijkse risico's. Vaak zijn polissen jaren geleden tot stand gekomen bij verschillende instanties en lopen deze inmiddels uit de pas met de werkelijke situatie. Om een eventuele mutatie of schadegeval snel te kunnen melden blijkt in de praktijk echter dat een bank of verzekeraar soms lastig bereikbaar is en wordt het contact als onpersoonlijk ervaren.

Als er vervolgens bijvoorbeeld meerdere auto's komen, een kunstcollectie wordt opgebouwd of een tweede huis in het buitenland wordt aangekocht, zijn er bij de meeste verzekeraars beperkte tot geen mogelijkheden om dit soort niet-alledaagse bezittingen goed

Verzekeren kost geld, maar kan kapitalen schelen

te verzekeren. Er spelen grotere belangen en risico's. Men realiseert zich dat men de desbetreffende adviseur of maatschappij is ontgroeid en dat men niet meer op dezelfde golf lengte zit. De risico's worden te groot of zijn te complex.

### **Kwaliteit is abstract, totdat men de voordelen ervaart**

De essentie van verzekeren ligt in de gedachte om geen financieel risico te lopen dat men zelf niet kan of wil dragen. Maar als er iets gebeurt, dan dient het wel goed en snel geregeld te worden. Dat is uiteindelijk hét moment van de waarheid. Bij calamiteiten, bijvoorbeeld na een grote brand of inbraak, wil men niet ook nog eens in de clinch komen te liggen met een verzekeraar. 'Te laat merkt men dan wat kwaliteit is en ervaart men het verschil tussen 'jarenlang premie betalen' of 'verzekerd zijn'.

### **Vermogende particulieren hebben andere verzekeringsbehoeften**

Vermogende particulieren en families hebben doorgaans andere verzekeringsbehoeften. Een uitvaart, fiets, huisdier of rechtsbijstand hoeven veelal niet meer verzekerd te worden. Dit financiële risico kan immers zelf goed gedragen worden. Naast het *niet* verzekeren kan ook gekozen worden om kleinere schades zelf te dragen door bijvoorbeeld hogere eigen risico's te kiezen. Zo geniet men wel een kwalitatief hoogwaardige dekking bij calamiteiten én kan ook een lagere premie worden gerealiseerd. In beleggingstermen: meer rendement.

### **Overwegingen om bepaalde zaken wel / niet te verzekeren**

De meeste objecten uit mijn kunstcollectie zijn uniek, moet ik mijn kunstcollectie überhaupt wel verzekeren? Moet ik mijn nieuw aan-

gekochte auto nog wel ‘allrisk’ verzekeren? Dit zijn vaak gehoorde overwegingen. De keuze om de auto wel/niet allrisk te verzekeren heeft ons inziens te maken met een andere component; de premie. Staat de te betalen premie in verhouding tot de risico’s? Meestal is de meer premie voor de casco-dekking vrij gering en hierdoor kiezen de meeste mensen er toch voor om hun auto allrisk te verzekeren.

## **Verzekeringsoplossingen**

Onderstaand een aantal voorbeelden die veelal minder bekend zijn;

- Het vakantiehuis in het buitenland in Nederland verzekeren.
- Maatwerkdekkingen voor een omvangrijke kunstcollectie of autocollectie.
- Mogelijkheden tot het verzekeren van een naderende belastingclaim van erfrecht.
- Een verzekering van een autoverzameling met één WA-dekking voor de gehele collectie.
- De mogelijkheid tot het verzekeren van de dagwaarde van een auto (in plaats van een veel te hoge cataloguswaarde).

## **Het verzekeren van een grote kunstcollectie**

Kunstverzamelaars met een omvangrijke en kostbare collectie blijken soms, vanwege de hoge jaarlijkse kosten, helemaal niet verzekerd te zijn. Alles verzekeren of helemaal niets verzekeren zijn echter twee uitersten. Bij grotere kunstcollecties zijn er vaak maatwerk mogelijkheden om tot een gepaste oplossing te komen. Soms kan een beperkte dekking uitkomst bieden. Voorbeelden hiervan zijn; restoration-only, first-loss, ‘brand’ of ‘locatie’ dekking. Ook kan gekozen worden om het ‘diefstalrisico’ of de ‘waardevermindering’ uit te sluiten.

Wanneer een collectie een erfenis betreft kan de verzekeringsbehoefte anders liggen. De behoefte bij de

erfgenamen ligt meestal op behoud en het beheer van de collectie. Zo kan bijvoorbeeld het

Verzekeren kost geld, maar kan kapitalen schelen

verzekeren van het ‘diefstalrisico’ minder relevant zijn. Immers, als een erfstuk wordt gestolen wordt er waarschijnlijk geen nieuw object aangekocht en derhalve is de behoefte aan schadevergoeding minder noodzakelijk. Een tweede aspect is dat erfgenamen vaak de intentie hebben om de erfstukken binnen de familie te houden. Hierdoor is dekking tegen ‘waardevermindering’ ook veelal minder relevant. Verkoop van de kunstobjecten zal waarschijnlijk toch niet plaatsvinden. Bij omvangrijke collecties kan derhalve gekozen worden om specifieke elementen uit te sluiten waardoor tevens een lagere premiestelling gerealiseerd kan worden.

### **Uitgelicht; Het verzekeren van een belastingclaim**

Bij vererving dient binnen ca. 8 tot 12 maanden na overlijden erfbelasting betaald te worden. Die bedraagt na aftrek van de vrijstelling ca 20% van het vermogen als het wordt overgedragen aan de kinderen. Maar als het vermogen belegd is in bijvoorbeeld aandelen of onroerend goed of anderszijds geïnvesteerd is, kan het ‘illiquide’ zijn. Dit kan overigens nog versterkt worden als de financiële markten tijdelijk in mineur zijn. Indien het vermogen hierdoor beperkt of in het geheel niet beschikbaar is, kan het moment waarop erfbelasting verschuldigd is, uiterst ongelegen komen. Het is dan plezierig om gedwongen verkoop uit te kunnen sluiten middels een belastingvrije uitkering uit een overlijdensrisicoverzekering. Deze verzekering kan voor een tijdsperiode naar eigen keuze van 3, 5, 10 jaar of langer afgesloten worden. Het verzekerde bedrag kan binnen enkele weken na overlijden al worden uitgekeerd. Het familiekapitaal blijft op deze simpele wijze gehele intact.





Providence Capital is een onafhankelijk multi-family office, dat zich richt op cliënten met een vermogen vanaf € 5 miljoen.

Maatwerk en een hoog serviceniveau staan voorop bij de 80 DGA's, families en stichtingen, die door 20 professionals worden bijgestaan.

Naast vermogensbeheer en strategisch advies kan ook de financiële administratie worden gevoerd. Tevens vervult Providence Capital een coördinerende rol bij de verwijzing naar specialisten op terreinen als notariaat, fiscaal recht en accountancy.

Dit boek is geschreven door 30 experts die een reeks vraagstukken behandelen rondom het aansturen van een vermogen.

---

Providence Capital

Meerweg 7

1405 BA Bussum

035-6926755

[Providencecapital.eu](http://Providencecapital.eu)

## Familie *vermogen* 2018

### **TRANSPARANTIE** **Thomas Paardekooper** **tweede generatie van het familiebedrijf** **Paardekooper Private Insurance**

Opdrachtgever	Providence Capital
Samenstelling	Reyer Hulstein
Redactie	Connie Kadlecek, Wouter Weijand
Fotografie	Shutterstock
Vormgeving	Coco Bookmedia
Druk	Wilco   Boeken & Tijdschriften
ISBN	978-94-91838-61-3

Providence Capital Family Office BV en Providence Capital NV staan geregistreerd in het Handelsregister respectievelijk onder nummer 32142197 en 32108496. Naast een vermogensbeheer- en trustvergunning van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) en De Nederlandsche Bank (DNB), beschikt Providence Capital over een ISAE 3402 Type 1 rapport.

De waarde van uw beleggingen kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst. De informatie in deze publicatie is voor een deel verkregen van derden. Hoewel wij van mening zijn dat de informatie betrouwbaar is kunnen we de juistheid of volledigheid ervan niet garanderen. We kunnen geen enkele aansprakelijkheid aanvaarden voor onjuiste of onvolledige informatie verkregen van derden.

©2018 Providence Capital. Alle rechten zijn voorbehouden.

---

**Providence Capital**  
Meerweg 7  
1405 BA Bussum  
Nederland  
+31(0)35 6926 750  
[info@providencecapital.eu](mailto:info@providencecapital.eu)