

Haasnoot & Adriaanse Nieuwsbrief Nr. 11

Voor u ligt de nieuwe nieuwsbrief van Haasnoot & Adriaanse. Onze onderneming is gespecialiseerd in de waardering en overdracht van assurantieportefeuilles van financieel dienstverleners en is geassocieerd aan **Bureau D & O**. Wilt u deze nieuwsbrief niet meer ontvangen, dan kunt u zich onderaan deze nieuwsbrief afmelden.

Afkoop portefeuillerechten zal vaker voorkomen

Voor een groot aantal financiële producten geldt er met ingang van 1 januari 2013 een verbod op provisie. Voor financiële producten die op 1 januari 2013 al waren afgesloten mag de aanbieder provisie blijven betalen. In de toelichting heeft de minister aangegeven dat deze mogelijkheid niet komt te vervallen indien de bestaande verzekeringsovereenkomst wordt aangepast. Bijvoorbeeld doordat een mutatie wordt doorgevoerd of een bijstorting plaatsvindt. Wij signaleren dat er aanbieders zijn die overgaan tot het afkopen van toekomstige provisierechten. De ene keer gebeurt dit omdat men de samenwerking met het intermediair op een bepaald gebied wil beëindigen, een voorbeeld hiervan is Argenta. De andere keer wil men de samenwerking behouden maar de toekomstige provisierechten afkopen. Voorbeeld hiervan is SNS-Reaal en Regiobank met afkoop van provisie rondom fiscaal gefaciliteerde spaarproducten. Haasnoot & Adriaanse verwacht dat meer aanbieders deze optie zullen overwegen. Bij de aan- en verkoop van portefeuilles is het goed om op de hoogte te zijn van deze ontwikkeling.

Actuele ontwikkeling met betrekking tot vraag en aanbod

Sinds het provisieverbod van kracht is constateert Haasnoot & Adriaanse dat de vraag naar assurantieportefeuilles is toegenomen. Kennelijk zoekt de markt naar compensatie voor het volledig wegvallen van afsluitprovisie welke terugval nog niet met feebeloning gecompenseerd kan worden. Men zoekt met name schadeportefeuilles. Indien u een vrijblijvend gesprek bij ons op kantoor wilt over verkoop van uw portefeuille c.q. kantoor of aankoop daarvan kunt u met ons contact opnemen via info@habv.nl.

Meer aandacht voor privacy

Het verbod op provisie is niet alleen een kwestie van een andere vorm van financiering van de werkzaamheden van het intermediair. Het gaat veel meer om het scherper definiëren van de financieel dienstverlener als adviseur, die voor en namens de klant optreedt. Deze ontwikkeling leidt tot herbezinning op onderwerpen als portefeuillerechten en samenwerkingsovereenkomsten. Wij signaleren dat ook hierbij steeds nadrukkelijk het vraagstuk van privacy aandacht krijgt waarbij een van de vragen is of het nog bij deze nieuwe positionering van het intermediair past dat een adviseur in samenwerking met de aanbieders, zonder toestemming van zijn klant de volledige klantgegevens, inclusief eventuele vertrouwelijke informatie, overdraagt aan een andere financieel dienstverlener. Het komt nu in zeer veel gevallen voor dat de overdracht van een portefeuille, of gedeelte van de portefeuille, plaatsvindt aan een adviseur die de klant in het geheel niet kent. Haasnoot & Adriaanse verwacht dat in de komende jaren een ontwikkeling zal komen, waarbij in het kader van de overdracht van een portefeuille, of een gedeelte daarvan, consumenten, wier gegevens worden overgedragen, hiervoor eerst om toestemming moet worden gevraagd. Dit ligt juridisch anders indien er een overdracht van aandelen plaatsvindt. Indien deze ontwikkeling zich daadwerkelijk doorzet zal dit het verkoopproces veranderen. Zonder overigens dat dit per definitie direct invloed hoeft te hebben op de waarde van de onderneming.

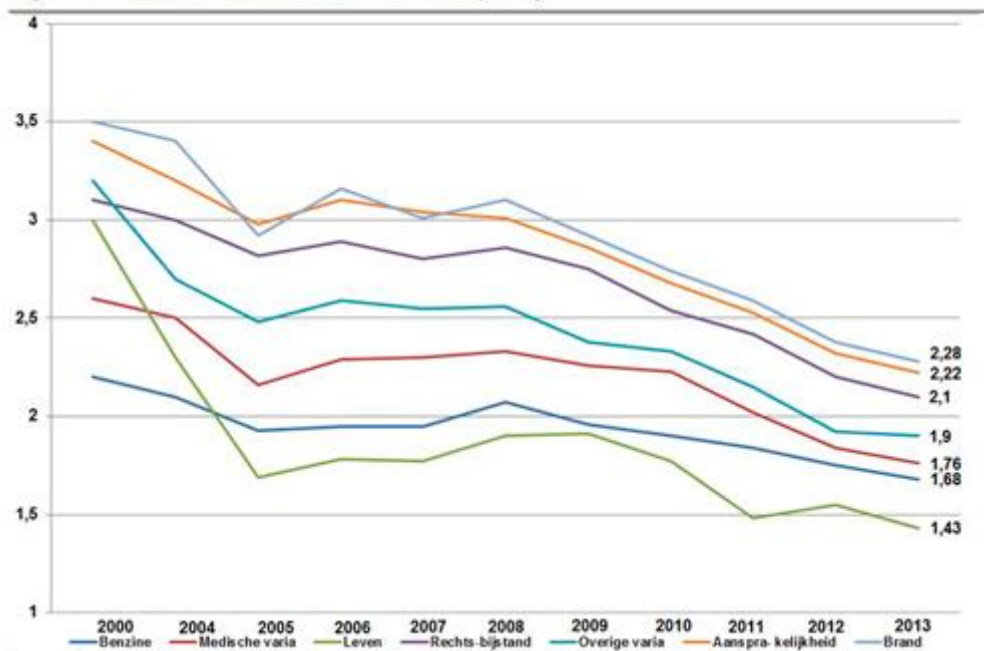
Waardeontwikkeling genuanceerd bezien

Een gemiddeld cijfer kan illustratief zijn, maar ook tot misverstanden leiden. Iemand die in het verkeer op een snelweg zowel 140 als 60 km per uur rijdt kan een keurig gemiddelde hebben van 100 km per uur maar toch een bekeuring oplopen. Kortom gemiddelden zeggen niet alles, maar wel iets. Bureau D & O voert al meer dan 10 jaar periodiek onderzoek uit naar de waarde van portefeuilles. Recent heeft Bureau D & O weer een interessant rapport uitgebracht waarin de actuele waardes van de verschillende portefeuilleonderdelen zichtbaar worden gemaakt, maar ook aan welke aspecten van een portefeuille 'de markt' op dit moment een belang toekent die

de waarde van de portefeuille verhoogt en aan welke aspecten de waarde verlagen. Het rapport is te bestellen via de volgende link. <http://www.deno.nl/producten/waardering-van-assurantieportefeuilles-2013>

Interessant in het rapport is de waarde die gemiddeld door de jaren heen aan de verschillende branches wordt toegekend. Met toestemming van Bureau D & O laten wij een van de grafieken uit dit rapport zien:

Figuur 11 Gemiddelde factor voor waardebeoordeling



Te zien is dat sinds 2000 de waarde, berekend via de factormethode, vrijwel onafgebroken daalt. Als Haasnoot & Adriaanse herkennen wij deze ontwikkeling als beeld hoe de markt 'gemiddeld' oordeelt over de prijsvorming rondom portefeuilles.

Tegelijkertijd is het nu juist de taak van de adviseur, die namens de verkoper optreedt, om binnen de markt te zoeken naar juist die belangstellenden die bereid zijn een prijs te betalen die ligt boven hetgeen de markt gemiddeld bereid is te betalen. Omdat je maar van één partij de belangen kan dienen is Haasnoot & Adriaanse van oordeel dat adviseurs op het gebied van aan- en verkoop van assurantieportefeuilles, maar ook van ondernemingen in het algemeen, slechts voor één partij zouden moeten werken en ook door die partij betaald zou moeten worden. Slechts in het geval dat echtelieden of zakenpartners uit elkaar gaan is in de optiek van Haasnoot & Adriaanse bemiddeling mogelijk omdat het in die gevallen geen zin heeft dat verkoper en koper lijnrecht tegenover elkaar staan. Weliswaar lopen ook in die gevallen de belangen van de scheidende partners uiteen, maar er is ook een gezamenlijk belang namelijk het ontvlechten van de samenwoning/samenwerking waardoor bemiddeling mogelijk gewenst is.

Samenwerkingen

Haasnoot & Adriaanse constateert dat veel assurantieadviseurs behoefte hebben aan (een vorm van) samenwerking met een collegakantoor en/of serviceprovider. De traditionele samenwerking met de verzekeraars wordt in veel gevallen minder en behoort soms zelfs tot het verleden terwijl de behoefte aan contact en overleg blijft bestaan of zelfs toeneemt. Haasnoot & Adriaanse komt graag in gesprek met intermediairs die een vrijblijvend gesprek willen aangaan bij ons op kantoor over vormen van samenwerking. U kunt uw interesse kenbaar maken via info@habv.nl.