

Haasnoot & Adriaanse Nieuwsbrief Nr. 10

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.

2013 nadert met rasse schreden.....!

Zeker is dat u zich na 1 januari a.s. rechtstreeks door uw klant moet laten belonen als u adviseert op het terrein van levensverzekeringen, waar onder ook uitvaartpolissen en pensioenen, hypotheke en AOV-verzekeringen. Voor velen is dat nieuw omdat provisie tot nog toe de enige inkomstenbron was. Het gevolg is dat u straks concurrentie op prijs krijgt van collega's die nu nog volgens het oude beloningssysteem werken. U dient straks uzelf en uw dienstverlening te verkopen in plaats van een product! U ontkomt er straks niet aan om de kerncijfers van uw onderneming vast te stellen om te kunnen beoordelen welke dienstverlening u na 1 januari a.s. wilt voortzetten en voor wie. De actuele vraag daarbij is of u al uw bestaande klanten kan blijven bedienen, zo ja op welke wijze en ook hoe u nieuwe klanten kunt binnenhalen? Willem Haasnoot en Astrid van de Bovenkamp van D&O Personele Diensten kunnen u op 10, 11 of 12 december a.s. in een middagvullend programma op inspirerende locaties in IJmuiden (Holiday Inn aan het strand), Eindhoven (Evoluon) of Lage Vuursche (Ernst Sillem Hoeve) een aanzet geven waar te beginnen:

- Hoe zien de kerncijfers van uw bedrijf er uit?
- Op welke wijze meet u welke klant u van dienst kunt zijn en welke niet?
- Hoe stelt u een uurloon voor uzelf of een medewerker vast?
- Hoe reageert uw personeel op de veranderingen? Etc.

[Meer informatie en inschrijven IJmuiden, maandag 10 december >>](#)

[Meer informatie en inschrijven Eindhoven, dinsdag 11 december >>](#)

[Meer informatie en inschrijven Lage Vuursche, woensdag 12 december >>](#)

Ontslag personeel

De actuele marktomstandigheden betekenen voor veel intermediairs een druk op de omzet en daarmee op het resultaat. De grootste kostenpost bij een assuratiekantoor is altijd de post personeel. De beslissing om het personeelsbestand te reduceren wordt vaak vooruitgeschoven. Meestal wil men geen afscheid nemen van personeel waarmee men jarenlang gewerkt heeft maar ook verkeert men vaak in de veronderstelling dat het ontslag van medewerkers leidt tot het betalen van een hoge ontslagvergoeding.

Met betrekking tot ontbinding van de arbeidsovereenkomst kan gekozen worden voor de kantonrechter of voor het UWV. De eerste optie leidt tot een beslissing van de kantonrechter waarin al dan niet tot ontbinding wordt besloten. In geval van ontbinding zal in de regel een ontslagvergoeding worden toegekend op basis van de kantonrechtersformule. Per 1 januari a.s. gelden hiervoor nieuwe regels. Wanneer men kiest voor een ontslagvergunning door het UWV is er in beginsel geen sprake van een ontslagvergoeding. De werkgever kan het verzoek voor de vergunning indienen om bedrijfseconomische redenen waarbij vanzelfsprekend wel dient te worden aangetoond dat de financiële of bedrijfseconomische toestand van het bedrijf de aanvraag rechtvaardigt. Indien ook aan de overige voorwaarden wordt voldaan en er geen opzegverbod geldt, kan binnen een periode van ongeveer 4 tot 6 weken het besluit omtrent het afgeven van de vergunning worden genomen.

Indien u het voornemen heeft om het personeelsbestand te verminderen kan Haasnoot & Adriaanse u bij de aanvraag van een ontslagvergunning ter zijde staan. U kunt voor meer informatie contact opnemen met mr. J.W.J. Adriaanse.

Markt van koop en verkoop assuratiekantoren

Ondanks dat sommigen beweren dat er vandaag de dag geen assuratiekantoren meer verkocht worden of dat de waarde beperkt is, is het tegendeel waar. Tot op de dag van

vandaag doen wij transacties en is er een gezonde vraag naar assurantieportefeuilles c.q. assurantiekantoren. En dat is ook logisch. Een assurantieportefeuille is in zekere zin een schaars goed. Een auto kunt u overal kopen, een assurantieportefeuille moet echter passen bij een koper wat betreft omvang portefeuille, werkgebied, samenstelling portefeuille etc. Uiteindelijk verwerf je klanten die bij je moeten passen. De ervaring leert verder dat de meeste klanten niet dagelijks bezig zijn met hun verzekeringspakket als gevolg waarvan een portefeuille doorgaans ook redelijk stabiel is. Dit zorgt ervoor dat een assurantieportefeuille - een geheel van klanten en polissen - altijd een waarde zal vertegenwoordigen.

Dit alles neemt natuurlijk niet weg dat prijzen kunnen fluctueren. De prijs wordt echter niet alleen beïnvloed door koop en verkoop maar ook door financieringsmogelijkheden.

Als u een gesprek wilt over koop- of verkoop van uw assurantieonderneming kunt u voor een intakegesprek, waarvoor wij geen kosten in rekening brengen, bij ons op kantoor terecht. Belt u met 0297-524820 voor het maken van een afspraak.

Portefeuilles te koop

Op dit moment zoeken wij kopers voor een assurantieportefeuille/assurantiekantoor in de omgeving van Leiden, Amsterdam en Alkmaar en Haarlem. Indien u informatie wilt ontvangen over genoemde portefeuilles/kantoren dient u uw interesse kenbaar te maken via info@habv.nl.

Nieuwe druk uitgave Juridische en fiscale aspecten bij de koop en verkoop van een assurantieonderneming en betaling van de koopprijs in termijnen

De uitgave "Juridische en fiscale aspecten bij de koop en verkoop van een assurantieonderneming en betaling van de koopprijs in termijnen" door mr. J.W.J. Adriaanse is geactualiseerd. In de nieuwe druk is de gewijzigde wetgeving onder andere met betrekking tot de BV en het vervallen van de wetwijziging met betrekking tot de personenvennootschappen opgenomen. U kunt de uitgave bestellen via [deze link](#).

Indien u een gesprek wenst over de zaken die in de uitgave worden besproken of daarover meer informatie wilt hebben, kunt u contact opnemen met mr. J.W.J. Adriaanse.
