

## Haasnoot & Adriaanse Nieuwsbrief Nr.3

### onderwerp

#### Inhoudsopgave

- [Actueel beeld. Nog steeds veel vraag](#)
- [Financiering wordt steeds groter probleem](#)
- [Financiering door verkoper in termijnen](#)
- [Haasnoot & Adriaanse zeer terughoudend met advies over winstrecht](#)
- [Bij vestiging pandrecht komt het nodige kijken](#)
- [Tip: Bij koop uit faillissement kijken of portefeuille of relatiebestand wordt verkocht!](#)
- [Workshop Overname Assurantieportefeuilles en consequenties Wft](#)
- [9 assurantieportefeuilles te koop](#)

Geachte heer Stokvis,

In deze nieuwsbrief van Haasnoot & Adriaanse geven wij u informatie over enkele actuele ontwikkelingen op het gebied van de waardering en bemiddeling in assurantieportefeuilles. Tevens geven wij een kort profiel van 9 portefeuilles waarvoor wij de opdracht hebben deze te verkopen.

#### Actueel beeld. Nog steeds veel vraag

Er is nog steeds een relatief grote vraag naar assurantieportefeuilles die voor het grootste deel bestaan uit schadeverzekeringen. Portefeuilles die voor het grootste deel bestaan uit levensverzekeringen en/of hypothecair krediet op basis van provisie zijn vrijwel niet te verkopen. In ieder geval zijn kopers niet bereid het eventuele terugboekingsrisico voor hun rekening te nemen.

#### Financiering wordt steeds groter probleem

Veel potentiële kopers kunnen kleinere portefeuilles zelf financieren. Dit versnelt het verkoopproces. Bij grotere portefeuilles is externe financiering vaak noodzakelijk. In het huidige economische klimaat wordt dit steeds lastiger. Banken zijn altijd al terughoudend geweest in het financieren van portefeuilles. Maar ook verzekeraars zijn op dit moment zeer terughoudend in het financieren. Daar waar financiering nog plaatsvindt, gebeurt dit bijna altijd uit defensieve overwegingen om de eigen portefeuille te beschermen. In toenemende mate is te zien dat onderhandelingen stranden doordat de potentiële koper de financiering niet rond krijgt.

#### Financiering door verkoper in termijnen

In de praktijk is te zien dat steeds vaker de verkoper zelf als financier gaat optreden. Bijvoorbeeld doordat de koopsom in termijnen door de koper wordt voldaan. Wanneer de koopsom vast staat, maar overeengekomen wordt dat deze in termijnen wordt uitbetaald, dan geldt de hoofdregel dat de verkopende partij toch in het jaar van verkoop in één keer fiscaal dient af te rekenen. Voor de verkoper is dit niet aantrekkelijk omdat dit een forse aanslag op zijn liquiditeiten legt terwijl hij de opbrengst van zijn portefeuille slechts voor een gedeelte heeft ontvangen. Een oplossing kan zijn het voor een aantal jaren vestigen van een zogenaamd winstrecht. Kenmerk hiervan is dat, omdat de jaarlijkse opbrengst vooraf niet exact vaststaat, in het jaar waarin de winsttermijn wordt ontvangen fiscaal afgerekend moet worden.

#### Haasnoot & Adriaanse zeer terughoudend met advies over winstrecht

Haasnoot & Adriaanse is zeer terughoudend met het positief adviseren om de constructie van winstrecht toe te passen. In de praktijk komt het beheer van de portefeuille in handen van de koper die in veel gevallen de provinciale verzekeringen onderbrengt in de eigen volmacht. Gaat alles goed dan kan dit een prima oplossing zijn. Maar komt de verkoper in problemen dan voorzien wij enorme problemen voor de verkoper om het restant van zijn vordering te innen of zijn "oude" portefeuille weer uit de boedel te halen. Verkopers moeten zich vooraf

uitvoerig juridisch laten adviseren voordat zij akkoord gaan met een verkooptraject, waarbij de koopsom op basis van winstrecht wordt voldaan.

### **Bij vestiging pandrecht komt het nodige kijken**

Een assurantieportefeuille kan als zekerheid worden aangeboden bij het verkrijgen van een lening. Omdat de portefeuille in beheer blijft bij degene die het geld leent, zal de financier hier een pandrecht op willen vestigen. Hiervoor zal een pandakte moeten worden opgemaakt. Dat kan via een notaris of onderhands. Bij een onderhandse akte is het wel belangrijk om deze direct te laten registreren bij de afdeling successie en registratie van de belastingdienst. Indien de schuldenaar niet aan zijn verplichtingen voldoet, dan kan de schuldeiser op basis van het pandrecht de portefeuille in het openbaar verkopen. Bedacht moet wel worden dat een dergelijk in het openbaar verkochte portefeuille in de praktijk minder opbrengt dan een portefeuille die in het vrij economisch verkeer wordt verkocht. Voor meer informatie over pandrecht op assurantieportefeuilles kunt u contact opnemen met Mr. J.W.J. Adriaanse van ons kantoor (telefoon 0297-524820 of 06 45 04 66 40) of per mail [ja@habv.nl](mailto:ja@habv.nl)

### **Tip: Bij koop uit faillissement kijken of portefeuille of relatiebestand wordt verkocht!**

Na een faillissement van een financieel dienstverlener zal de curator de portefeuille trachten te verkopen. Indien u overweegt een dergelijke portefeuille te kopen, dan adviseren wij u hele heldere afspraken te maken met de curator wat u nu eigenlijk koopt. Koopt u alleen de portefeuille -of een gedeelte wanneer een verzekeraar zijn portefeuille heeft ingenomen- of ook het exclusieve gebruik van het adressenbestand van het kantoor. Duidelijkheid hierover kan vervelende discussies achteraf voorkomen.

### **Workshop Overname Assurantieportefeuilles en consequenties Wft**

In samenwerking met Bureau D & O organiseert Haasnoot & Adriaanse 8 juli opnieuw een workshop over aandachtspunten bij de overname van assurantieportefeuilles. Naast een uiteenzetting over de eisen uit de Wft komen hierbij onder meer de waardevaststelling en de wijze van financiering aan de orde. Uitgebreidere informatie en een aanmeldingsformulier [vindt u via deze volgende link.](#)

### **9 assurantieportefeuilles te koop**

Via deze nieuwsbrief vestigen wij graag uw aandacht op 9 assurantieportefeuilles waarvoor wij namens de eigenaren als verkopend makelaar optreden. Hieronder vermelden wij de profielen van deze portefeuilles. Indien u serieus interesse heeft in deze portefeuilles, dan verzoeken wij u dit [via deze link kenbaar te maken](#) door uw gegevens te vermelden. U krijgt dan uiterlijk binnen twee werkdagen een verkort verkoopmemorandum van ons op grond waarvan u beter kunt besluiten of de eventuele koop van deze portefeuille wel of niet past binnen uw strategie.

1. Kantoor regio Midden Limburg  
Particulier schadekantoor  
Continuatieprovisie ongeveer € 110.000  
Overname personeel bespreekbaar
2. Kantoor regio Zuid Limburg 1  
All round kantoor, particulier en zakelijk  
Continuatieprovisie inclusief tekencommissie circa € 1.000.000  
Ongeveer 15 medewerkers
3. Kantoor regio Zuid-Limburg 2  
Klein particulier kantoor  
Continuatieprovisie circa € 65.000  
Geen overname personeel
4. Kantoor Zuid-West Friesland  
Klein particulier kantoor  
Continuatieprovisie circa € 35.000  
Geen overname personeel
5. Kantoor Kop van Noord-Holland

Klein particulier kantoor  
Continuatieprovisie circa € 32.000  
Geen overname personeel

6. Kantoor Oosten van het land 1  
Allround kantoor, particulier en zakelijk  
Omzet ongeveer € 900.000  
Administratiekantoor is onderdeel van onderneming

7. Kantoor Oosten van het land 2  
Klein particulier kantoor  
Doorlopende provisie ongeveer € 90.000  
Geen overname personeel

8. Kantoor Noorden van het land  
Allround kantoor, particulier en zakelijk  
Regio Groningen  
Omzet ongeveer € 800.000

9. Kantoor omgeving Rotterdam  
Kleine hypotheekportefeuille  
Doorlopende inkomsten ongeveer € 22.500  
Terugboekingsrisico ongeveer € 14.000  
Ongeveer 450 klanten