

Haasnoot & Adriaanse Nieuwsbrief Nr.4

Aansprakelijkheid kan van verkoper op koper overgaan

Inhoudsopgave

- [Aansprakelijkheid kan van verkoper op koper overgaan](#)
- [Verpest uw eigen markt niet](#)
- [Overdracht van een onderneming](#)
- [Lezing](#)

In deze nieuwsbrief van Haasnoot & Adriaanse B.V. geven wij u informatie over de aansprakelijkheid van door de verkoper gemaakte beroepsfouten en de risico's van het zelfstandig proberen te verkopen van uw portefeuille aansprakelijkheid.

Aansprakelijkheid kan van verkoper op koper overgaan

Een financieel dienstverlener die een fout maakt waardoor de klant schade leidt is in beginsel aansprakelijk voor de schade die uit deze fout ontstaat. Wij geven een voorbeeld. Een klant komt bij een adviseur om zijn pand te verzekeren. De adviseur geeft de klant het advies om het pand te verzekeren voor een bedrag van € 250.000,--. In werkelijkheid is de waarde van het pand € 500.000,--. Bij een schade zal de verzekeraar zich beroepen op onderverzekering. De adviseur kan een verwijt worden gemaakt dat het pand voor een te laag bedrag is verzekerd en zal geheel of gedeeltelijk voor de niet gedekte schade aansprakelijk zijn. Tot zover niets nieuws. Maar hoe zit het nu wanneer de financieel dienstverlener zijn portefeuille verkoopt? Gesteld dat de verzekering ongewijzigd blijft doorlopen. Drie jaar na de portefeuille overdracht ontstaat er brand bij de klant en pas dan blijkt er sprake te zijn van onderverzekering. Is dan de verkopende tussenpersoon aansprakelijk (die heeft immers de oorspronkelijke fout gemaakt) of de verkrijgende tussenpersoon (die heeft immers de fout na overdracht niet geconstateerd en gecorrigeerd). In deze casus moet ernstig rekening worden gehouden dat de financieel dienstverlener die de portefeuille heeft gekocht door de rechter verantwoordelijk wordt gehouden voor de fout. Naar mate de tijd tussen overdracht en de constatering van de fout langer is zal het de nieuwe adviseur ernstiger worden verweten dat deze niet heeft gesignaleerd dat de verzekering niet (meer) passend was voor de klant. Dat geldt bij schadeverzekeringen, maar bijvoorbeeld ook bij vermogensopbouwproducten, waar gaande de looptijd blijkt dat het oorspronkelijk door de klant beoogde doelkapitaal bij lange na niet op einddatum behaald zal worden.

Dit voorbeeld laat zien dat de consequenties van een beroepsfout die door de verkopende partij is gemaakt door het verstrijken van de tijd op de kopende partij kan overgaan. De kopende partij zal zich dus bewust moeten zijn dat hij binnen een redelijke termijn nadat hij de portefeuille heeft gekocht per verzekering moet nagaan of deze nog steeds aansluit bij de actuele situatie van de klant. Dit vraagt tijd en brengt dus voor de kopende partij kosten met zich mee. Een kopende partij doet er goed aan zich dit te realiseren. Een portefeuille waarin de verkopende partij altijd goed heeft geadviseerd en de adviezen ook goed heeft gedocumenteerd, vertegenwoordigt dan ook een hogere waarde dan de portefeuille waarin de adviezen minder zorgvuldig zijn gegeven of waar de motivatie voor de adviezen niet is vastgelegd.

In verband met de aansprakelijkheid van door de verkoper gemaakte beroepsfouten adviseren wij kopers altijd te bedingen dat de verkoper het uitlopprisico van zijn beroepsverzekering voor een bepaalde periode na de overdracht van de portefeuille verzekerd houdt.

Verpest uw eigen markt niet

Helaas maken wij het nog steeds regelmatig mee. Een financieel dienstverlener wil zijn portefeuille verkopen en wil de kosten van een makelaar uitsparen. Vol goede moed wordt dan zelf contact opgenomen met collega kantoren die "zeker" geïnteresseerd zijn in de portefeuille. Soms lukt dit prima. Maar veel vaker gaat het ook helemaal fout. Door een mix van het benaderen van de verkeerde collega's, een te hoge vraagprijs en onvoldoende voorbereiding van het verkoopklaar maken van de portefeuille blijken collega's toch niet geïnteresseerd in de koop van de portefeuille. De verkopende partij besluit op dat moment dan toch maar een makelaar in te schakelen. Als makelaar zien wij dan telkens weer dat de klant zich zelf een slechte dienst heeft bewezen door eerst zelf te proberen de portefeuille te verkopen. De wereld is klein. En direct na de eerste contacten die de verkoper zelf heeft

proberen te leggen, zoekt het in de regio dat "die en die" portefeuille te koop is. Juist omdat de verkoop niet snel gaat en er uiteindelijk een makelaar wordt ingeschakeld krijgt de portefeuille al vrij snel het etiket dat het "onverkoopbaar" is. Geruchten steken de kop op en dit heeft uiteraard een negatief effect op de uiteindelijke verkoopprijs. Natuurlijk is dit een verhaal voor eigen parochie. Maar daarom niet minder waar. Zorg dat tussen het moment dat bekend wordt dat uw portefeuille te koop staat en de daadwerkelijke verkoop een zo kort mogelijke tijd zit. Ons advies is om niet zelf proberen de verkoop te organiseren maar dit uit te besteden aan een makelaar die eerst helpt de portefeuille verkoopklaar te maken en daarna potentiële kopers zoekt zonder dat de identiteit van de verkopende partij bekend is. Die kosten van de makelaar zult u dubbel en dwars terugverdienen door een betere verkoopopbrengst. Hier geldt zeker: goedkoop is duurkoop.

Overdracht van een onderneming

Bij een overdracht van een onderneming is de rechtsvorm van de onderneming van belang. Wordt de onderneming in de rechtsvorm van de eenmanszaak of VOF gedreven, dan leidt de overdracht van de onderneming tot de overdracht van de diverse bedrijfsmiddelen en de eventueel in het bedrijf aanwezige goodwill. Indien daarentegen de onderneming in de rechtsvorm van de besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BV) wordt geëxploiteerd, kan worden gekozen voor het overdragen van de aandelen in de BV of voor de overdracht door de BV van de bedrijfsmiddelen en de eventuele aanwezige goodwill.

De kern van de overdracht van een onderneming wordt gevormd door de essentiële bedrijfsmiddelen van een onderneming. Zaken die niet direct van belang zijn voor de onderneming of die de kopende partij niet nodig heeft of van belang acht, zullen buiten de transactie blijven. Bij een assurantiekantoor is de assurantieportefeuille het belangrijkste bedrijfsmiddel. Deze zal dan ook de kern van de transactie vormen. Daarnaast worden in veel gevallen ook de verzekeringsdebiteuren door de koper overgenomen. Of het pand, de inventaris of andere zaken als software of licenties worden overgenomen hangt af van de transactie en van de intenties die partijen hebben.

De verkoper en de koper moeten overeenstemming hebben over wat de transactie precies omvat en over de prijs. De overeenstemming is het resultaat van de onderhandelingen tussen de verkoper en de koper. De afspraken met betrekking tot de verkoop worden schriftelijk vastgelegd in een overeenkomst. Een goed geredigeerde koopovereenkomst van cruciaal belang is om misverstanden en conflicten bij de uitvoering van de overeenkomst te voorkomen. De levering van de assurantieportefeuille geschiedt door ondertekening van een akte. Dat kan een afzonderlijke akte zijn maar de levering kan ook zijn opgenomen in de koopovereenkomst.

Indien u meer wil weten over de overdracht van een onderneming of wanneer u behoefte heeft aan een advies over overdracht kunt u contact opnemen met mr. Jan W.J. Adriaanse, partner van Haasnoot & Adriaanse BV, onder telefoonnummer 0297-524820 of via email: ja@habv.nl.

Lezing

Willem Haasnoot, partner van Haasnoot & Adriaanse B.V. verzorgt tijdens de Bureau D & O informatieronde door Nederland een lezing over de actuele ontwikkelingen rondom koop en verkoop van assurantieportefeuilles. De heer W. Haasnoot, beëdigd makelaar en taxateur in assurantieportefeuilles zal ingaan op de actuele waardeontwikkeling waarbij hij ook zal ingaan op aandachtspunten bij portefeuilles uit faillissement, de gevolgen van invoering van directe beloning voor de waardeontwikkeling en de methoden van financiering van aankoop. Deelnemers ontvangen zonder bijkomende kosten de publicatie: Waardering van assurantieportefeuilles 2010 ter waarde van € 85.

De	bijeenkomsten	vinden	plaats	op:
<u>15</u>		<u>september</u>		<u>Eindhoven</u>
<u>21</u>		<u>september</u>		<u>Oranjewoud</u>
<u>28</u>		<u>september</u>		<u>Hoewelaken</u>

Indien u deze bijeenkomst wilt bijwonen kunt u zich via één van de bovenstaande links aanmelden.