

Haasnoot & Adriaanse Nieuwsbrief Nr.7

In deze nieuwsbrief van Haasnoot & Adriaanse gaan wij in op enkele actuele ontwikkelingen rondom de waardering van assurantieportefeuilles.

Inhoudsopgave

- [Woekerpolissen](#)
- [Voorstellen tot koop met winstrecht blijven bestaan](#)
- [Eerbiedigende werking bestaande provisierechten](#)
- [Portefeuillerecht in Wft staat niet ter discussie](#)
- [Overdracht individuele pensioencontracten](#)
- [Algemene marktsituatie](#)
- [Samenwerking](#)
- [Te koop zijnde portefeuilles](#)
- [Vragen? Wij bellen u graag terug](#)

Woekerpolissen

De aandacht van de minister, politiek, toezichthouder en media voor de afwikkeling van de woekerpolis-affaire blijft groot. Geconstateerd moet worden dat meer en meer ook aandacht komt voor de positie van de adviseur/bemiddelaar hierin. In de afgelopen weken heeft zowel de minister van Financiën als de AFM op dit punt belangrijke uitspraken gedaan. Samengevat komt het op het volgende neer:

1. Indien een adviseur een klant adviseert een ander financieel product aan te schaffen, dan moet de adviseur de volledige adviesregels van artikel 4:23 Wft volgen. Vanuit het civielrecht is dit ook een aan te bevelen procedure.
2. De adviseur die in het verleden de klant over de aanschaf van een woekerpolis heeft geadviseerd, of de adviseur die deze post heeft overgenomen, dient naar het oordeel van de minister én van de AFM de klant zonder kosten te adviseren over de aanpassing of het oversluiten van de woekerpolis.

Wij adviseren kopers van portefeuilles een goede analyse te maken van de werkzaamheden die, in het kader van de afwikkeling van woekerpolissen, binnen de te koop aangeboden portefeuille nog moeten worden verricht. Er moet rekening mee worden gehouden dat deze werkzaamheden niet, of niet geheel, door de klant gehonoreerd zullen worden. De minister geeft zelfs aan dat 'hersteladvies' niets mag kosten. Dit betekent, dat wanneer deze posten toch worden overgenomen, dit effect moet hebben op de hoogte van de koopprijs.

Voorstellen tot koop met winstrecht blijven bestaan

Het faillissement van Cinjee Advies brengt voor veel ondernemers die hun portefeuille aan deze onderneming hadden verkocht grote zorgen met zich mee. Velen hebben namelijk de portefeuille verkocht op basis van een zogenaamd winstrecht. In plaats van een eenmalige koopsom hebben deze verkopers afgesproken dat zij, gedurende een reeks van jaren, een bepaald percentage van de door de koper uit de verkochte portefeuille in dat jaar ontvangen doorlopende provisie ontvangen. Wij hebben in onze nieuwsbrieven keer op keer gewezen op de risico's van deze constructie. Een dergelijke constructie achten wij alleen verantwoord indien slechts een beperkt deel van de koopsom op deze wijze wordt gefinancierd en alleen wanneer is vastgesteld dat de koper solvabel is. Tot onze verbazing merken wij in onze praktijk dat dit soort constructies nog steeds worden aangeboden, zonder dat lessen worden getrokken uit het eerder genoemde faillissement. Wij blijven dan ook onverminderd waarschuwen om als verkoper niet zonder meer op dit soort aanbiedingen in te gaan. Naast solide zekerheid is een gedegen onderzoek naar de solvabiliteit van de koper essentieel.

Eerbiedigende werking bestaande provisierechten

De minister heeft deze week laten weten te willen overgaan tot volledig eerbiedigende werking met betrekking tot provisierechten van complexe financiële producten die op 1 januari 2013 al zijn afgesloten. Uiteraard heeft dit een positief effect op de waarde van assurantieportefeuilles. Op dit moment is er geen indicatie dat de Kamer dit voorstel van de minister zou willen verwerpen.

Portefeullerecht in Wft staat niet ter discussie

Door verschillende publicaties in de vakbladen is het misverstand ontstaan dat het 'portefeullerecht', zoals in de Wft is opgenomen, ter discussie zou staan. Dit is onjuist. Het Verbond van Verzekeraars bepleit alleen het recht op incasso als onderdeel van de portefeullerechten te schrappen. Inmiddels heeft al meer dan 50% van het intermediair vrijwillig dit incassorecht aan de aanbieder overgedragen. Voor de waarde van een assurantieportefeuille heeft de vraag of een kantoor wel of niet zelf incasseert maar een zeer beperkt effect. De kern van het portefeullerecht bestaat uit de erkenning dat een aanbieder de positie van de bemiddelaar van de klant moet respecteren. Dit onderdeel van het portefeullerecht staat dus niet ter discussie. Inmiddels heeft ook op dit punt de minister aangegeven terughoudend te zijn in een wijziging van de huidige regeling. Wel gaat hij kijken naar het recht op incasso en onderzoekt hij hoe bereikt kan worden dat adviseurs geïnformeerd kunnen worden als een aanbieder rechtstreeks met een gemeenschappelijke klant communiceert.

Overdracht individuele pensioencontracten

Met het oog op de introductie van de nieuwe Wft-vergunning pensioenverzekeringen komen er nieuwe initiatieven in de markt. De initiatieven richten zich op financiële dienstverleners die in het verleden enkele tweedepijler pensioencontracten hebben afgesloten, maar niet het voornemen hebben om een vergunning Wft-pensioenverzekeringen aan te vragen. De initiatieven kenmerken zich door partijen die contracten willen afstoten in contact te brengen met partijen die deze contracten willen overnemen. Het gaat hierbij nadrukkelijk niet om overname van complete portefeuilles. Wij adviseren de overdragende partij, voordat tot overdracht wordt overgegaan, eerst toestemming te vragen aan de betreffende cliënt. Het is niet meer van deze tijd dat, zonder dat de klant hier iets van afweet, een pensioencontract inclusief alle vertrouwelijke bedrijfsinformatie aan een andere partij wordt overgedragen.

Algemene marktsituatie

De algemene marktsituatie rondom koop en verkoop van assurantieportefeuilles is op dit moment fragiel te noemen. Er is een redelijk aanbod van te koop zijnde portefeuilles. Ook zijn er nog kopers op de markt, alhoewel de vraag naar portefeuilles naar onze inschatting wat daalt. Het probleem blijft de financiering van de overname van de portefeuille. Kleine portefeuilles, waarvoor meer kopers in de markt zijn, worden sneller en makkelijker verkocht dan grotere portefeuilles. Ook in 2011 laat de prijs een licht dalende lijn zien. Sinds de invoering van de Wft is te zien dat de waarde van een portefeuille ononderbroken jaar in jaar uit licht is gedaald. Het lijkt er op dat de bodem in dat opzicht nog niet is bereikt. In de komende jaren zal de waardering van een assuratiekantoor meer en meer worden vastgesteld op basis van rendement. Wij verwachten dat, in een situatie waarin de inkomsten volledig uit directe beloning afkomstig zijn, de waarde van een assuratiebedrijf lager zal liggen dan nu het geval is. De situatie zal dan meer gaan lijken op de overdrachten van accountants- en advocatenkantoren.

Samenwerking

In het kader van het verhogen van de efficiëntie en commerciële slagkracht krijgen wij op dit moment veel vragen over mogelijke vormen van samenwerking. Mr. Jan Adriaanse van ons kantoor heeft een grote ervaring in het juridisch goed vastleggen van samenwerkingsvormen. Mocht u overwegen tot een samenwerking over te gaan, dan adviseren wij u om altijd met hem een oriënterend gesprek te voeren. Dit kan u behoeden voor fouten die grote financiële gevolgen kunnen hebben. De gesprekken kunnen naar keuze plaats vinden in Uithoorn, Hoevelaken of bij u op kantoor.

Te koop zijnde portefeuilles

Op dit moment begeleiden wij de verkoop van een aantal portefeuilles. Hieronder treft u in het kort de profielen van enkele van deze portefeuilles aan. Mocht u hierover meer informatie willen ontvangen dan kunt u dat via de betreffende link bij de betreffende portefeuille aangeven.

1. Regio Ede-Veenendaal
 - Traditioneel schadekantoor
 - Ca. € 180.000 doorlopende provisie

- Geen personeel
- 2. Regio Alkmaar
 - Traditioneel assurantiekantoor
 - Veel zakelijke relaties
 - Ca. € 750.000 doorlopende provisie
- 3. Regio Gouda - Rotterdam - Den-Haag
 - Traditioneel assurantiekantoor
 - Ca. € 175.000 doorlopende provisie
- 4. Regio Leiden
 - Primair zakelijk advieskantoor
 - Ca. € 325.000 doorlopende provisie

Mocht u voor een of meer van deze portefeuilles belangstelling hebben, [dan kunt u dit via deze link aangeven](#). Zodra de verkoop van deze portefeuilles start zullen wij u dan aanvullende informatie zenden.

Vragen? Wij bellen u graag terug

Heeft u vragen over de waardeontwikkeling van assurantieportefeuilles? Of vragen over aspecten van aan- en verkoop? Via onderstaande link kunt u aangeven waarover u een vraag heeft. Ook kunt u aangeven op welk nummer wij u mogen bellen. Afhankelijk van de vraag zal Mr. Jan Adriaanse, fiscaal jurist, of Willem Haasnoot, makelaar en taxateur van assurantieportefeuilles contact met u opnemen. Algemene vragen worden zonder kosten beantwoord.

[Via deze link kunt u aangeven waarover u een vraag heeft.](#)
