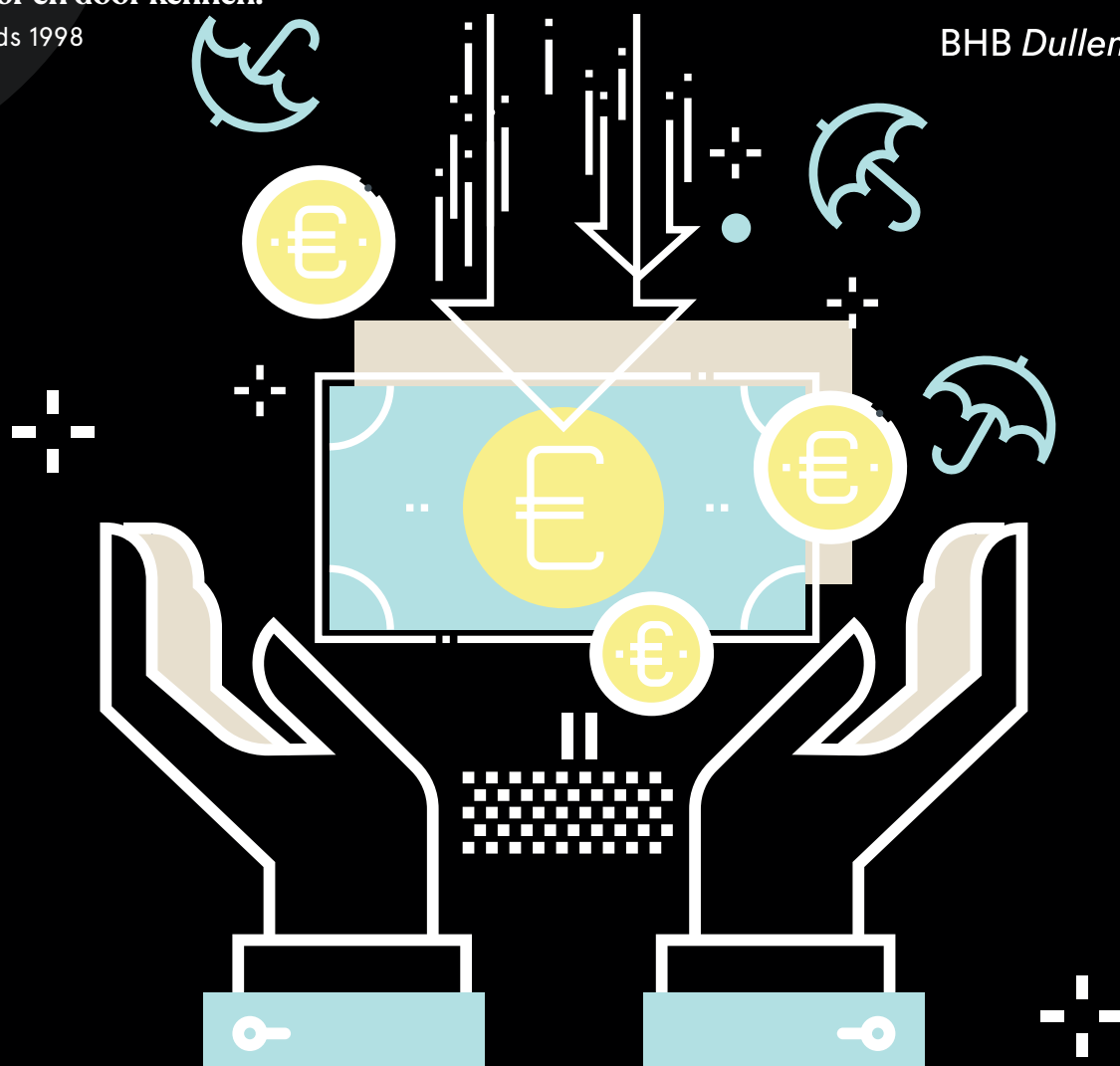


Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHBD

BHB Dullemond



Overnamemonitor

Verzekeringsmarkt

**Overnames binnen het verzekerings-
intermediair in tijden van onzekerheid**

H1-2022

September 2022

Exclusieve uitgave BHB Dullemond

De Overnamemonitor Verzekeringsmarkt H1-2022 (“Overnamemonitor”) is een exclusieve uitgave van BHB Dullemond. Deze Overnamemonitor is vervaardigd door BHB Dullemond op basis van openbaar beschikbare informatie en tracht een zo compleet mogelijk beeld te geven van de overnames binnen de verzekeringsmarkt. Desondanks is het mogelijk dat de informatie geheel of ten dele achterhaald, incompleet of niet (langer) correct is.

BHB Dullemond aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade als gevolg van welk gebruik dan ook van de aangeboden informatie in de Overnamemonitor (via de website van BHB Dullemond of anderszins verkregen). Aan de inhoud van de aangeboden informatie in de Overnamemonitor kunnen geen rechten worden ontleend.

Het auteursrecht van de Overnamemonitor berust bij BHB Dullemond.
Alle rechten voorbehouden.

Voor meer informatie kunt u altijd contact met ons opnemen.

Uitgave BHB Dullemond overnames en advies B.V.

Redactie Wouter van Oversteeg, Maarten Agema

Eindredactie Jorg Quapp

Vormgeving Wim Jansen Design

Publicatie September 2022

**“Een duurzaam
verdienmodel is
cruciaal voor het
bestaansrecht van
het intermediair”**

Introductie



Martine van Eck en Lisette van Gils

De Overnamemonitor Verzekeringsmarkt is een exclusieve uitgave van BHB Dullemond. Het betreft een halfjaarlijks onderzoek waarin een zo compleet mogelijk beeld wordt gegeven van alle overnames en acquisities in de verzekeringsmarkt.

Middels deze Overnamemonitor wordt ook inzicht verkregen in diverse trends zoals prijsvorming, ontwikkelingen en nieuwe toetreders in de markt. De cijfers en trends weergegeven in de Overnamemonitor zijn bedoeld ter bevordering van de transparantie en het inzicht in de huidige én toekomstige ontwikkelingen van het intermediair, volmachtbedrijven en de verzekeringsmarkt als geheel. In deze Overnamemonitor wordt gekeken naar de ontwikkelingen binnen het verzekeringsintermediair over de eerste helft van 2022. Ook komen de ontwikkelingen door de jaren heen aan bod.



ONTWIKKELINGEN 2022

Voorwoord door Jorg Quapp

De veranderende marktomstandigheden houden de gemoederen flink bezig. Oplopende inflatiecijfers na een decennium van expansief monetair beleid, oplopende energieprijzen door geopolitieke spanningen als gevolg van een gewapend conflict op het eigen continent en aanhoudende verstoringen van toeleveringsketens in het verre oosten, zorgen voor een onzekere toekomst.

Inmiddels is het consumentenvertrouwen tot een dieptepunt gedaald en lijkt een recessie onvermijdbaar. Tegelijk is er sprake van een ongekeerde krapte op de arbeidsmarkt en laten de cijfers over het eerste half jaar van 2022 een economische groei zien. In diverse artikelen (o.a. FD, 22-05-'22) wordt gemeld dat de markt voor overnames sterk vertraagt. Deze ontwikkeling lijkt echter aan de markt voor het verzekeringsintermediair voorbij te gaan en van vertraging op de overnamemarkt is vooralsnog geen sprake. Wel lijkt het erop dat er een plateau is bereikt qua aantal transacties. Evenals in eerdere jaren is de eerste helft van het jaar rustiger met minder aantallen en een kleiner dealvolume.

In deze Overnamemonitor gaan we nader in op de impact van deze macro-economische ontwikkelingen op de overnames binnen het verzekeringsintermediair. Een markt die zich kenmerkt door stabiele kasstromen en bijbehorende relatief hoge multiples.

Naast de veranderende macro-economische marktomstandigheden zijn er ook binnen de markt ontwikkelingen gaande die een grote weerslag hebben op het verdienmodel van het verzekeringsintermediair. Provisietransparantie, automatisering en standaardisering zijn hierin belangrijke factoren. In het laatste deel van deze Overnamemonitor kijken we naar de toekomst, waarin een duurzaam verdienmodel cruciaal is voor het bestaansrecht van het intermediair.

**Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.**

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond



Jorg Quapp, Partner

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1

De impact van veranderende marktomstandigheden	10
---	-----------

Hoofdstuk 2

Overnames, consolidatie en internationalisering	18
--	-----------

Hoofdstuk 3

Provisietransparantie; zegen of vloek	26
--	-----------

Hoofdstuk 4

Duurzaam ondernemen binnen het verzekerings-intermediair	32
---	-----------

Hoofdstuk 5

Verwachtingen voor 2023 en verder	34
--	-----------

Hoofdstuk 6

Verantwoording	36
-----------------------	-----------

Over BHB Dullemond	38
---------------------------	-----------

**Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.**

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond



Wouter van Oversteeg en Jorg Quapp

Hoofdstuk 1

De impact van veranderende marktomstandigheden

Er komt veel af op het intermediair. In dit hoofdstuk geven wij een toelichting op de veranderende marktomstandigheden en de impact hiervan op het verdienmodel en de toekomstverwachtingen voor het verzekeringsintermediair. Drie belangrijke onderwerpen die verdere aandacht verdienen zijn: I. digitalisering, standaardisatie en compliance, II. de inflatie en ontwikkelingen op de kapitaalmarkt en III. personeel.

Digitalisering, standaardisatie en compliance

Verzekeren vindt zijn oorsprong in het overdragen en verdelen van risico's door de spreiding hiervan over meerdere deelnemers en over tijd. Technologische ontwikkelingen stellen verzekeraars in staat steeds betere risicomodellen te maken en voorspellingen te doen. Ook voor het verzekeringsintermediair biedt technologische ontwikkeling diverse kansen. Door processen te automatiseren is het mogelijk het handwerk te verminderen en hebben adviseurs meer tijd om onderzoek te doen voor de klant en goed advies te leveren. Hiermee is het intermediair niet alleen in staat haar toegevoegde waarde te leveren, maar is de klant ook bereid hiervoor te betalen.

Een gevolg van deze automatisering is dat het steeds lastiger wordt af te wijken van standaarden, hetgeen versterkt wordt door strakkere wet- en regelgeving. Alhoewel processen eenvoudiger worden door standaardisering en de kans op menselijke fouten (en fraude) afneemt, neemt ook de grip van verzekeraars op de keten toe. Voor standaardisatie binnen het volmachtenkanaal wordt gebruikgemaakt van de Volmachtbeheer Product Interface (VPI). Een neveneffect is dat (Nederlandse) verzekeraars minder ontvankelijk zijn voor bepaalde bijzondere risico's en categorieën. Dit is terug te zien in de (on)verzekerbare van bijvoorbeeld taxichauffeurs, recyclingbedrijven en andere niche bedrijfstakken.

Dit gat wordt momenteel (gelukkig) opgevuld door de Vereende en buitenlandse verzekeraars.

De wijze waarop particuliere klanten hun verzekering vinden is aan verandering onderhevig. Daar waar men in het verleden bij de lokale verzekeringstussenpersoon binnenliep om een verzekering af te sluiten, begint de zoektocht nu veelal online. Om in de toekomst relevant te blijven is het voor het intermediair noodzakelijk ook de marketingstrategie en klantcommunicatie op het digitale tijdperk aan te passen.

Inflatieontwikkelingen

Het afgelopen jaar is de inflatie aan haar stijgende lijn begonnen waarbij deze de afgelopen maanden is doorgestegen naar recordhoogtes. Dit heeft een sterke invloed op het verzekeringswezen. Met de huidige inflatie zal de monetaire waarde van verzekerde zaken in rap tempo stijgen, hetgeen zich automatisch in premiestijgingen en bijbehorende stijging van provisie en tekencommissie zal vertalen. Gelijktijdig zien we een bijzondere marktomstandigheid door extreem hoge energieprijzen. Dit zal een grote impact hebben op huishoudens en bedrijven. Het Nibud heeft gewaarschuwd dat een groot aantal gezinnen door deze energieprijzen in betalingsproblemen zal komen. In de zoektocht naar besparingen zullen voor de consument ook verzekeringen aan bod komen. Voor bedrijven, met name bedrijven die in hun productie sterk afhankelijk zijn van energie in het productieproces, speelt dit risico ook. Gelijktijdig sijpelt de inflatie door naar de gehele economie. Dit zal onvermijdelijk impact hebben op de schadelast en daarmee op de CRvp's. Aan de ene kant zien we dat verzekeringspremies (en diensengevolge provisie) meebewegen met de inflatie en aan de andere kant ontstaat een betalingsrisico. Wat het netto effect gaat zijn op het intermediair zal de komende kwartalen duidelijk worden.

Hoofdstuk 1

Personeel

Op de arbeidsmarkt is sprake van een historische krapte. Tegenover elke 100 werkzoekenden staan momenteel 143 vacatures (CBS, 17-08-'22). Ook binnen het intermediair en bij verzekeraars is een grote behoefte aan goed geschoold personeel. Overnames zijn daarmee niet alleen een middel om de portefeuille uit te breiden, maar ook een manier om kundig personeel binnen te halen (FD, 14-06-'22). Bij overnames is nu meer aandacht voor behoud van personeel dan voorheen, toen men vooral op zoek was naar manieren om kosten te reduceren. Het samenvoegen van geacquireerde bedrijven leidt echter tot onrust binnen organisaties en daarmee tot ongewenst verloop. De noodzaak om personeel te behouden staat onder spanning naast de behoefte om te integreren. Door personeelskrapte is het nog moeilijker één krachtige organisatie over te houden. De mate waarop integratie binnen het verzekeringsintermediair slaagt verschilt dan ook zeer.

Een oplossing zal komen vanuit verdere digitalisering van de processen binnen het intermediair. Door zoveel mogelijk administratieve processen te automatiseren kunnen intermediairs met de schaars beschikbare medewerkers toch hun klanten goed bedienen.



RECAP VERWACHTINGEN VOOR 2022

Zoals aangegeven in de vorige Overnamemonitor is het onze verwachting dat de consolidatie binnen het verzekeringsintermediair door zal gaan en meer ondernemers in de verleiding zullen komen om het gesprek over de verkoop van hun onderneming aan te gaan. Wanneer we naar de marktontwikkelingen over de afgelopen maanden kijken dan blijkt deze verwachting juist en ligt het aantal transacties binnen het verzekeringsintermediair op een vergelijkbaar niveau als dat van de eerste helft van eerdere jaren.

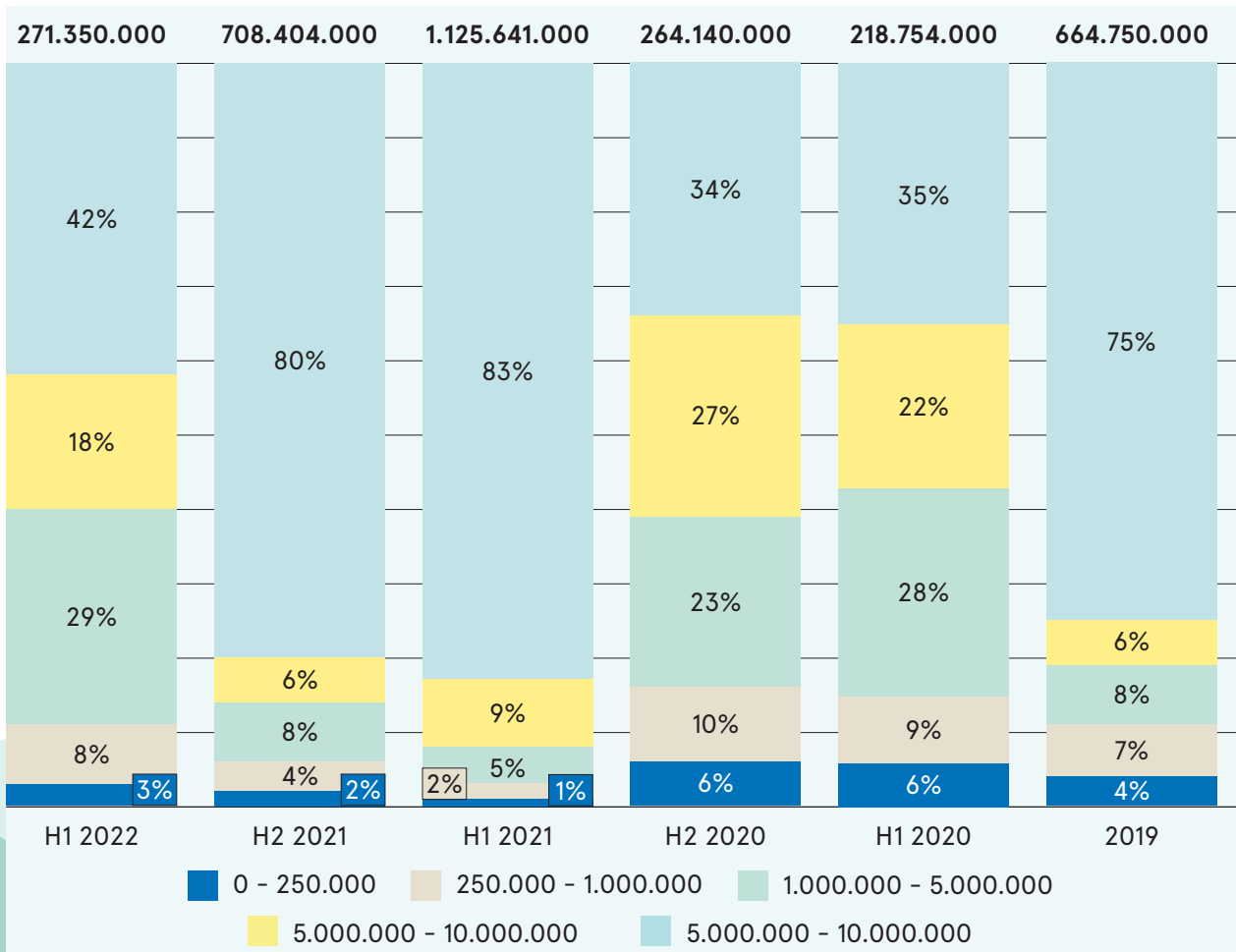
Binnen het kleine(re) intermediair zien wij een stijging in het aantal ondernemers dat voornemens is hun bedrijf te verkopen. Deze trend is mede gedreven door de hoge multiples die er de afgelopen jaren betaald zijn, maar ook strengere regelgeving en compliance vanuit verzekeraars sturen de markt. Om bij te blijven zijn grote investeringen in technologie een must. Het grotere intermediair is beter toegerust hieraan te voldoen en in staat deze investeringen te doen. Vergrijzing blijft ook een belangrijke rol spelen.



Hoofdstuk 1

	H1 2022		H2 2021	
	Deal value	%	Deal value	%
0 - 250.000	€ 8.167.500	3%	€ 11.331.000	2%
250.000 - 1.000.000	€ 21.827.500	8%	€ 29.253.000	4%
1.000.000 - 5.000.000	€ 79.055.000	29%	€ 58.890.000	8%
5.000.000 - 10.000.000	€ 48.300.000	18%	€ 44.330.000	6%
> 10.000.000	€ 114.000.000	42%	€ 564.600.000	80%
Totaal	€ 271.350.000	100%	€ 708.404.000	100%

Tabel 1. Dealomvang per categorie



H1 2021			H2 2020			H1 2020		
Deal value		%	Deal value		%	Deal value		%
€	12.620.000	1%	€	15.340.000	6%	€	13.416.750	6%
€	22.706.000	2%	€	25.420.000	10%	€	20.637.250	9%
€	50.940.000	5%	€	61.920.000	23%	€	60.300.000	28%
€	105.050.000	9%	€	71.250.000	27%	€	47.700.000	22%
€	934.325.000	83%	€	90.210.000	34%	€	76.700.000	35%
€	1.125.641.000	100%	€	264.140.000	100%	€	218.754.000	100%

Omvang overnamemarkt

In vergelijking met de Overnamemonitor H2-2021 valt de totale deal value lager uit. Echter is er wel sprake van een stabiele onderstroom aan transacties. Het grootste verschil zit hoofdzakelijk in de categorie >€ 10.000.000. Enkele grote overnames van afgelopen jaar dragen hoofdzakelijk bij aan dit verschil (e.g. de overname van Heinenoord door Nationale-Nederlanden van circa € 380 mln en de fusie tussen Voogd & Voogd en Heilbron van circa € 750 mln). Ook in de categorieën <€ 1.000.000 is de omvang van de dealwaardes kleiner terwijl in de categorieën € 1.000.000 - € 10.000.000 er aanzienlijk meer deals hebben plaatsgevonden. Gemiddeld zien we eenmaal per jaar een deal in de buitencategorie.

Hoofdstuk 1

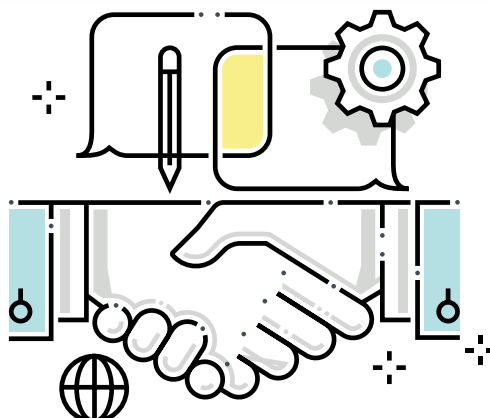
	H1 2022		H2 2021		H1 2021	
	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%
0 - 250.000	45	35%	51	35%	51	38%
250.000 - 1.000.000	41	32%	50	34%	35	26%
1.000.000 - 5.000.000	35	27%	32	22%	24	18%
5.000.000 - 10.000.000	7	45%	6	4%	15	11%
> 10.000.000	2	2%	8	5%	8	6%
Totaal	130	100%	147	100%	133	100%

Tabel 2. Aantal deals per categorie

	H2 2020		H1 2020		2019	
	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%
0 - 250.000	69	44%	61	47%	126	53%
250.000 - 1.000.000	45	28%	38	29%	86	36%
1.000.000 - 5.000.000	30	19%	22	17%	12	5%
5.000.000 - 10.000.000	10	6%	6	5%	5	2%
> 10.000.000	4	3%	4	3%	9	4%
Totaal	158	100%	131	100%	238	100%

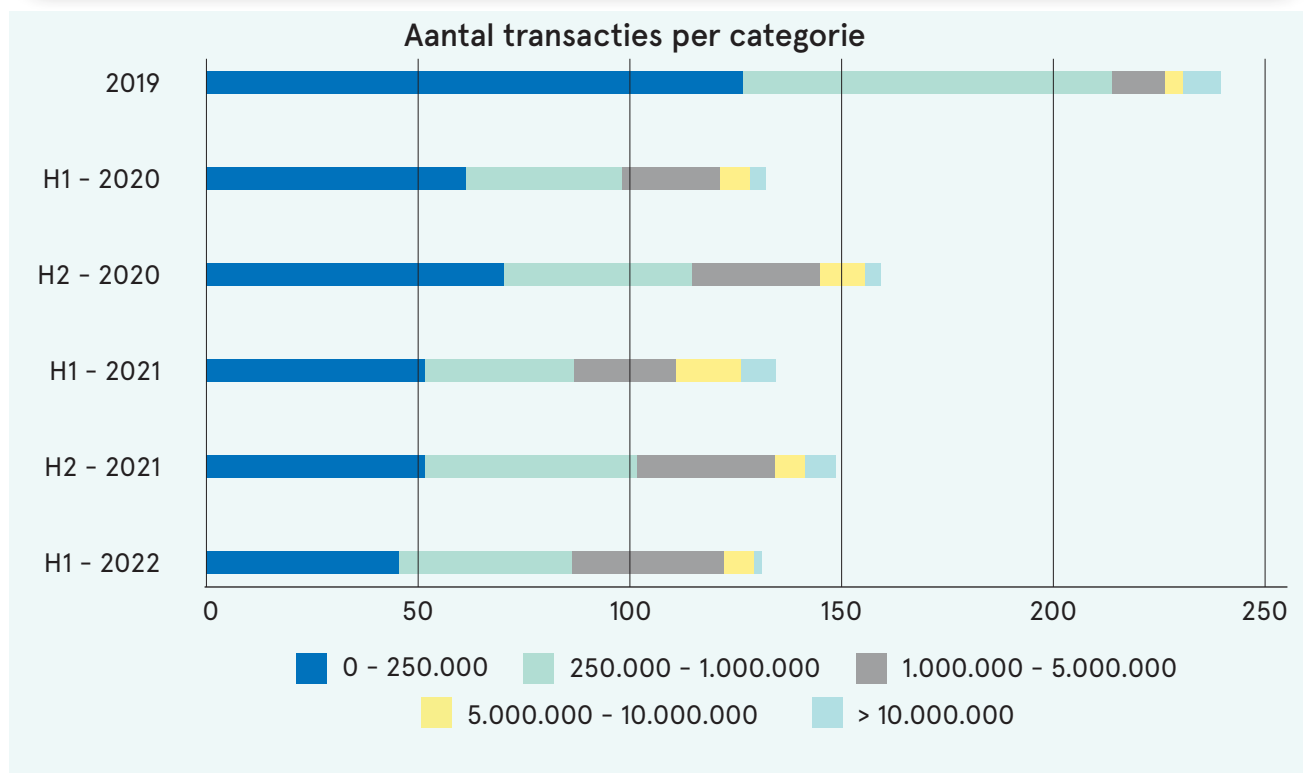
Tabel 2. Aantal deals per categorie

Het totaal aantal deals is vergelijkbaar met H1 van voorgaande jaren. Wat opvalt is dat er in de categorie $\geq 10.000.000$ slechts twee transacties hebben plaatsgevonden.



Belgische markt

De sterke interesse in de markt voor het verzekeringsintermediair heeft inmiddels onze zuiderburen bereikt. Ook op de Belgische markt is sprake van een sterke consolidatieslag. Dit is onder andere terug te zien bij Hillewaere, een dochtervennootschap van Alpina. Hillewaere is de afgelopen tijd met ruim tien overnames sterk gegroeid naar een omzet van bijna € 30 miljoen met ruim 200 medewerkers. Hiermee is Alpina zeker niet de enige. Ook andere spelers zoals Callant Verzekeringen en Vanbreda zijn in toenemende mate op overnamepad op de Belgische markt. De Belgische markt loopt qua consolidatie iets achter op de Nederlandse markt, waarbij de overnames zowel in aantallen als in omvang een stuk kleiner zijn. Dit komt hoofdzakelijk doordat het marktaandeel van het intermediair in België (versus het directe kanaal of via banken) kleiner is ten opzichte van het intermediair Nederland.



Hoofdstuk 2

Overnames, consolidatie en internationalisering

Ondanks de grotendeels stabiele, conjunctuuronafhankelijke kasstromen van de ondernemingen in het verzekeringsintermediair heeft de macro-economische situatie invloed op de financierbaarheid in de overnamemarkt. Door de stijgende rentestanden zijn de kosten van kapitaal hoger geworden, hetgeen van invloed kan zijn op de multiples die er betaald kunnen worden. Echter, de stabiele kasstromen die zeer beperkt beïnvloed worden door de staat van de economie maken dat deze sector, juist in tijden van onzekerheid, interessant is als 'veilige haven'. Vooral voor partijen met voldoende marktkennis die kunnen profiteren van verdere synergievoordelen lijkt er dan ook geen reden te zijn om van het gas af te stappen.

De meeste acquirerende partijen zijn nog steeds erg kapitaalkrachtig en hebben met het oog op de stijgende kosten van kapitaal over het afgelopen halfjaar een oorlogskas opgebouwd en daarmee voldoende eigen middelen om de transacties te financieren. Wanneer we kijken naar de transacties over het afgelopen halfjaar dan lijkt van een afkoelende overnamemarkt geen sprake en is er nog steeds sterke interesse in de stabiele Nederlandse verzekeringsmarkt.

Vanuit een internationaal perspectief is de Nederlandse verzekeringsmarkt zeer ontwikkeld, met professioneel advies, scherp toezicht, regelgeving en een goede moraal. De multiples die er op de Nederlandse markt betaald worden liggen nog steeds lager dan die voor intermediairbedrijven in bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten. De afgelopen jaren zijn er diverse buitenlandse (private equity) investeerders tot de Nederlandse markt toegetreden en hebben daarmee een internationale(re) oriëntatie toegevoegd. Desondanks is er nog voldoende ruimte buitenlandse expertise, know how en netwerk te gelde te maken. Hiervan zijn diverse voorbeelden.

**Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.**

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond



Pim Anderegg en Pepijn Steenmetz

Hoofdstuk 2

Interview

De H.W. Kaufman Group breidt haar Europese activiteiten uit met de opening van een Amsterdams kantoor

In het kader van de snelle ontwikkelingen op de Nederlandse en Europese verzekeringsmarkt spraken wij met James Stevenson en Niels Vermolen van Kaufman Europe. Kaufman is wereldwijd actief als herverzekeringsmakelaar, beursmakelaar, gevolmachtigd agent en adviseur en helpt het intermediair met capaciteit en advisering aangaande complexe risico's. Tien jaar geleden begon Kaufmans internationale expansie met het verwerven van de Chesterfield Group in het Verenigd Koninkrijk en Canada. In 2019 opende Kaufman hun eerste kantoor op het Europese continent teneinde de Europese markt beter te bedienen.

UITDAGINGEN IN DE NEDERLANDSE EN EUROPESE VERZEKERINGSMARKT

Europa bevindt zich aan het begin van wat nu al een uitdagend decennium is met betrekking tot geopolitiek, het klimaat en de financiële markten. Het ondernemingsklimaat is complexer geworden en bedrijven zijn onderhevig aan gecompliceerdere risico's. Zonder deze risico's te mitigeren door middel van een goede verzekering zou een groot deel van deze activiteiten niet

kunnen plaatsvinden. De schaal en specialistische kennis die nodig is deze risico's te verzekeren is heden ten dage zeer beperkt aanwezig op de lokale verzekeringsmarkt. Dit presenteert uitdagingen voor het lokale intermediair en haar klanten. Grote internationale spelers zoals Marsh en Aon vullen dit gat, maar confronteren het intermediair ook met het risico op het verlies van haar klanten aan deze spelers.

James Stevenson:

"Kaufmans raison d'être is het bieden van specialistische expertise en capaciteit, waarmee het intermediair in staat is beter haar klanten te bedienen en te kunnen concurreren met de grote spelers in de markt van bijzondere risico's. We zijn ervan overtuigd dat de meeste bedrijven het best geholpen zijn met een lokale speler met toegang tot specialistische kennis en internationale verzekeringscapaciteit." In Europa is Kaufman alleen actief als assuradeur en heeft het bedrijf geen intentie direct klanten te bedienen. "Door het internationale netwerk van de Kaufman Group zijn we in staat om gelijke of betere condities voor onze partners en hun klanten te realiseren ten opzichte van grote, internationale spelers."

"Ondanks de internationalisering van de (Nederlandse) verzekeringsmarkt geloven wij dat cultuur, taal en kennis van de lokale markt belangrijke factoren blijven", benadrukt Niels Vermolen. Als gevolg hiervan vervult het lokale intermediair een cruciale rol in de keten tussen de klant en (internationale) verzekeraars.



Een andere belangrijke markttrend die genoemd wordt door Kaufmans directie is de behoefte van bedrijven om dekking op hun activiteiten in meerdere landen te krijgen. Wanneer bedrijven hun activiteiten uitbreiden naar het buitenland dan hebben ze behoefte aan een tussenpersoon die hierin kan faciliteren. Ondanks de invoering van één interne Europese markt zijn er nog steeds grote verschillen in regelgeving die het lastig maken voor een lokale speler om compleet te adviseren. Een samenwerking met een internationale speler of iemand met kennis van de internationale markt is hierbij cruciaal.

Hoofdstuk 2

Consoliderende markt

Met de opening van een kantoor in Amsterdam heeft het er alle schijn van dat nog een, kapitaalkrachtige, consoliderende partij de Nederlandse markt betreedt. Kaufman verwierpt dit idee echter. *"We hebben een Amsterdams kantoor geopend om onze partners en klanten op het Europese continent beter te bedienen, we hebben hierbij niet de ambitie intermediairbedrijven te acquireren en direct de klant te bedienen. In plaats daarvan bieden wij ze specialistische kennis en capaciteit waar nodig."* aldus Niels Vermolen.

James Stevenson: *"De huidige consolidatie op de verzekeringsmarkt lijkt gedeeltelijk gedreven door multiple arbitrage en economies of scale. In plaats van een horizon van vijf tot zeven jaar zoals sommige private-equity-investeerders, is de Kaufman Group lange termijn georiënteerd. We geloven dat nieuwe initiatieven zullen ontstaan die het gat vullen dat ontstaat door de huidige trend van consolidatie."*

Deze initiatieven focussen op dienstverlening en advisering om de klant zo goed mogelijk te helpen met het beperken en overdragen van risico's."

Over het bedrijf

De H.W. Kaufman Group is ruim 50 jaar geleden opgericht in de Verenigde Staten op basis van de principes van samenwerking, integriteit en uitmuntendheid. Met meer dan 2.500 toegewijde professionals verspreid over een netwerk van 60 kantoren wereldwijd, leidt de Kaufman Group door het bieden van innovatieve oplossingen. De Kaufman Group is actief als broker, adviseur (aan intermediairbedrijven) en als MGA (onafhankelijk assuradeur). Kaufman is in private eigendom en wordt daarmee niet beïnvloed door de grillen van de aandelenmarkt of private-equity-investeerders.



James Stevenson



Niels Vermolen

James Stevenson is een van de oprichters van de Chesterfield Group en is momenteel de Managing Director. Na de acquisitie van Chesterfield door Kaufman is de onderneming snel gegroeid naar meer dan \$300 miljoen in jaarlijkse premie.

Niels Vermolen heeft meer dan 25 jaar ervaring als ondernemer en als eigenaar van een assurantiekantoor en assuradeurenbedrijf. Na verkoop van zijn onderneming heeft hij zich aangesloten bij Kaufman Group als Directeur Europa.

Hoofdstuk 2

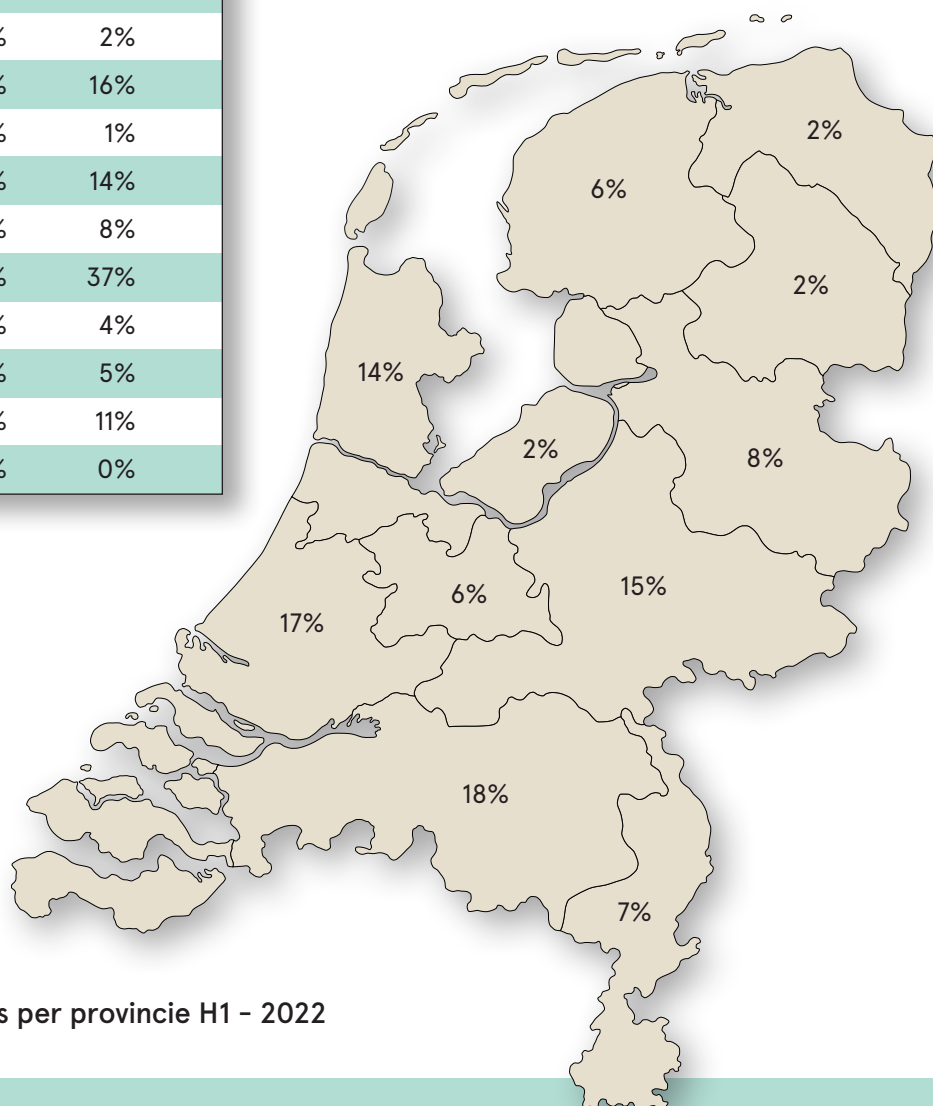
Geografische analyse

Over de eerste helft van 2022 hebben er relatief veel transacties plaatsgevonden in de provincies Noord-Brabant en Noord- en Zuid-Holland en Gelderland. Qua transactiewaarde ligt de nadruk voor al op de provincies Noord-Holland en Gelderland.

Provincie	H1 2022		H2 2021		H1 2021	
	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde
Drenthe	2%	0%	1%	8%	3%	3%
Flevoland	2%	3%	2%	0%	4%	1%
Friesland	6%	2%	4%	4%	3%	1%
Gelderland	15%	12%	9%	5%	12%	5%
Groningen	2%	0%	4%	1%	1%	0%
Limburg	7%	7%	9%	33%	8%	3%
Noord-Brabant	18%	10%	18%	8%	20%	46%
Noord-Holland	14%	51%	17%	23%	19%	14%
Overijssel	8%	4%	7%	5%	6%	7%
Utrecht	6%	1%	7%	5%	8%	4%
Zuid-Holland	17%	8%	21%	8%	17%	14%
Zeeland	2%	1%	0%	0%	1%	2%

Tabel 3. Overnames per provincie

H2 2020		H1 2020	
Aantal	Waarde	Aantal	Waarde
1%	0%	5%	1%
3%	0%	1%	0%
5%	2%	5%	2%
15%	11%	17%	16%
5%	3%	1%	1%
8%	4%	8%	14%
10%	6%	13%	8%
11%	47%	21%	37%
8%	2%	10%	4%
11%	4%	3%	5%
21%	21%	16%	11%
1%	0%	1%	0%



Aantal overnames per provincie H1 - 2022

Hoofdstuk 3

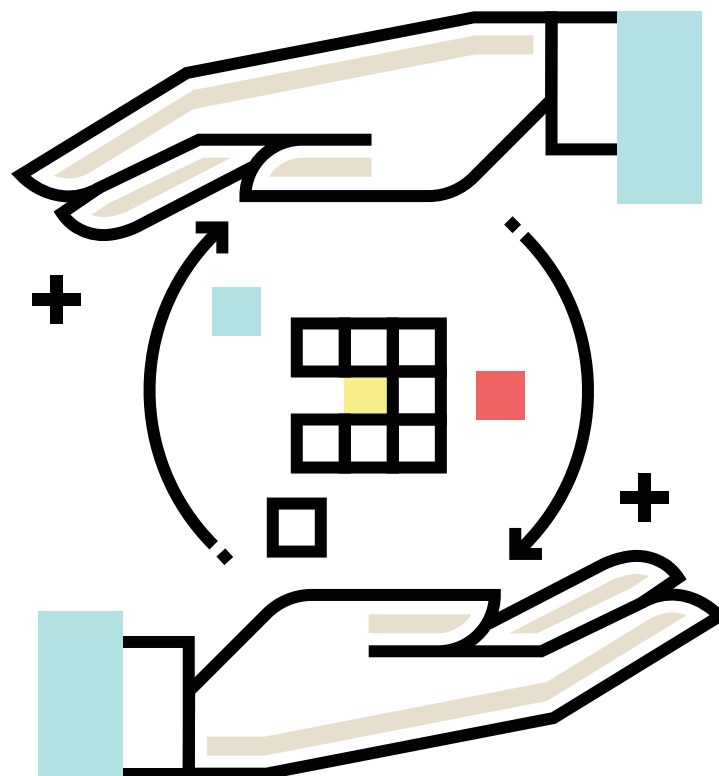
Provisietransparantie; zegen of vloek

Binnen het verzekeringsintermediair zijn er weinig zaken zo omstreden als actieve provisietransparantie. Door actieve provisietransparantie beoogt de wetgever de consument bewuster te maken van het feit dat er provisie wordt betaald. Tevens is de maatregel erop gericht ongewenste sturing door adviseurs, sturing op louter de hoogte van het provisiebedrag, tegen te gaan. Het moet de positie van de consument versterken en de adviseur dwingen haar toegevoegde waarde kenbaar te maken. Alhoewel er al sinds 2017 sprake is van passieve provisietransparantie blijkt uit onderzoek van de AFM dat hier slechts mondjesmaat gebruik van wordt gemaakt. Hieruit zou men de conclusie kunnen trekken dat het de consument niet of nauwelijks uitmaakt welke provisie er betaald wordt, zolang de totale premie acceptabel is. Het is de vraag of actieve provisietransparantie op korte termijn ook voor zakelijke verzekeringen gaat gelden. Toch lijkt de transitie naar actieve provisietransparantie voor de gehele markt onontkoombaar.

De impact van provisietransparantie is ook terug te zien op de overnamemarkt. Veel ondernemers zien een potentieel risico als een portefeuille een aantal grotere klanten met een bovengemiddelde vergoeding bevat. Wanneer deze klanten verplicht geïnformeerd worden over de verdiensten van de adviseur, dan zouden ze dit wel eens niet in verhouding kunnen vinden met de hiermee samenhangende werkzaamheden. In onze praktijk merken wij dat de mogelijke invoering van provisietransparantie sommige ondernemers het laatste zetje geeft richting verkoop.

Toch zien wij in de praktijk dat dit voor klanten minder speelt dan men verwacht. De meeste adviseurs investeren veel tijd in de advisering en het ontzorgen van de klant die bereid is voor deze dienstverlening te betalen. Door helder inzichtelijk te hebben welke werkzaamheden er voor de provisievergoeding worden verricht, is dit goed verdedigbaar naar de klant, die vooral goed geadviseerd en ontzorgd wil worden.

Een aantal partijen heeft deze transitie reeds gemaakt en werkt uitsluitend op basis van een abonnementsmodel of een vaste fee. Om het intermediair te faciliteren in goede advisering en ontzorgen van de klant ontstaan onafhankelijke assuradeuren zoals apc holland. Hiervan zijn diverse voorbeelden.



Hoofdstuk 3

Interview

apc holland helpt het intermediair te focussen op goed advies

Door de consolidatie op de markt van het intermediair zijn er de afgelopen jaren steeds grotere partijen ontstaan. De consolidatie heeft daarmee geleid tot een verschuiving in de keten van klant – intermediair – verzekeraar. In het kader van de positie van de klant en de rol van het intermediair in deze keten spraken wij met Paul Röthengatter die zich met apc holland als doel heeft gesteld het menselijke en maatwerk terug te brengen in de verzekeringsmarkt.



Volgens Röthengatter geeft juist de menselijke maat het intermediair bestaansrecht. Met de slagkracht die de grote consolidators brengen, het online afsluiten van standaard verzekeringen en ontwikkelingen zoals actieve provisie transparantie is het voor het intermediair meer dan ooit van belang haar toegevoegde waarde te tonen. Dit kan door goed advies te leveren en veel aandacht aan de klant te geven. Het intermediair is een totaaladviseur als het gaat om risico's en het beperken hiervan.

Volgens Röthengatter zal de advisering omtrent specifieke domeinen en risico's altijd bij een onafhankelijk intermediair liggen, niet bij verzekeraars. Zolang het intermediair deze rol goed vervult heeft zij bestaansrecht.

**Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.**

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond



Paul Röthengatter, oprichter en eigenaar apc holland

De ontwikkelingen in het volmacht-kanaal maken het steeds uitdagender voor het intermediair om maatwerk te bieden. Consoliderende tussenpersonen met in-house volmacht als service providers zijn hard gegroeid waardoor deze qua afstand tot de klant weinig meer onderdoen voor verzekeraars.

Daarnaast leggen verzekeraars standaardisatie van producten op. Alhoewel begrijpelijk, is er nauwelijks ruimte om de klant met maatwerk bij te staan. Beide ontwikkelingen hebben als gevolg dat er bij deze organisaties nauwelijks ruimte is voor advies, persoonlijk contact en aanpassingsvermogen richting het intermediair.

Hoofdstuk 3

Deze ontwikkeling ziet Paul Röthengatter marktbreed: *“Partijen staan steeds verder van de adviseur en daarmee de klant af. Als zaken teveel afwijken en daarmee niet in het model passen dan doen ze hier niets mee. Dit is niet alleen slecht voor de klant, maar ook voor de adviseur.”* De verzekeringsmarkt moet nadrukkelijk haar menselijkheid behouden. Door de sterke consolidatie die er al enige tijd gaande is lijkt zij deze soms te verliezen.

apc holland heeft zichzelf als doel gesteld alle gemakken en efficiency die de Nederlandse markt anno 2022 biedt te combineren met traditioneel maatwerk. Om dit maatwerk te leveren kiest apc holland voor een andere aanpak.

“Wij werken uitsluitend met buitenlandse risicodragers (veelal via London). Wij zien het als taak van de assuradeur om verzekeraars te overtuigen van een bepaalde behoefte in de markt. Wij ontwikkelen dan ook al onze producten zelf, waarna wij verzekeraars ervan overtuigen dat dit goede producten zijn. De behoefte van de klant staat hierin centraal.

Alle producten worden binnen het raamwerk van de Nederlandse markt gebouwd waardoor het wel via de standaardsystemen (e.g. DIAS en Aplaza) verwerkt kan worden. Het voordeel van de techniek van 2022, gecombineerd met maatwerk van de jaren 80.”, aldus Röthengatter.

Over de onderneming:

apc holland is een onafhankelijk assuradeurenbedrijf gespecialiseerd in zakelijke schadeverzekeringen, bouwt maatwerk en niche verzekeringsproducten vanuit de vraag van de adviseur en zijn relatie.

Paul Röthengatter begon zijn carrière in 2003 als accountmanager bij West Holland Insurance na het afronden van een opleiding Commerciële Economie aan de Hogeschool Den Haag. Sinds 2012 is Paul oprichter en eigenaar van apc holland.

**Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.**

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond



Henny Kloppenburg

Hoofdstuk 4

Duurzaam ondernemen binnen het verzekeringsintermediair

Om als financieel dienstverlener binnen het verzekeringsintermediair relevant te zijn en blijven is een duurzame aanpak cruciaal. Ontwikkelingen zoals provisie transparantie dwingen ondernemers constant hun toegevoegde waarde voor de klant over het voetlicht te brengen. Door duurzaam te ondernemen is men in staat in de bestaande behoefte te voorzien zonder de behoeftevoorziening in de toekomst in het geding te brengen. Duurzaamheid gaat dus over meer dan alleen het milieu of klimaat en kijkt vooral naar de lange termijn. Welzijn en toegevoegde (economische) waarde zijn belangrijke factoren.

Door de sterke interesse in het verzekeringsintermediair is er ruime keuze voor ondernemers bij verkoop van hun bedrijf. Om als koper onderscheidend te zijn is er meer nodig dan alleen een goede prijs. Verkopers hechten in toenemende mate belang aan kopers die oog hebben voor de klant en personeel.

Alhoewel duurzaamheid niet het eerste thema is waaraan gedacht wordt in de verzekeringsbranche, vindt de sector zijn oorsprong juist in het idee risico's die te groot zijn voor een enkel individu met elkaar te delen (solidariteitsbeginsel). Veel verzekeraars vinden dan ook hun oorsprong in vakbonden of coöperaties. Naast solidariteit is het bestaansrecht van verzekeraars (en daarmee ook het verzekeringsintermediair) de mogelijkheid om risico's te spreiden en daarmee te faciliteren in een duurzame waardecreatie.

Met de opkomst van het maatschappijbrede duurzaamheidsdenken is er ook binnen het verzekeringsintermediair hernieuwde interesse voor dit onderwerp. Ook binnen het verzekeringsintermediair zal de roep ontstaan om verder met verduurzaming aan de slag te gaan. Aan de ene kant vanuit verzekeraars die dit als eis in de samenwerkingsovereenkomst zullen opnemen, maar ook vanuit klanten die duurzame leveranciers belangrijk vinden. Een belangrijk initiatief op dit vlak is INSVER: een duurzame samenleving verzekerd.

INSVER

INSVER is een initiatief ter verduurzaming van de verzekeringsbranche en heeft zich als doel gesteld niet alleen de verzekeringsbranche sneller en beter te verduurzamen, maar daarmee ook een impactvolle bijdrage te leveren aan de verduurzaming van de samenleving. Dit doet INSVER onder andere door als kennisbaak voor ondernemers in de verzekeringsbranche te fungeren en hen concrete handvatten te bieden om hiermee aan de slag te gaan. Volgens de organisatie is kennis en bewustwording hierin een belangrijke eerste stap.

Hoofdstuk 5

Verwachtingen voor 2023 en verder

De verzekeringsmarkt en het intermediair kenmerkt zich als een sector die grotendeels onafhankelijk is van conjunctuurschommelingen en macro-economische ontwikkelingen. Ook de geopolitieke spanningen en verstoorde toeleveringsketens hebben zeer beperkt invloed op de behoefte om risico's te beperken. Toch kan het intermediair niet los worden gezien van de markt waarin zij functioneert. Alhoewel de rentestijgingen impact hebben op de financierbaarheid van overnames is het onze verwachting dat deze impact beperkt is en de consolidatietrend voortduurt. Vooral partijen die in staat zijn goed te integreren zullen ook blijven acquireren. De multiples die de afgelopen twee kwartalen zijn betaald laten nog geen tekenen van afkoeling zien. Wel is het onze verwachting dat er minder uitschieters naar boven zullen zijn.

Naar verwachting zal ook de trend van internationalisering voortduren. Buitenlandse partijen bieden meer mogelijkheden tot het onderbrengen van specifieke risico's en kunnen helpen bij het adviseren aangaande specifieke risico's. Deze internationalisering is terug te zien in acquisities van buitenlandse investeerders, maar ook door de toetreding tot de Nederlandse markt van partijen zoals de H.W. Kaufman Group.

	H1 2022		H2 2021		H1 2021	
	Aantal (%)	Value	Aantal (%)	Value	Aantal (%)	Value
Portefeuille	89 (68%)	€ 53.000.000	108 (74%)	€ 65.0614.000	82 (62%)	€ 42.161.000
Aandelen	41 (32%)	€ 218.350.000	38 (26%)	€ 262.790.000	51 (38%)	€ 333.480.000
Totaal	130 (100%)	€ 271.350.000	146 (100%)	€ 328.404.000	133 (100%)	€ 375.3641.000

Tabel 4. Verdeling portefeuille- en aandelentransacties.

Evenals in voorgaande perioden betreft het grootste gedeelte van de transacties in het verzekerings-intermediair portefeuilleoverdrachten (activa-/passivatransacties).

Rechtsvorm	H1-2022					H2-2021				
	Aantal	%	Deal Value	%		Aantal	%	Deal Value	%	
Eenmanszaak	36	28%	€ 8.857.500	3%		28	19%	€ 10.140.000	3%	
V.O.F.	17	13%	€ 21.250.000	8%		13	9%	€ 8.2075.000	2%	
B.V. / N.V.	77	59%	€ 241.242.500	89%		105	72%	€ 310.189.000	94%	
Totaal	130	100%	€ 271.350.500	100%		146	100%	€ 328.404.500	100%	

Tabel 5. Overnames per rechtsvorm
Alhoewel 58% van de overnames besloten vennootschappen betreft, zijn deze transacties wel verantwoordelijk voor ruim 82% van het transactievolume. Hierbij zijn deals > 30.000.000 niet meegenomen.

Duurzaamheid wordt maatschappijbreed steeds belangrijker. In het kader van Corporate Social Responsibility (CRS) zullen bedrijven aan hun leveranciers eisen stellen op dit vlak. Nadruk op duurzaamheid zal binnen het verzekeringsintermediair liggen op het vlak van welzijn en toegevoegde waarde op de korte én lange termijn. Door middel van wet- en regelgeving (e.g. provisie transparantie) wordt het intermediair gedwongen haar toegevoegde waarde te tonen, hetgeen tevens zal resulteren in meer innovatie op gebied van dienstverlening.

Het verzekeringsintermediair vervult een belangrijke rol in de waardeketen van het Nederlandse bedrijfsleven. Door haar onafhankelijke positie dicht bij de klant is ze van cruciaal belang voor de gehele verzekeringsmarkt. Zeker nu.

	H2 2020			H1 2020		
	Aantal (%)	Value		Aantal (%)	Value	
Portefeuille	97 (61%)	€ 48.050.000		94 (72%)	€ 54.279.000	
Aandelen	62 (39%)	€ 216.090.090		37 (28%)	€ 164.475.000	
Totaal	159 (100%)	€ 264.140.000		131 (100%)	€ 218.754.000	

Het grootste gedeelte van de portefeuilletransacties komt voor in de categorieën tot 1.000.000 (waarin veel eenmanszaken en vof's actief zijn).

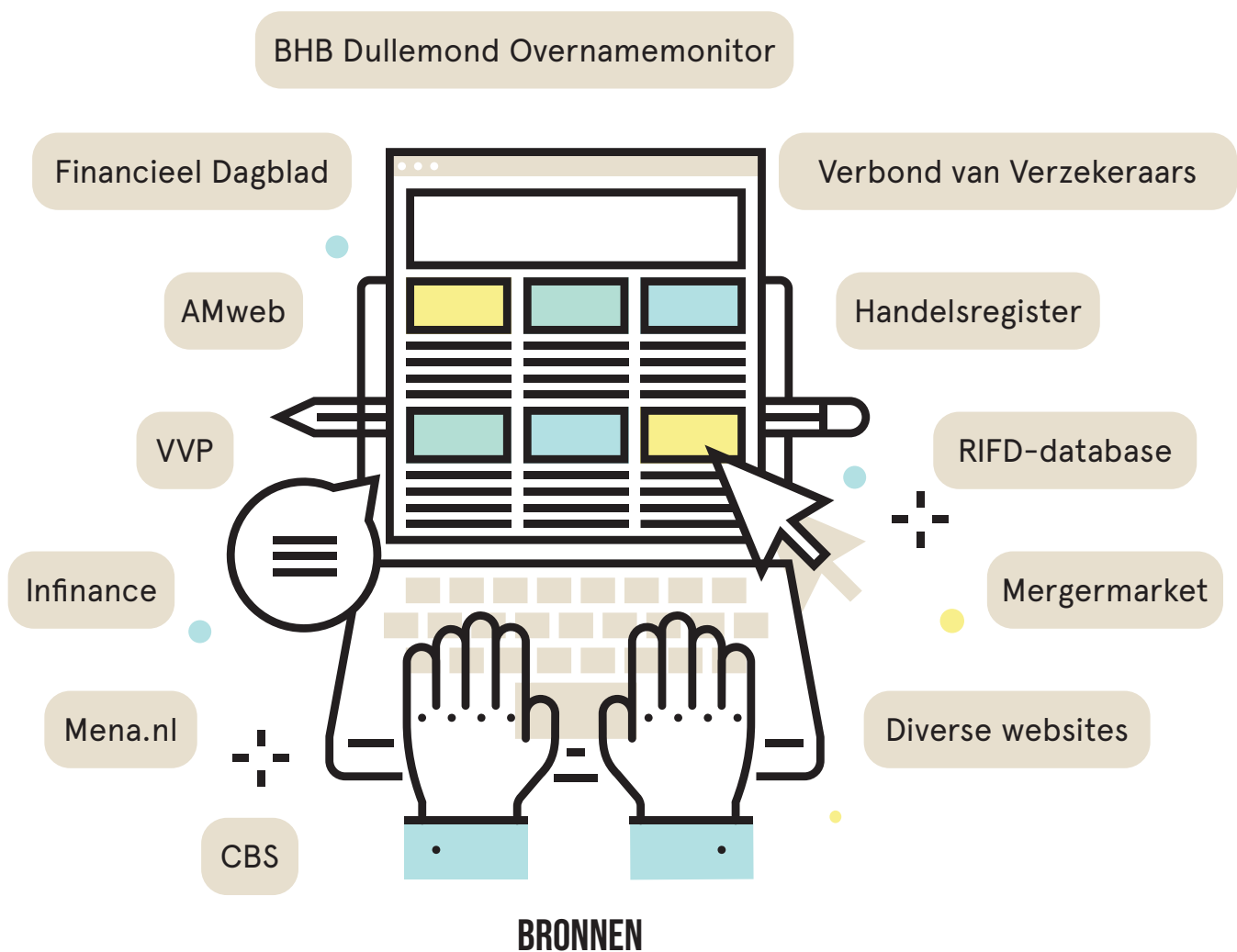
Hoofdstuk 6

Verantwoording

Een overname is in deze Overnamemonitor gedefinieerd als bedrijfs-overname door een andere partij die juridisch en familierechtelijk niet verbonden was met de partij die overdraagt. Bedrijfsopvolging in de familie en management buy outs worden derhalve niet meegenomen. Er zijn drie soorten overnames: volledige aandelenoverdracht, portefeuilleoverdracht en deelnemingen (veelal door private equity). Fusies worden meegenomen onder de aandelenoverdrachten.

Transacties worden gesignaleerd aan de hand van het Handelsregister doordat aandeelhouders, AFM-inschrijvingen, handelsnamen, bestuurders en/of beleidsbepalers zijn gewijzigd. Aanvullend is in openbare publicaties (o.a. beschikbaar via websites) gecontroleerd of inderdaad sprake is van een overname en wat in een dergelijk geval de overnamedatum was.

Vanuit de RiFD-database (Ratinginstituut Financieel Dienstverleners) is het aantal fte (veelal beschikbaar vanuit het jaarverslag) van de verkopende partij toegevoegd. Dit is gebruikt voor het inschatten van het dealvolume. Op basis van het aantal fte is de omzet geschat evenals de ebitda. Hoe groter het kaliber van het kantoor, hoe hoger de factor maal de ebitda, waarop de dealwaarde is gebaseerd. Vervolgens hebben wij correcties doorgevoerd op basis van onze benchmark. Daarna is er ontdebeld voor wat betreft fusies. Verdwenen adviseurs, veelal eenmanszaken, vallen in de categorie (portefeuille)overdracht tot EUR 250.000. Deze zijn voor 70% meegenomen, omdat er ook adviseurs zonder portefeuille met waarde zijn gestopt. Denk hierbij aan hypotheekportefeuilles en liquidaties.



Over BHB Dullemond

Wij zijn een onafhankelijk kompas in elk overnameproces

Al 24 jaar werken wij voor ondernemers en bedrijven o.a. in de financiële dienstverlening. Door deze ervaring hebben wij elke situatie voorbij zien komen en kunnen wij ook u helpen de juiste keuzes te maken voor u én uw bedrijf. Wij zijn dé M&A-specialist in vijf nichemarkten: assurance- en volmachtkantoren, makelaarskantoren OG & BOG, hypotheekadviesbureaus, arbodienstverleners en accountants- en administratiekantoren.

Wij kennen deze nichemarkten door en door, met een professioneel, soepel proces en betere verkoopopbrengsten en -voorwaarden als resultaat. Tevens beschikken wij over een groot netwerk, waardoor wij altijd de beste koper of verkoper voor onze klanten vinden. Ons team bestaat uit achttien overnamespecialisten en is deskundig op het gebied van bedrijfswaardering, fusies, overnames en juridisch advies.

Gestoeld op de kennis en visie van ons multidisciplinaire team, een breed netwerk, gedegen voorbereiding en een strakke tijdsplanning, zijn wij een onafhankelijk kompas in elk proces.



**Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.**

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond



Lisette van Gils, M&A jurist en team BHB Dullemond

**Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.**

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond



Contact

BHB Dullemond overnames en advies B.V.

Korte Brinkweg 37c

3761 EC Soest

Telefoon 033 480 5482

www.bhbdullemond.nl