



BHB
BHB Dullemond



Overname monitor

Maart 2020

0.1 Inleiding

De overnamemonitor van BHB Dullemond is een perfecte, betrouwbare tool om op de hoogte te blijven van de ontwikkelingen in de verzekeringsmarkt. Als gerenommeerd overnamepartner zit BHBD bovenop de belangrijkste trends. Al deze zaken vind je in bijgaand rapport: een globaal verslag van de overname- en verzekeringsmarkt in de afgelopen periode.

0.2 Inhoud

04 *Ontwikkelingen
& Trends*

09 *Cijfers
verzekeringsmarkt*

16 *Deals september 2019
t/m februari 2020*



Ontwikkelingen & Trends



Opkomst volmacht

In 2018 hebben gevolmachtigd agenten voor € 3,6 miljard aan premievolume (schade en inkomen) gerealiseerd. Dit betreft een stijging in premievolume van € 800 miljoen sinds 2015.

In 2019 lijkt het premievolume gerealiseerd door gevolmachtigd agenten uit te komen op € 3,9 miljard, hetgeen opnieuw een stijging betekent (VVP, 2020).

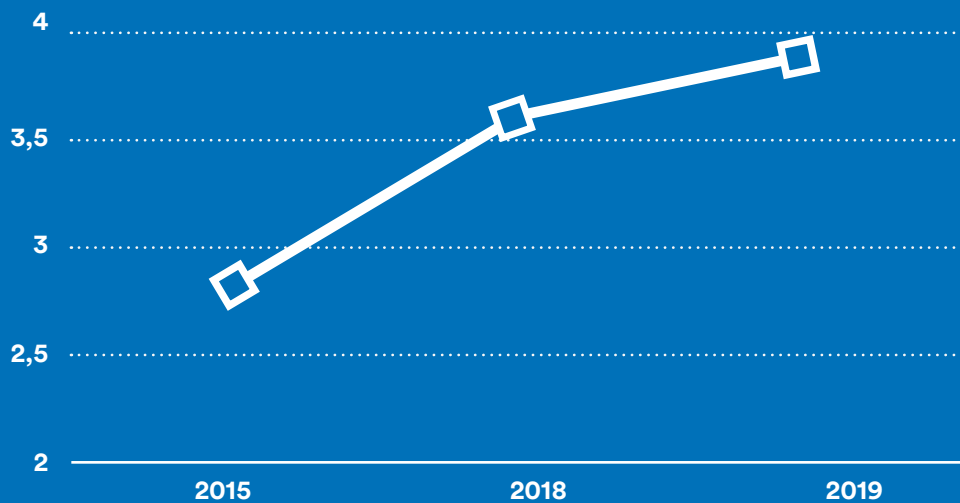
Volgens het rapport bedroeg in 2018 het totale premievolume in de schadesector € 13,2 miljard en het premievolume aan inkomensverzekeringen € 3,9 miljard. Dit betekent dat circa 21% van het totale premievolume in de verzekeringsmarkt via gevolmachtigd agenten loopt.

In de top 100 intermediair van het AssurantieMagazine (hierna AM) is de opkomst in de volmachtmarkt tevens goed zichtbaar. De kantoren die verantwoordelijk zijn voor ongeveer een kwart van de omzet uit de top 100 (€ 510 miljoen) hebben hun inkomsten uitgesplitst in provisie-, fee- en volmachtomzet.

Het aandeel provisieomzet in de totale omzet is gedaald van 62% in 2017 naar 52,8% in 2018. Daarnaast is het aandeel fee-omzet in de totale omzet gedaald van 11% naar 9,6% in 2018. Daartegenover is het aandeel tekencommissie (volmachtomzet) gestegen van 27% in 2017 naar 35,6% in 2018. Deze cijfers maken de trend naar schaalvergroting, en daarmee de consolidatieslag, zichtbaar. Kantoren met volmachten maken een steeds groter deel uit van de top 100.

(x-mld)

Premievolume volmacht



(Figuur 1: premievolume volmacht)

1.2 Consolidatieslag

Tabel 1 presenteert de top 10 zelfstandige intermediairs van 2018. De totale omzet van de top 10 groeide in 2018 met 17,4% naar € 331,2 miljoen.

De groei in de top 10 wordt met name gedreven door talrijke overnames. De totale omzet van de top 100 groeide in 2018 minder hard, met 6%. Er hebben met name overnames plaatsgevonden in de top 100, waardoor het belang van de top 10 intermediairs groter is geworden en de toetredingsdrempel aan de onderkant van de top 100 lager is geworden, hetgeen de consolidatieslag in de markt voor intermediairs (assurantietussenpersonen) duidelijk weergeeft (AM, 2019).



Top 10 zelfstandige intermediairs			Omzet (x mln)		
#	Bedrijf	Plaats	2018	2017	Δ %
1.	Veldsink Groep	Nuenen	67,1	55,4	21,1%
2.	Heilbron Groep	Reeuwijk	52,2	39,3	32,8%
3.	SAA Verzekeringen	Rotterdam	47,1	32,1	46,7%
4.	Raetsheren van Orden Groep	Alkmaar	32,4	28,8	12,5%
5.	Meijers	Amstelveen	27,4	25,0	9,6%
6.	Heinenoord Holding	Heinenoord	26,0	20,2	28,7%
7.	Schouten Zekerheid	Rotterdam	25,6	24,7	3,6%
8.	Aevitae Groep	Heerlen	20,0	24,4	-18,0%
9.	Turien & Co.	Alkmaar	18,0	18,5	-2,7%
10.	Vrieling Adviesgroep	Hardenberg	15,4	13,8	11,6%
Totaal			331,2	282,2	17,4%

(Tabel 1: Top 10 zelfstandige intermediairs in 2018)

Cijfers verzekeringsmarkt



2.1 Schadesector (exclusief zorg) / non-life

Ondanks dat de premies en marges van schadeverzekeraars al jaren onder druk staan wegens hevige concurrentie op verzadigde markten, zagen we in 2018 een verdere stijging van het premievolume. Deze stijging is bij nagenoeg alle branches terug te vinden, zoals gepresenteerd in tabel 2.

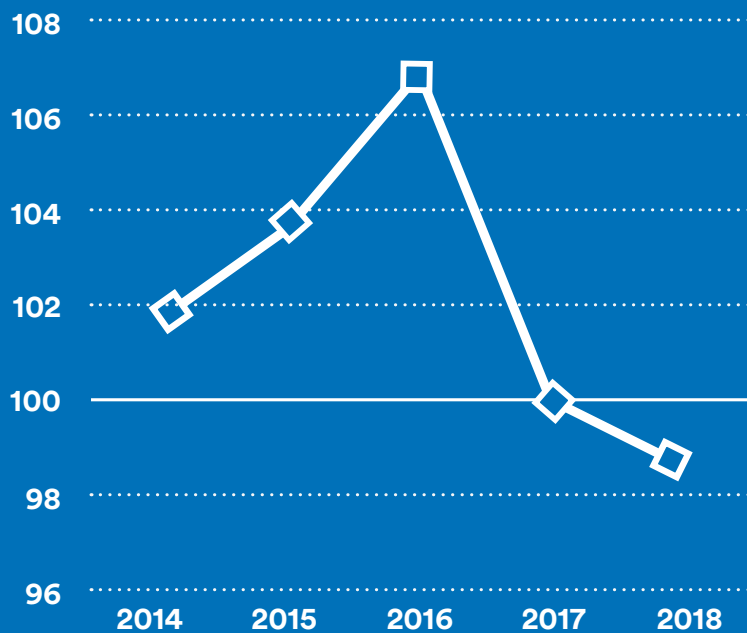
De hevige concurrentie op de verzekeringsmarkt is in 2019 onveranderd gebleven. De hoge concurrentie en lage rente heeft geresulteerd in een overnamegolf in verzekeringsland.

Door stijgende letselschades, duurdere elektronica, een stijging van de woningwaarde en een extremer klimaat, is de schadelast voor verzekeraars toegenomen. Ondanks de toenemende schadelast lag de combined ratio in 2018 lager dan in voorgaande jaren (zie figuur 2).

Branche	2017	2018	Mutatie
	€ mrd	€ mrd	%
Motor	5,0	5,3	7
Brand	3,9	4,1	4
Transport	0,6	0,6	3
Overige	3,2	3,2	3
<i>w.o. Aansprakelijkheid</i>	1,3	1,4	3
<i>w.o. Rechtsbijstand</i>	0,8	0,8	1
<i>w.o. Reis en hulpverlening</i>	0,6	0,6	3
Totaal	12,6	13,2	4

(Tabel 2: Bruto premievolume in schade sector)

De combined ratio in de schadesector



(Figuur 2: de combined ratio i.d. schadesector)

2.2 Zorg en inkomen / health

Binnen de healthsector in verzekeringsland is 'zorg' veruit de grootste branche met € 46,8 miljard aan premievolume in 2018.

Branche	2017	2018	Mutatie
	€ mrd	€ mrd	%
Zorg	44,4	46,8	6
Inkomen	3,7	3,9	5
Totaal	48,0	50,7	5

(Tabel 3: Bruto premievolume)

Daarnaast hebben inkomensverzekeringen, zoals AOV, een kleiner aandeel met een premievolume van € 3,9 miljard in 2018. Zoals het geval is in de schadesector, kenmerkt de zorgbranche zich door een stijgend premievolume. De stijgende zorgkosten en drukkende marge vertalen zich in deze premiestijging.

In 2020 is de basisverzekering gemiddeld gestegen met € 2,34 per maand, hetgeen neerkomt op een jaarlijkse stijging van € 28,08.

Dit is een procentuele stijging van circa 2% ten opzichte van het voorgaande jaar. De gemiddelde zorgpremie komt uit op € 119,83 per maand bij een eigen risico van € 365,-.

Vervolg zorg en inkomen

Inkomensverzekeraars spelen een belangrijke rol in het stelsel van ziekte en arbeidsongeschiktheid. De afgelopen jaren stijgt het verzuimpercentage in Nederland, hetgeen een negatief effect heeft op het resultaat. In 2018 bedroeg het gemiddelde verzuim 4,2% ten opzichte van 3,8% en 3,5% in respectievelijk 2017 en 2016 (ArboNed, 26 maart 2019).



2.3 Zorgverzekeraars

De vier grootste zorgverzekeraars van Nederland te weten; VGZ, Menzis, Zilveren Kruis (Achmea) en CZ hebben gezamenlijk een marktaandeel van 86%. Van deze zorgverzekeraars voerde CZ in 2020 een forse premieverlaging door van circa 3%.



2.4

Levensverzekeringen

Levensverzekeraars verzorgen voornamelijk de collectieve en individuele pensioenregelingen voor hun klanten. In Nederland wordt er jaarlijks gemiddeld € 20 miljard uitgekeerd door levensverzekeraars.

De afgelopen jaren krimpt de markt voor levensverzekeringen (dalend premievolume) voor zowel de individuele als collectieve markt. In de collectieve markt zien we dat het premievolume van de verzekeringen in geld sterk daalt (circa 15%) en het premievolume van collectieve beleggingsverzekeringen stijgt (circa 7%),

Het resultaat kan jaarlijks erg fluctueren aangezien dit correleert met de beurskoersen (premiëvolume wordt belegd).

Sinds 2013 geldt er een provisieverbod voor de assurantietussenpersonen op 'levenproducten'. Voor assurantietussenpersonen met een levenportefeuille zal de doorlopende bestandsprovisie leven geleidelijk dalen richting nihil.

Wel ontstaat er steeds meer interesse in en behoefte aan advies inzake oudedagsvoorzieningen.

**Deals september 2019
t/m februari 2020**



Meijers neemt per 1 oktober 2019 de zakelijke portefeuille van Tordoir Assurantiën over.

De particuliere portefeuille gaat naar Heemzaethe, specialist in particuliere relaties. Dit is de eerste keer dat Meijers en Heemzaethe een overname doen waarbij zij gezamenlijk optrekken.

Daniel de Swaan, CEO Meijers: “Meijers heet de nieuwe relaties van harte welkom. We kijken ernaar uit om onze expertise in het zakelijk segment te bewijzen.”

Na de overdracht op 1 oktober is Peter Tordoir nog een aantal maanden actief bij Meijers om de transitie van de relaties te begeleiden.



VKG neemt per 1 juli 2019 alle aandelen van Melching Groep uit Drachten over.

Met deze overname verstevigt VKG haar positie binnen de top van de serviceproviders en breidt zij haar netwerk van ruim 3.000 aangesloten financiële adviseurs verder uit.

Jan Willem Melching: “Ik ben ervan overtuigd dat de adviseurs van Melching zich ook thuisvoelen bij VKG. Ik ben blij te zien dat VKG mogelijkheden ziet om de dienstverlening verder uit te breiden.”



Söderberg & Partners heeft een aanmerkelijk belang genomen in RIVEZ Assurantiën & Risicobeheer.

Het Zweedse bedrijf zet hiermee haar strategische expansie in Nederland voort.

Söderberg & Partners heeft het strategisch doel om in Nederland haar positie te verbreden en op langere termijn een sterk lokaal netwerk van ondernemingen in de Nederlandse verzekerings-, pensioen- en financieel-adviesmarkt op te bouwen.

Het platform Söderberg & Partners Netherlands Services levert technologie en persoonlijk advies om de groei van de andere Nederlandse bedrijven van Söderberg & Partners te ondersteunen.



DELA neemt uit solidariteit Yarden over.

Uitvaartverzekeraar en -verzorger Yarden is financieel in de problemen gekomen. Voor een structurele oplossing voor de 1 miljoen leden ging Yarden op zoek naar een geschikte, sterke partij die haar activiteiten kon overnemen. Yarden verkeerde al enige tijd in financiële problemen door de aanhoudende lage rente en de financiële verplichting voor 390.000 pakketpolissen.

DELA: Na grondig onderzoek naar de financiële situatie van Yarden blijkt dat een overname ook gunstig is voor DELA. Het beleggingskapitaal wordt uitgebreid, waarmee op termijn de kans op winstdeling voor onze leden groeit.”



Van Ede Assurantiën B.V. overgenomen door Veldsink. De activiteiten worden voortgezet onder de naam Veldsink Wageningen.

Om de toekomst van Van Ede Assurantiën veilig te stellen en de diensten en service te kunnen blijven verlenen in deze sterk veranderde markt, bundelt van Ede Assurantiën haar krachten met Veldsink.

Alle medewerkers, inclusief directeur Harry Waaijenberg, gaan mee over in de transactie.



De portefeuille van Chris Borgdorff assurantieadviseurs te Rotterdam is verkocht aan Van Steensel Assurantiën B.V.

Chris Borgdorff blijft tijdelijk werkzaam als adviseur om de overdracht van de klanten op het team van Van Steensel goed te begeleiden.



De Boei, gevestigd te Lochem, is samengegaan met Thoma.

Bert van Poecke, directeur De Boei: “Deze stap betekent dat wij al onze relaties op dezelfde goede wijze kunnen blijven bedienen. Daarnaast betekent dit dat wij in staat gesteld worden om verdere groei te realiseren zonder concessies te hoeven doen aan de kwaliteit.”

De Boei zal zich vanuit Lochem onder de vlag van Thoma blijven inzetten voor de relaties. Bert van Poecke en Herma Stoel blijven in het bedrijf werken.

MONTAE



Montae en Floreijn, onderdelen van Söderberg & Partners, gaan vanaf 1 januari 2020 samenwerken onder de naam Montae & Partners.

“We zien bij onze klanten een toenemende behoefte aan geïntegreerd advies en dat kunnen we met onze gebundelde advieskracht nog beter geven.

Daarnaast zien we dat met de huidige ontwikkelingen rondom het pensioenakkoord en de verschuiving van risico's richting het individu, deskundigheid gecombineerd met digitale innovatie een absolute must is geworden. Samen kunnen we hier nog beter verantwoord invulling aan geven.”



Klap en No Risk worden samen grootste evenementenverzekeringsmakelaar.

Zowel Klap als No Risk heeft zich in het afgelopen decennium gespecialiseerd in de entertainmentbranche. Beide bedrijven verzekeren honderden Nederlandse en internationale evenementen per jaar.

Om klanten zo goed mogelijk te kunnen blijven bedienen en om te kunnen blijven groeien en vernieuwen in de huidige, veranderende verzekeringsmarkt, bleek schaalvergroting echter nodig. Klap en No Risk hebben daarom besloten hun krachten te bundelen. Klap No Risk gaat zich ook richten op de buitenlandse entertainmentindustrie.



Onder voorbehoud van goedkeuring van de AFM, gaan Nedasco en BSB uit Geleen samen verder.

Nedasco: “BSB is een lokaal werkende serviceprovider met een sterke positie in de regio. Door deze combinatie ontstaan er op langere termijn meer verzekeringsmogelijkheden voor álle aangesloten tussenpersonen.

BSB verzekeringen is al meer dan 25 jaar het adres voor verschillende diensten, zoals particuliere en zakelijke verzekeringen, zorgverzekeringen, hypotheek en pensioenen.



Söderberg & Partners heeft een minderheidsbelang genomen in Herenvest Groep.

Bob Klijn, Algemeen Manager Herenvest Groep: “Söderberg & Partners stimuleert de bedrijven waarin zij participeert om hun bestaande beleid te blijven uitvoeren en zelf hun strategie te blijven bepalen. Onze bedrijven houden hun eigen DNA, maar weten zich wel gesteund door een financieel sterke medeaandeelhouder. Daarnaast is Söderberg & Partners heel ver met de ontwikkeling van vooruitstrevende IT-toolings waar wij én onze klanten van kunnen profiteren.” Henk Jansen: “Deze deal maakt het mogelijk om ons InHouse-concept met hypotheekdienstverlening voor expats aan te bieden aan de internationale bedrijfsrelaties van Söderberg & Partners.”



Heinenoord/BeneVia heeft Fidus uit Geleen overgenomen.

De directieleden verwachten een belangrijke rol te gaan spelen in de markt in Zuid-Nederland en hun positie daar de komende jaren verder uit te breiden middels autonome groei en door het doen van nieuwe (regionale) acquisities. Daarnaast zal Heinenoord door de nieuwe locatie in Limburg beter in staat zijn haar activiteiten als landelijke serviceprovider en beursmakelaar verder uit te breiden.

De ruim 50 medewerkers van Fidus zullen hun werkzaamheden vanuit de huidige locatie in Geleen blijven verrichten.



Diks Verzekeringen heeft per 15 januari 2020 een deel van de portefeuille van Logisch Verzekerd overgenomen.

De overname betreft alleen de auto- en bestelauto-verzekeringen. Logisch Verzekerd zal zich verder richten op overige bedrijfsverzekeringen.

Diks Verzekeringen heeft een strategie ontwikkeld die gericht is op autonome groei en overnames. Marc Diks, directeur Diks Verzekeringen: “De overname van Logisch Verzekerd past dan ook in de groei-strategie van Diks verzekeringen.” In 2018 is Diks onderdeel geworden van de Voogd & Voogd Groep en hebben zij de bemiddelingsactiviteiten van Vandien Service Provider (VSP) overgenomen.



Söderberg & Partners heeft een belang verworven in Kröller Boom.

Gustaf Rentzhog, CEO Söderberg & Partners: “Hiermee krijgt onze organisatie in Nederland er een zeer professionele adviespraktijk bij voor risico-beheer voor bedrijven. Ook heeft Kröller Boom een uitstekende reputatie bij het ondersteunen van bedrijven in het optimaliseren van hun menselijk kapitaal en het maken van analyses bij private equity transacties.”

Söderberg & Partners heeft in de afgelopen maanden haar positie in Nederland versterkt met participaties in een aantal prominente adviesbedrijven.



Assist Verzuim, onderdeel van Veldsink Groep, neemt een meerderheidsbelang in WorkingStyle.

WorkingStyle is een gecertificeerde Arbodienst. Het specialisme ligt op het snijvlak verzuimverzekeringen en arbodienstverlening.

Henri Veldsink (directeur Veldsink Groep): “We zijn blij met deze uitbreiding in de Randstad en zien uit naar een vruchtbare samenwerking met onder andere het Centraal Volmachtbedrijf en de aangesloten kantoren.”

Assist Verzuim is sinds 2016 onderdeel van Veldsink Groep. Hier werken circa 100 mensen.



Aegon gaat op ORV-gebied exclusief samenwerken met Hera Life.

Voor overlijdensrisicoverzekeringen verwijst Aegon zijn klanten en adviseurs voortaan exclusief naar Hera Life.

Hera Life en Aegon Nederland: “Wij willen samen groeien naar een leidende positie op het gebied overlijdensrisico- en inkomensverzekeringen”.

Om het vertrouwen in de nieuwe partner te onderstrepen, heeft Aegon Growth Capital een minderheidsbelang van 35% genomen in Hera Life.



BHB Dullemond T 033 480 54 82
Korte Brinkweg 37c E info@bhbdullemond.nl
3761 EC Soest W www.bhbdullemond.nl

BHB
Dullemond