

Eind jaren negentig steeg de waarde van de portefeuilles enorm, daarna volgde een harde landing. Hoe verklaart Potter dat? "Eind jaren negentig was er enorm veel animo voor portefeuilles. Verzekeraars zagen in het intermediair hét verkoopkanaal van de toekomst en zij financierden en kochten alles. Het resultaat was dat intermediairs zagen dat ze forse prijzen konden krijgen. Verzekeraars namen ook deel in veel bedrijven om zo het verkoopkanaal veilig te stellen. Eind jaren negentig was dat een enorme business en ik had op een gegeven moment drie man in dienst om al die transacties te begeleiden. In 2001 kwam er een kentering, verzekeraars kwamen er achter dat het financieren van en het deelnemen in intermediairs toch niet zo'n lucratieve belegging was. Toen de financieringsstroom stopte, lag de markt stil. De gangbare formule was destijds wel 4 tot 7 maal de doorlopende provisie, maar er was geen kapitaal meer om die te financieren. In 2003 werd nog slechts 10% van het aantal portefeuilles verkocht dat in de jaren ervoor werd verkocht. De verkoopprijzen van de portefeuilles daalden sterk. Het gevolg was dat intermediairs die tegen hun pensioen aanzaten, ineens veel minder kregen en de portefeuille dus maar aanhielden. Wat weer tot gevolg had dat de waarde nog verder achteruit liep omdat zij de portefeuille niet meer actief onderhielden en omdat hun klanten ook steeds ouder werden. Er is namelijk een wetmatigheid dat de klanten van een gemiddeld kantoor doorgaans 10 jaar jonger en ouder zijn dan de eigenaar van het kantoor. Een 'ouder wordende' portefeuille wordt steeds minder waard."

Inmiddels is de waarde van de portefeuille weer gestegen, wanneer en waarom kwam er weer een stijging? Potter: "Eigenlijk is die ontwikkeling ingezet vanaf 2005, toen er weer mondjesmaat geld beschikbaar kwam. Intermediairs deden goede zaken, verzekeraars waren van hun grootste schrik gekomen. Vanaf dat moment is er een soort bodem in de markt ontstaan, met factoren tot maximaal 3,5 maal de doorlopende provisie. Bij 3,5 heb je het wel over een portefeuille met een gouden rand en een strik erom. Een gemiddelde portefeuille van zo'n 1500 relaties, een derde benzine, een derde brand en een derde overig met goed personeel en een goed schadeverloop, is nu gemiddeld factor 2,75 maal de doorlopende provisie waard. Zit er veel leven in, dan is de waarde lager vanwege het terugboekingsrisico. Wat we ook zien is dat kopers uiterst kritisch waren geworden en daardoor is er een soort basiswaarde ontstaan, waar we nu eigenlijk nog steeds op zitten." Waarom? "Omdat we dachten dat door de Wft er wel een heel grote pluk portefeuilles los zou komen. Maar die pluk komt nu nog steeds niet echt los."

Sinds begin dit jaar zie je dat er wel iets loskomt, maar dat zijn heel kleine portefeuilles van mensen die het erbij doen. Portefeuilles met een provisie-inkomen van zo rond de 25.000 euro. Voor ons als makelaars zijn die weer niet zo interessant, omdat onze courtage in verhouding tot de verkoopprijs te hoog is. Dus die portefeuilles verwisselen meestal onderhands van eigenaar. En dat bijna standaard tegen een factor van rond de 3."

Die factor van 3 lijkt wel heel heilig, hoe komt dat? Potter: "Als je helemaal niets doet aan een portefeuille loopt hij langzaam leeg. Dat gaat met gemiddeld 20 procent per jaar, dus

als je begint met 100, eindig je in het vijfde jaar met 20 procent. Bij elkaar is dat 300 procent, oftewel een factor 3. Met niks doen heb je dus nog altijd drie keer de provisie binnen, vandaar die factor. Ga je zo'n portefeuille bewerken, dan behoudt je de portefeuille en ontstaat waardevermeerdering."

Samenwerken

Nu hebben veel ondernemers een voorlopige vergunning, als straks de definitieve vergunningen worden afgegeven, bestaat de kans dat er op onderdelen geen vergunning wordt verstrekt. Is het dan mogelijk dat mensen er alsnog de brui aangeven en hun portefeuille zullen verkopen? Potter: "Mijn idee is dat partijen dan zullen gaan samenwerken, een schadevergoeding bijvoorbeeld met een leven- of een hypotheekvergoeding, en dat is in deze branche de dood in de pot. Het gemiddelde compagnonschap duurt in onze branche immers maar drie jaar. Na anderhalf jaar verdwijnt het respect uit de relatie, en na drie jaar wordt na een hoop bonje en gedoe de vennootschap ontbonden. Dus ik verwacht niet dat het afgeven van de definitieve vergunningen direct tot een veel groter aanbod van portefeuilles leidt. Het lijkt mij logischer dat er zo'n drie jaar nadien een forse pluk portefeuilles op de markt komt."

Bewust stoppen

Daar naast ziet Potter een groep van wat hij noemt 'bewuste stoppers'. "Dat zijn adviseurs die een jaar of tien, vijftien geleden begonnen zijn, en dan opeens een bedrijf hebben van omvang en daardoor helemaal geen lol meer hebben in de nieuwe functie die ze hebben gekregen. Ze zijn tegen wil en dank ineens manager geworden. Dat vinden ze niet leuk. En dan al dat 'gedoe' eromheen als Wft, ict, compliance, verslaglegging, dossiervorming en zo meer, daar hebben ze geen zin in. Vaak zijn dit de zonen of dochters die de zaak van hun vader hebben overgenomen of de buitendienstmedewerkers die het commercieel beter deden dan hun baas en daarom voor zichzelf zijn begonnen. Deze mensen zijn succesvol geweest, hebben een goed bedrijf maar hebben er gewoon geen zin meer in. Dat zijn vaak zeer interessante portefeuilles, goed opgebouwd en daardoor waardevol."

6300 weg

Alles bij elkaar lijkt er, behalve in geval van de portefeuilles van de bewust stoppers, momenteel niet veel werk voor een makelaar in assurantieportefeuilles? Potter: "Toch wel, ik heb het druk genoeg. Maar het gaat veel drukker worden. Ik verwacht dat er de komende vijf jaar zo'n 6300 portefeuilles gaan verdwijnen." Dat is ontzettend veel, waar baseer je dat op? "Er zijn straks naar mijn idee 3000 grote intermediairbedrijven, ketens, captives onderdeel van bank of verzekeraar, goed voor 80% van de totale omzet."

Dat worden de productiefabrieken van de verzekeraars. Die verzekeraars willen gewoon rendement op hun investering en willen verkoop van hun eigen producten. Daarnaast zijn er dus nog 7000 zelfstandige, maar kwetsbare kantoren. Samen wel goed voor 20% van de markt en met een polisdichtheid van onder de 3 wel goed voor 60% van de klanten. Die zullen moeten leren hun klant te vertellen wat hun toegevoegde waarde is. En dat zal nog een harde dobber worden. Een tussenpersoon heeft namelijk nooit geleerd zijn eigen dienst te verkopen, alleen maar producten van anderen."