



Er bestaan veel risico's en misverstanden rondom de (ver)koop van een assurantiekantoor of assurantieportefuille. In dit artikel staan enkele voorbeelden die als eyeopener kunnen dienen.

Paleisje is in een bouwval veranderd

Stel u zich voor: u heeft een eigen huis. Misschien zelf gebouwd of grondig gerenoveerd. In ieder geval een huis dat helemaal naar uw zin is. U woont er al jaren. Uw kinderen zijn er geboren en getogen. Veel lief en ook wat leed is er gedeeld. Maar inmiddels zijn de kinderen het huis uit. Samen met uw vrouw beschikt u om het huis dan toch maar te verkopen.

Lede ogen
Na een paar maanden besluit u eens bij de koper langs te gaan. Tot uw schrik ontdekt u dat er twee kamers zijn doorgebroken. "Lekker ruim zo, hè?" zegt de koper opgewekt. Ook de keuken is onderworpen aan een verbouwing, maar vanwege financiële problemen van de nieuwe bewoner heeft de keukenverancier besloten de nieuwe keuken terug te halen.

Met lede ogen ziet u toe hoe uw paleisje binnen een jaar in een bouwval is veranderd. Na de zovestde poging

van uw kant om betalingsafspraken met de koper te maken loopt het uit de hand. Vanwege het niet nakomen van de betalingsverplichtingen zet u de koper uit het pand en tracht u het pand te verkopen. De waarde hiervan is door de mislukte verbouwing en de min of meer gedwongen verkoop een stuk lager dan de aamvamsituatie.

Raar verhaal! Leest u dit verhaal dan nog eens. Alleen waar huis staat, leest u thmaal 'assurantieportefuille'.

Pandrecht
Populaire constructies zoals huurkoop, gedeeld portefeulierecht of uitgestelde levering zijn in juridisch opzicht zeer bedenkelijk en input voor een interessante, theoretische discussie. Voor de praktijk is vooral van belang dat deze constructies eigenlijk weinig tot geen zekerheid bieden. Dat geldt ook voor het pandrecht op een assurantieportefuille.

Het is juridisch mogelijk om een pandrecht op een assurantieportefuille te vestigen. Maar het is de vraag of dit in de toekomst zo blijft. De rechtsgebeldigheid van een pandrecht op een assurantieportefuille

Verkoop vraagt om prudente aanpak

AUTEURS: MR. FEMME DE JONG-STURMISMA, VAN BEEM DE JONG-ADVOCATEN, EN DRS. FRANS KEMPER RA, SNC DULLEMOND BEDRIJFSADVIES

staat in de rechtspraak ter discussie. De Hoge Raad moet hier nog een uitspraak over doen. Een pandrecht is hoe dan ook alleen geldig als het aan alle wettelijke eisen voldoet. Zo moet de pandakte voor een

assurantieportefuille bij de Belastingdienst geregistreerd worden. Anders komt het pandrecht niet tot stand. Deze registratie moet periodiek herhaald worden, voorzken van een recent portefeulieoverzicht. Een pandrecht op aandelen wordt gevestigd bij de notaris.

Zelfs als u een rechtegeldig pandrecht heeft, biedt dit maar beperkte zekerheid. Ook daar bestaan veel misverstanden over. Het pandrecht betekent niet dat u de assurantieportefuille weer terugkrijgt als de koper zijn verplichtingen niet nakomt. Wel mag u in dat geval de portefeulle verkopen, waarbij de opbrengst u toekomt. Vaak is het echter niet goed mogelijk om een pandrecht op een assurantieportefuille uit te winnen. Bijvoorbeeld omdat de verpande assurantieportefuille bij de koper niet afzonderlijk geadmistreerd is. Of omdat de verzekeraars de portefeulle al hebben ingetrokken. Een in een situatie waarbij er problemen spelen, is de waarde van de portefeulle doorgaans een stuk minder dan in de situatie waarin de bedrijfsvoering nog optimaal is. Denk t u maar eens aan het feit dat u de oorspronkelijke koper zover moet krijgen om een relatiebeoed af te spreken ter bevestiging van de positie van de nieuwe koper.

Vragen vooraf

Het verkoopproces begint met een aantal belangrijke vragen vooraf. Waarom wilt u eigenlijk verkopen? Wat voor soort onderneming heeft u? Wat wilt u met de overname bereiken? Naar wat voor soort

koper bent u eigenlijk op zoek? Wat voor eisen stelt u aan de betalingscondities? Wat zijn de fiscale consequenties? Wat is uw eigen toekomstperspectief?

Het zijn essentiele vragen, die verder gaan dan de vraag wat de economische waarde of samenwerking van uw portefeulle is. Om te bevelen dat uw verkoop een succes wordt, is het namelijk belangrijk dat er een goede match is tussen koper en verkoper. Zaken als bedrijfscultuur, visie op ondernemerschap, werkwijzen, bedrijfsstrategie en financieel gezondheid zijn dan ook minstens zo belangrijk.

Due diligence

Het wordt steeds meer gebruikelijk dat kopers een *due diligence* onderzoek (of: boekenonderzoek) laten uitvoeren. Het due diligence onderzoek heeft betrekking op alle financiële, commerciële en juridische aspecten van de onderneming. Dit is zo mogelijk het belangrijkste deel van het overnameproces. Zeker bij een assurantiekantoor heeft een belangrijk reden, bij een reguliere overname speelt het overnameproces zich hoofdzakelijk af tussen koper en verkoper. Maar bij een assurantieovername zijn er naast klanten ook verzekeraars en toezichttoestellen betrokken. Dat maakt een transactie meer complex.

Het due diligence onderzoek wordt uitgevoerd door een accountant, een jurist en door de koper zelf. De verkoper heeft hierbij een actieve inkomingsplek. De koper heeft op zijn beurt een actieve onderzoeksplicht. Of koper en verkoper aan deze verplichtingen hebben voldaan, heeft direct consequenties voor de vraag of zij achtbaar nog een beroep kunnen doen op de garanties in de koopovereenkomst. Ook als verkoper verdient het aanbeveling onderzoek te doen

Populaire constructies zoals huurkoop, gedeeld portefeulierecht of uitgestelde levering zijn in juridisch opzicht zeer bedenkelijk en input voor een interessante, theoretische discussie.

Voor de praktijk is vooral van belang dat deze constructies eigenlijk weinig tot geen zekerheid bieden. Dat geldt ook voor het pandrecht op een assurantieportefuille.

Mensen en emoties

En verkoop gaat over veel meer dan cijfers en contracten. Het gaat met name over mensen en hun emoties. Over de toekomst van ondernemers, hun gezinnen, hun werknemers en hun klanten. Dat vraagt om een zorgvuldige en prudente aanpak. Zo dat een geslaagde transactie eindigt met champagne.

DE PORTEFUILLEWENESTIE

Dit artikel maakt deel uit van een landelijke campagne om de sector meer bewust te maken van risico's en misverstanden rondom de (ver)koop van een assurantiekantoor of assurantieportefuille. Deze campagne is een gezamenlijk initiatief van Van Beem de Jong Advocaten en SNC Dullemond Bedrijfsadvies en wordt ondersteund door een tiental marktkranen en brancheorganisaties. Onderdelen van deze campagne is het boekje De portefeuliewenestie, met praktijkverhalen en tips over wat u wel en vooral niet moet doen als u een assurantiekantoor gaat (ver)kopen. Het boekje is kosteloos verkrijgbaar via info@vanbeemdejong.nl en info@dullemond.nl.