

Klantjepik: 'Soepeler concurrentiebeding schadelijk voor verzekeringsmarkt'

Rob van de Laar | Gepubliceerd: 17 jul. 2026



De verzekeringsbranche mag zich in Den Haag best laten horen over de voorgenomen versoepeling van het concurrentiebeding, vindt verzekeringsadvocaat Coen Fledderus. "Er zijn argumenten om voor uitzonderingen in de nieuwe regels te pleiten."

Eerder dit jaar kwamen enkele zogeheten 'klantjepik'-zaken langs bij de rechter. [Aon ving bot met een miljoenenclaim](#) omdat ex-medewerkers bij Schouten Zekerheid relaties zouden hebben benaderd, [Klijn/Zijlmans & Partners boekte wel succes](#) met een schadeclaim tegen de voormalig eigenaar van het overgenomen AvéWé.

Al jarenlang bron van conflicten

Het zijn lang niet de enige zaken rondom klantbenadering door ex-werknemers of portefeuillevkopers. Fledderus (Polis Advocatuur) weet in elk geval dat dergelijke kwesties zich al jaren voordoen. Eind vorig

in een geval dat dergelijke kwesties zich al jaren voordoen. Eind vorig jaar publiceerde de Hoge Raad nog een uitspraak uit 1997 over een eigenaar van een assurantiëkantoor die zijn onderneming had verkocht, maar na onenigheid met de koper toch voormalige klanten ging benaderen. Dat mocht niet: de verkoper moest zich gedurende 5 jaar in een straal van 35 kilometer rond zijn voormalige bedrijf koest houden als adviseur.

Maar in hoeverre vandaag de dag al dan niet ongeoorloofde contacten met ex-relaties schering en inslag zijn, is niet bekend. Grote consolidators als Alpina, Ardonagh en Yellow Hive willen er desgevraagd niets over loslaten.



JOHAN KLIJN VAN KLIJN/ZIJLMANS & PARTNERS DEED ZIJN KLANTJEPIK-VERHAAL OP AM

Ondernemer 'won' 1,5 miljoen in klantjepik-zaak: zijn verhaal

Voorwaarden kleinere kantoren minder goed in elkaar

Het lijkt erop dat het moeilijker gaat worden om 'klantjepik' door ex-werknemers in te dammen met stevige concurrentiebedingen: [bij de Raad van State ligt inmiddels het voorstel om het concurrentiebeding wettelijk te beperken](#) tot maximaal één jaar na het einde van de arbeidsovereenkomst. Het gebied waarin de werknemer niet mag werken vanwege het concurrentiebeding moet worden vermeld. Bovendien moet ook voor vaste arbeidsovereenkomsten het zwaarwegende bedrijfs- of dienstbelang van een concurrentiebeding worden gemotiveerd. Doet de werkgever een beroep op het concurrentiebeding, dan moet de werkgever de werknemer 50 procent van het laatstverdiende maandloon betalen voor elke maand dat het concurrentiebeding wordt ingeroepen. De wijzigingen zien nadrukkelijk ook op relatiebedingen, zo staat in de toelichting op het voorstel.

Volgens Fledderus wisselt het per intermediairbedrijf hoe streng de concurrentie- en relatiebedingen zijn opgesteld. "Mede door de

consolidatie is er wel een professionaliseringsslag gemaakt de afgelopen jaren. Al zitten de voorwaarden bij kleinere kantoren vaak minder goed in elkaar. Het is wel duidelijk dat het onder de nieuwe regels voor werkgevers moeilijker wordt om een concurrentiebeding in te roepen.”

Bescherming klantenportefeuille best scheef

De bescherming van een klantenportefeuille is qua regelgeving best scheef, vindt Fledderus. “De Wft biedt bescherming aan de verzekeraarskant: verzekeraars mogen niet zomaar klanten overvoeren naar een andere intermediair. Terecht, want een portefeuille is kwetsbaar. Het is in feite niet meer dan een USB-stick met gegevens. Maar aan de klantkant is de bescherming die de wet biedt een stuk minder. Het kritieke punt is nu dat het primaire uitgangspunt dat de werknemer niet belemmerd mag worden, ook voor het relatiebeding gevolgen gaat hebben.”

In veel bedrijfstakken is dat relatiebeding niet zo ingrijpend, maar in de people’s business die de verzekeringsbranche is, kun je als overstappende medewerker feitelijk doen wat je wilt als zo’n beding komt te vervallen, zegt Fledderus. “Gelijktrekken van het relatie- en het concurrentiebeding kan voor de verzekeringsbranche vervelend uitpakken. De branche mag daar in Den Haag wel aandacht voor vragen; ik kan me voorstellen dat er uitzonderingen gemaakt worden omdat de portefeuillebescherming eronder lijdt.”

En is een concurrentiebeding van een jaar eigenlijk redelijk? Voor een 26-jarige accountmanager die een jaar bij een bedrijf heeft gewerkt, is een beding van een jaar heel lang, geeft Fledderus als voorbeeld. “Maar voor een adviseur met een dienstverband van 20 jaar die zijn klanten door en door kent, ligt dat heel anders. Dat zie je vooral veel bij agrarische portefeuilles of bij bedrijfsportefeuilles in de regio.”

Beding logisch bij verkoop

Zeker is wel dat klantjepik bij verkoop van een portefeuille aan andere regels getoetst blijft worden. “Als het gaat om de verkoop van een portefeuille, mag je afspreken wat je wilt. En de Hoge Raad is dan streng in het beoordelen van het beoordelen van klanten. Gaat het om een

in het beoordelen van het benaderen van klanten. Gaat het om een dienstverband, dan ligt het anders.”

Bovendien vindt hij een bepaling om geen klanten te benaderen bij portefeuillev verkoop heel logisch. “Waarom neem je anders een portefeuille over? Dan is het zelfs gek om er een einddatum aan te koppelen. Dan hoef je bij een termijn van 2 jaar maar een week extra te wachten en je gaat gewoon je oude klanten weer binnenhalen waar je al een overnamesom voor hebt ontvangen.”



HOE VOORKOM JE DAT EX-WERKNEMERS ER MET JE KLANTEN VANDOOR GAAN?

Deze 6 tips voorkomen dat personeel of directie er ooit met je klanten vandoor gaan

Oplossing: partner maken

Fledderus weet wel een manier om de versoepeling van het concurrentiebeding voor te zijn: “Je zou kunnen overwegen om sleutelfiguren in je bedrijf die veel klanten kennen een partnerschap aan te bieden. Dan heb je geen arbeidscontract meer, maar een overeenkomst waarin je met elkaar vrij bent om afspraken te maken.”

Het is wat Fledderus betreft sowieso goed om na te denken over een scheve verdeling in de portefeuille, waar veel inkomsten bij een beperkt aantal klanten vandaan komen die door één adviseur worden bediend. “Misschien is het goed om dan wat meer naar je toe te trekken als eigenaar.”



Rob van de Laar

REDACTEUR AM

MEER

Verdieping



MEER

Branche

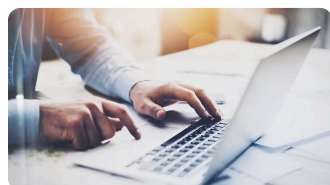


MEER

arbeidsrecht



Lees meer over arbeidsrecht



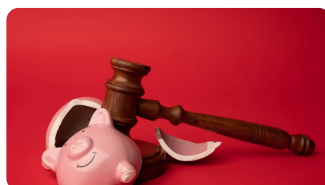
Fraudespecialist knoeit in dossier op verzoek hypotheekadviseur: tóch vergoeding

Het openen van een dossier dat hij zelf niet in behandeling...



Jeroen Everling (Howden) mag niet meer lunchen met Willis-klanten

Voormalig ceo van Willis Towers Watson Nederland Jeroen...



Met spoed gezocht: uitvoerder van eindloonregeling

Vijf werknemers van logistiek dienstverlener DSV i...



Interpolis: aantal arbeidsconflicten met 19 procent afgenomen

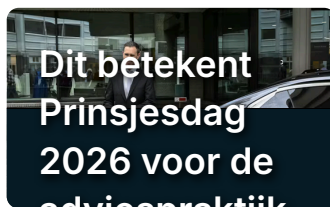
De huidige krapte op de arbeidsmarkt heeft ervoor gezorgd dat...



Radar: 50 procent huizenverkopers rommelt met funderingsrapporten



Vangnetverzekering de Vereende stabiliseert en verkent nieuwe



Dit betekent Prinsjesdag 2026 voor de adviespraktijk

11:39

Klaverblad verstrekt volmacht aan LV Assurantiën

15 sep.

Rabobank kondigt reorganisatie aan

15 sep.

Auto zowel groeimaker als zorgenkindje voor ZLM

15 sep.

Zwitserleven (Athora) sluit bijzondere

