

Wat kan de koper van een assurantieportefeuille doen tegen concurrentie door de verkoper?

VAST 2025 / P-039
17 oktober 2025

Het verkopen en kopen van een assurantieportefeuille is van alle tijden maar heeft de afgelopen jaren een grote vlucht genomen. Meestal kunnen koper en verkoper ook na de transactie nog goed met elkaar overweg. Soms is dat echter anders en ontstaat er onenigheid tussen partijen. Niet zelden heeft deze onenigheid dan zijn weerslag op (de klanten die behoren tot) de gekochte portefeuille. Dit is met name voor de koper riskant. Want de koper heeft immers kort daarvoor een flink bedrag betaald om de portefeuille te verwerven. Het risico om achteraf beconcurrerd te worden door de verkopende partij die een deel van de klanten en hun verzekeringen naar zich toehaalt, is niet ondenkbeeldig. Het klassieke arrest *Kolkman/Cornelisse* ([ECLI:NL:HR:1997:ZC2410](#)), waarin zich een dergelijk scenario afspeelt, is recent door de Hoge Raad op [rechtspraak.nl](#) gepubliceerd.

Wat speelde er in de zaak *Kolkman/Cornelisse*?

Kolkman was eigenaar van een assurantiëkantoor te Malden. De gezondheid van Kolkman liet te wensen over. Om die reden wilde hij een stap terug doen. De buitendienstmedewerker van Kolkman, Cornelisse, had wel interesse om het kantoor over te nemen. Partijen kwamen met elkaar in de zomer van 1994 overeen dat Cornelisse het kantoor overnam. Het betrof een activa/passiva transactie waarbij Cornelisse alle relaties uit de portefeuille overnam en verplicht was om de handelsnaam van het kantoor (Kolkman Assurantiën) gedurende ten minste vijf jaar na de overname te blijven voeren. De overnamesom bedroeg ruim f 280.000,- (ongeveer € 127.000). Bovendien kwam Kolkman in loondienst van het overgenomen kantoor alwaar hij de functie van adviseur kreeg. In de relatie tussen de heren kwam kort na de overname de klad. Kolkman kon zich onder meer niet verenigen met het personeelsbeleid van Cornelisse. Kolkman meldde zich daarop al begin 1995 ziek. Eenmaal thuis ging Kolkman zich met de klanten uit de portefeuille bemoeien met als gevolg dat (een deel van) die klanten de relatie met het kantoor van Cornelisse heeft beëindigd. Ook heeft Kolkman zich naar buiten toe gepresenteerd als makelaar in assurantiën en is hij ten behoeve van de klanten offertes bij maatschappijen gaan opvragen. Cornelisse ontsloeg Kolkman op staande voet wegens dringende reden, waarna partijen voor de rechter belandden. In kort geding oordeelde de president dat Kolkman niet langer werkzaam mocht zijn als verzekeringstussenpersoon. En hij mocht ook niet meer actief zijn als adviseur in verzekeringen. In hoger beroep bekrachtigde het hof de uitspraak in kort geding. Wel bracht het hof daarin een beperking aan. Het verbod om actief te zijn als verzekeringstussenpersoon of als adviseur werd beperkt voor de duur van vijf jaar (te rekenen vanaf 1 januari 1994) en gold binnen een gebied van 25 kilometer rondom het kantoor van Cornelisse.

In cassatie lag de vraag aan de Hoge Raad voor of het verbod – om werkzaam te zijn als assurantietussenpersoon of als adviseur – wel houdbaar is. Kort gesteld was de Hoge Raad van oordeel dat een dergelijk verbod inderdaad houdbaar is. Het enkele feit dat partijen geen schriftelijke afspraken (in de overnameovereenkomst en of de arbeidsovereenkomst) met elkaar hebben gemaakt in de vorm van een concurrentiebeding, betekent volgens de Hoge Raad nog niet dat het Kolkman dus vrij zou staan om Cornelisse op deze manier te beconcurreren. Het openen van een nieuw kantoor in de directe omgeving van het oude kantoor is kort na de overname van de assurantieportefeuille volgens de Hoge Raad een vorm van onrechtmatige concurrentie waar Kolkman zich dus van diende te onthouden.

Waarom is dit arrest heden ten dage nog steeds relevant voor ondernemers in de assurantiebemiddelingsbranche?

Ook dertig jaar na het zakelijke geschil tussen Kolkman en Cornelisse dat ten grondslag ligt aan dit arrest is dit nog actueel.

Er vinden nog steeds op grote schaal overnames van assurantieportefeuilles plaats – ook die qua feitencomplex sterke gelijkenis vertonen met de overname uit het arrest *Kolkman/Cornelisse*. In de praktijk komt het geregeld voor dat de al dan niet pensioengerechtigde eigenaar van een assurantiekantoor zijn kantoor verkoopt aan een jonge(re) medewerker. De oud-eigenaar blijft dan nog een paar jaar (parttime) als ‘adviseur’ (of, in de praktijk eveneens gangbaar, als ‘ambassadeur’) aan het kantoor verbonden om te helpen de klanten voor het kantoor te behouden en over te dragen aan de nieuwe eigenaar. In essentie profiteren beiden hiervan. De één kan zijn goodwill verzilveren en daardoor binnen een afzienbare periode met pensioen gaan. De ander krijgt de mogelijkheid een eigen kantoor te exploiteren en op zijn of haar beurt dat kantoor verder uit te bouwen en dit vervolgens na een x aantal jaar ook weer te verkopen. In de praktijk verloopt een dergelijke overname doorgaans vlekkeloos en gaan partijen goed uit elkaar. De praktijk is echter ook weerbarstig.

Geschillen over het nakomen van verplichtingen na de (ver)koop van een portefeuille komen namelijk geregeld voor.¹ Dat heeft mijns inziens te maken met het volgende. Voor de eigenaar van een assurantiekantoor is de assurantieportefeuille zijn grootste bedrijfsdebiet, lees: het meest waardevolle actief van diens onderneming. De assurantietussenpersoon ontvangt provisie voor de tot zijn portefeuille behorende verzekeringen. Als er een intermediairwijziging plaatsvindt, gaat de aanspraak op provisie over naar de nieuwe assurantietussenpersoon. De portefeuille is dus voor de assurantietussenpersoon de enige inkomstenbron. Er is een assurantietussenpersoon dan ook veel aan gelegen om zijn portefeuille te beschermen. Een assurantieportefeuille is bovendien een kwetsbaar bezit. Een klant van een assurantiekantoor kan in beginsel op elk gewenst moment besluiten om zijn belangen te laten behartigen door een andere assurantietussenpersoon. De klant kan de relatie met zijn assurantietussenpersoon beëindigen en aangeven dat hij een overeenkomst van opdracht met een ander kantoor heeft gesloten. De verzekeraar bij wie de klant verzekeringen heeft lopen die via de oude assurantietussenpersoon zijn gesloten, is ex artikel 4:103 lid 2 Wft verplicht om aan het

schriftelijke verzoek van de klant gehoor te geven om deze verzekeringen over te boeken naar de portefeuille van de nieuwe assurantietussenpersoon. De drempel om van intermediair te (mogen) wisselen is dus erg laag en de procedure is eenvoudig. Bovendien geniet een assurantietussenpersoon weinig bescherming. Het wettelijke portefeuillerecht van de assurantietussenpersoon (artikel 4:101 t/m 4:104 Wft) bevat weliswaar een recht op bescherming van de portefeuille. Maar dat recht is historisch gezien bedoeld om de assurantietussenpersoon te beschermen tegenover (uitspanning door) verzekeraars.² Het portefeuillerecht biedt daarentegen echter niet zonder meer bescherming tegen concurrentie door andere assurantietussenpersonen. Daarbij is van belang dat de klant zelf niet is gebonden aan het portefeuillerecht. Die kan zoals al aangegeven altijd kiezen bij wie hij klant wil zijn of wil blijven. Het initiatief voor een dergelijke intermediairwijziging komt in de praktijk bovendien niet altijd uit de koker van de klant zelf. Het komt voor dat een concurrent de klanten van een ander kantoor actief benadert en hen verzoekt om over te stappen en een verzoek tot intermediairwijziging te ondertekenen.

De hiervoor beschreven kwetsbaarheid komt met name aan het licht (kort) na de overname van een assurantieportefeuille. En het risico wordt vergroot als de oud-eigenaar als verkoper (en nadien soms dus ook als werknemer) van het kantoor van de koper van de portefeuille zich tegen die koper keert. De oud-eigenaar kan op vrij eenvoudige wijze de klanten uit de verkochte portefeuille bewegen om de relatie met de koper te beëindigen. Dit kan zijn omdat de oud-eigenaar wederom voor zichzelf wil beginnen en zo het opbouwen van een eigen portefeuille een vliegende start wil geven. Of dat hij bij een nieuwe werkgever (dus een concurrerend kantoor) goede sier wil maken door alvast een aantal klanten mee te brengen.

Op welke wijze kan een koper van een assurantieportefeuille actie ondernemen tegen een weerspannige verkoper?

Stel dat koper en verkoper bij de overname van een assurantieportefeuille geen schriftelijke afspraken met elkaar hebben gemaakt over de (on)toelaatbaarheid van het beconcurreren van het kantoor en het benaderen van klanten uit de portefeuille. Als de verkopende partij dan na de overname een nieuw kantoor opent in de buurt van zijn oude kantoor en de klanten beweegt om met hem mee te gaan, dan kan koper voor twee ankers gaan liggen.

In de eerste plaats kan koper zich beroepen op hetgeen de Hoge Raad heeft overwogen in het arrest *Kolkman/Cornelisse*. Zoals hiervoor al uiteengezet, is het onrechtmatig om als oud-eigenaar de koper van de portefeuille te beconcurreren. De Hoge Raad koppelt dit aan de winstmogelijkheid die nu juist onderdeel was van de transactie tussen koper en verkoper. Deze winstmogelijkheid ziet op het sluiten van nieuwe verzekeringen bij bestaande klanten uit de portefeuille. Maar ook op de mogelijkheid voor de koper om nieuwe relaties aan te knopen met partijen die nog geen klant zijn. Een oud-eigenaar met zeer ruime ervaring die ter plaatse een goede naam heeft, zal zich dan dus niet in de buurt van zijn oude kantoor mogen vestigen. De oud-eigenaar, aan wie de klanten nog in belangrijke mate hangen, belemmert immers op deze manier de mogelijkheid voor de koper om zijn winstmogelijkheid te verzilveren. De rechtbank Noord-Holland³ overwoog in dit verband: '*Het gaat in het onderhavige geval om een overnameovereenkomst. Een dergelijke overeenkomst, waarbij iemand een handelsonderneming*

aan een ander overdraagt, verzet zich in de regel tegen een handelwijze die erop neerkomt dat de overdrager zijn rechtsopvolger concurrentie aandoet door in de directe omgeving van de overgedragen onderneming de werkzaamheden te blijven verrichten, die hij vóór de overdracht ook reeds voor de onderneming verrichtte. Daarbij zal de plaatselijke bekendheid van de overdrager mede beslissend zijn voor de vraag of een gedraging binnen de hier bedoelde grenzen valt.' Het arrest *Kolkman/Cornelisse* biedt de overnemer van een portefeuille kortom dus het nodige houvast om zich op onrechtmatige concurrentie te kunnen beroepen.

In de tweede plaats kan ook het ronselen van klanten uit de overgenomen portefeuille onrechtmatig zijn. Het komt immers voor dat de koper van een portefeuille constateert dat het klantenbestand na de overname (fors) slinkt. Als blijkt dat de oud-eigenaar daar de hand in heeft, bijvoorbeeld doordat klanten naar een ander assurantielokantoor overstappen, kan koper daartegen ageren. Of dat kansrijk is, zal per geval bezien moeten worden. Het uitgangspunt is immers dat er in het handelsverkeer tussen ondernemingen (waaronder dus ook assurantietussenpersonen) onderling sprake moet (kunnen) zijn van vrije concurrentie. Het overnemen van klanten van een andere assurantietussenpersoon levert daarom, ook als dit op grote schaal gebeurt, zonder bijkomende omstandigheden in beginsel geen inbreuk op het portefeuillerecht op.⁴ De concurrentie tussen ondernemers is echter niet onbegrensd. De benadeelde assurantietussenpersoon zal dan moeten betogen dat het 'meenemen' van (een deel van de klanten) een vorm van onrechtmatige concurrentie is. De Hoge Raad schetste het toetsingskader daarvoor al in 1955, in het arrest *Boogaard/Vesta*.⁵ Boogaard was als agent werkzaam bij levensverzekeraar Vesta. Nadat Boogaard ontslag nam bij Vesta benaderde hij een aantal verzekerden van Vesta. Boogaard probeerde hun verzekeringen bij andere maatschappijen onder te brengen. In de daaropvolgende gerechtelijke procedure tussen beide partijen stond de vraag centraal of de handelwijze van Boogaard, die niet gebonden was aan een concurrentie- en of relatiebeding, door de beugel kon. Volgens de Hoge Raad niet, want Boogaard pleegde met zijn gedrag een onrechtmatige daad. Samengevat is daarvan sprake als een voormalige werknemer zich schuldig maakt aan het stelselmatig en substantieel afbreken van het duurzame bedrijfsdebet van zijn vorige werkgever met gebruikmaking van kennis en gegevens die bij die vorige werkgever vertrouwelijk zijn verkregen. Als vuistregel kan dus gehanteerd worden dat de concurrentie wel eerlijk moet zijn. Daarvan is bijvoorbeeld geen sprake als gewerkt wordt met een onrechtmatig verkregen portefeuillebestand. Of als er misleidende informatie verspreid wordt over het andere assurantielokantoor. De nieuwe assurantietussenpersoon mag zich dus niet negatief over de (potentieel) voormalige assurantietussenpersoon uitlaten en mag geen gebruik maken van vertrouwelijke kennis over de bedrijfsvoering van dat kantoor. Dan zou immers sprake kunnen zijn van onrechtmatige concurrentie.

De rechtbank⁶ oordeelde hierover in een zaak tussen twee assurantielokantoren: '*[Het] portefeuillerecht geeft [de] tussenpersoon recht op het beheer van de assurantieportefeuille en [dit] bestaat onder meer uit het recht op provisie. Gedaagden stellen terecht dat het portefeuillerecht als zodanig in beginsel slechts een beperkte reikwijdte heeft, en slechts betrekking heeft op de relatie tussen verzekeraar en tussenpersoon. Gedaagden zijn gelet hierop gerechtigd om zich in vrije concurrentie met [de tussenpersoon] op het terrein van de verzekeringsbemiddeling te begeven, maar daarbij moet wel de in het maatschappelijk verkeer in acht te nemen zorgvuldigheid in acht worden genomen. Uit de vrijheid van handel en bedrijf volgt dat de enkele benadering van klanten van de concurrent in beginsel niet onrechtmatig is. Het stelselmatig actief benaderen van klanten van [de tussenpersoon] met het oogmerk hen te bewegen de relatie met [de tussenpersoon] te beëindigen en voortaan zaken te doen met*

gedaagden kan onder omstandigheden wel onrechtmatig jegens [de tussenpersoon] zijn. Hierbij is van belang of er, zoals [de tussenpersoon] stelt, doelbewust gebruik is gemaakt van kennis en gegevens die gedaagden hadden uit hoofde van hun functie (...).'

In hoeverre biedt een contractueel concurrentie- en relatiebeding aan de eigenaar van een assurantiekantoor de nodige bescherming?

Het voeren van een gerechtelijke procedure, met alle (proces)risico's van dien, waarin door een assurantietussenpersoon een beroep gedaan moet worden op onrechtmatige concurrentie kan mogelijk voorkomen worden als hij daarover op voorhand duidelijke en op schrift gestelde afspraken heeft gemaakt in de vorm van een concurrentie- en relatiebeding. Bijvoorbeeld met de verkoper bij een overname of met zijn werknemers.

Kort gezegd verbiedt een concurrentiebeding een ex-medewerker of de verkoper van een portefeuille om gedurende de overeengekomen periode bij een concurrerend assurantiekantoor te gaan werken. Of om zelf een concurrerend kantoor te starten. Een relatiebeding is een specifieke vorm van een concurrentiebeding.⁷ Een relatiebeding strekt ertoe om de ex-medewerker te verbieden om gedurende de overeengekomen periode de relaties van zijn voormalige werkgever te benaderen of om daarmee contact te onderhouden. Beide bedingen kunnen zowel in een arbeidsovereenkomst worden opgenomen als in een overnameovereenkomst.

Welke regels gelden er voor het opnemen van een concurrentie- en relatiebeding in de arbeidsovereenkomst met een werknemer?

Het begrip 'concurrentiebeding' is geen wettelijke term. In de praktijk wordt dit begrip gebruikt voor een beding zoals bedoeld in artikel 7:653 lid 1 BW. In dit artikel wordt beschreven dat een beding dat de werknemer beperkt in de bevoegdheid om na het einde van de arbeidsovereenkomst op zekere wijze werkzaam te zijn slechts geldig is indien (a) de arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd is aangegaan en (b) de werkgever dit beding schriftelijk is overeengekomen met een meerderjarige werknemer. Het komt voor dat het wenselijk is om een aspirant-werknemer niet (direct) een vast dienstverband te geven. In dat geval zal er in de arbeidsovereenkomst een goede motivering opgenomen moeten worden. Een relatiebeding in een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd zal bij de rechter louter standhouden als er een 'zwaarwegend bedrijfsbelang' mee gediend is.

De jurisprudentie hierover laat een strenge maatstaf zien. De rechter laat een dergelijk beding alleen in stand als het zeer specifiek is omschreven en is toegespitst op de werkzaamheden van deze medewerker.⁸ Een te algemene motivering zal bij de rechter sneuvelen. Een motivering in de trant van: 'de portefeuille vormt het belangrijkste bedrijfsdebet binnen de assurantiebemiddelingsbranche en daarom willen wij aan deze medewerker een relatiebeding opleggen, et cetera' zal in de praktijk te dun zijn om aan de motiveringseis te voldoen.

Het met de werkgever afgesproken beding kan door de werknemer aan de rechter worden voorgelegd. Een concurrentiebeding vormt een beperking om werkzaam te zijn op een zelfgekozen wijze (het (grond)recht op vrijheid van arbeidskeuze (artikel 19 lid 3 Grondwet)). Het kan de werknemer daarom treffen in een zwaarwegend belang, namelijk in de wijze waarop hij/zij in het levensonderhoud voorziet. Maar tegenover het belang van de werknemer staat het belang van de werkgever om diens bedrijfsbelang te beschermen. Via artikel 7:653 lid 3 BW heeft de rechter de mogelijkheid een beding geheel of gedeeltelijk te vernietigen op grond dat het in verhouding tot het te beschermen belang van de werkgever voor de werknemer 'onbillijk nadeel' met zich brengt. Er moeten dan wel zwaarwegende argumenten aanwezig zijn die voldoende gewicht in de schaal leggen om de rechter te bewegen tot een dergelijk oordeel te komen. Hoewel de rechter in zo'n geval alle omstandigheden van het geval in ogenschouw moet nemen, moet de werknemer wel voldoende argumenten aanvoeren waarmee dit betoog handen en voeten gegeven kan worden. Slaagt de werknemer hierin niet dan is hij door het ondertekenen van de overeenkomst aan de inhoud van het beding an sich gebonden.

Een specifiek knelpunt in de praktijk vormt de (beperking van de) reikwijdte en de duur van het concurrentie- en relatiebeding. Anders gezegd: tot wanneer en tot hoever mogen de afspraken zich uitstrekken? Tot op heden is men voor het antwoord daarop aangewezen op de jurisprudentie waaruit een diffuus beeld ontstaat. In het concept-wetsvoorstel modernisering concurrentiebeding⁹ wordt door de wetgever beoogd hierin meer duidelijkheid te scheppen. Zo wordt de termijn voor een concurrentiebeding gemaximeerd op een jaar. En er zal ook bij een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd de verplichting gaan gelden dat het zwaarwegende bedrijfsbelang van de werkgever wordt gemotiveerd. Bovendien wordt een betere omschrijving van de geografische reikwijdte voorgeschreven. Dit is van belang omdat het antwoord op de vraag wat een werkbare beperking is, afhangt van de specifieke omstandigheden van het geval. Een assurantietussenpersoon die vrijwel uitsluitend in een bepaalde regio actief is, zal er belang bij hebben om het concurrentiebeding voor deze regio te laten gelden. De belangen van de werkgever wegen in dit geval zwaarder dan die van de medewerker. Maar het assurantiekantoor dat landelijk actief is, zal er belang bij hebben dat het concurrentiebeding niet beperkt is tot een straal van 20 kilometer rondom het kantoor.

De vraag of de afgesproken beperking van het concurrentie- en relatiebeding bij de rechter overeind blijft, hangt ook samen met de functie die de medewerker vervult en de wijze waarop het beding is geformuleerd. Voor een medewerker die weinig contact heeft met klanten zal een relatiebeding voor de werkgever minder van belang zijn en voor de medewerker zelf niet zo bezwaarlijk zijn. Voor een medewerker die daarentegen juist veel contact heeft met klanten, is het van belang dat met hem wel een relatiebeding wordt afgesproken. Wisselt een medewerker van functie? En neemt het klantcontact daardoor fors toe? Dan zal het relatiebeding 'zwaarder gaan drukken'. Als dat het geval is, dan is het verstandig om met de medewerker opnieuw een relatiebeding af te spreken.

Het is ook mogelijk dat met de vertrekkende werknemer eerst pas bij het eindigen van de arbeidsrelatie wordt overeengekomen dat de werknemer zich moet onthouden van bepaalde activiteiten. Het assurantiekantoor kan dit dan bijvoorbeeld regelen via het sluiten van een vaststellingsovereenkomst. Aan het schriftelijkheidsvereiste is ook voldaan als de werknemer enig geschrift heeft ondertekend, waarin een concurrentie- en relatiebeding als onderdeel van de

arbeidsvoorwaarden voorkomt. Zo'n geschrift kan ook een vaststellingsovereenkomst zijn, waarin de postcontractuele arbeidsvoorwaardelijke verplichtingen zijn aangevuld.¹⁰ Kortom: door met de werkgever een vaststellingsovereenkomst te sluiten waarin een concurrentie- of relatiebeding is opgenomen, is er alsnog een rechtsgeldige afspraak gemaakt en is de werknemer aan de inhoud daarvan in beginsel gewoon gebonden.

De omstandigheid dat een concurrentie- of relatiebeding is overeengekomen in een vaststellingsovereenkomst in plaats van in een arbeidsovereenkomst wordt door de rechter meegewogen als aan hem een dergelijk beding ter toetsing wordt voorgelegd.¹¹

Het onderscheid tussen een arbeidsovereenkomst en een vaststellingsovereenkomst is van belang omdat een vaststellingsovereenkomst (artikel 7:900 e.v. BW) nu juist tussen partijen wordt gesloten als totaaloplossing voor (mogelijke) toekomstige onzekerheden en of geschillen. Anders gezegd: beide partijen hebben hun wederzijdse belangen met elkaar besproken en op elkaar afgestemd en zodoende in de vaststellingsovereenkomst vastgelegd.¹² Er dient mee gerekend te worden dat de rechter zou kunnen oordelen dat het openbreken van de in de vaststellingsovereenkomst opgenomen afspraken (zoals de overeengekomen termijn van het relatiebeding) in strijd is met de rechtszekerheid.¹³

Het concurrentie- en relatiebeding in de koopovereenkomst

Bij de overname van een assuranceportefeuille is het voor de koper aan te bevelen om eveneens een concurrentie- en relatiebeding in de koopovereenkomst op te nemen. Als de verkopende partij geen eenmanszaak is, maar het bijvoorbeeld een besloten vennootschap betreft, dan is het gebruikelijk om ook de eigenaar als natuurlijk persoon mee te laten tekenen voor de correcte naleving van het concurrentie- en relatiebeding. Anders dan bij het aangaan van een arbeidsovereenkomst, geldt er bij het sluiten van een koopovereenkomst van een portefeuille een grote(re) mate van contractsvrijheid. Voor de rechtsgeldigheid van een concurrentie- en of relatiebeding in een koopovereenkomst hoeft in beginsel niet aan allerlei vormvereisten voldaan te worden. En partijen zijn in beginsel niet gebonden aan een maximumduur van een concurrentie- en of relatiebeding. In de praktijk is het niet ongebruikelijk dat met name voor relatiebedingen gekozen wordt voor een termijn van 5 jaar of zelfs een termijn van onbepaalde duur. Van onbegrensde (contract)s-vrijheid is ook hier echter geen sprake. Want als het marktaandeel van de betrokken partijen boven de 10 procent komt, is de Mededingingswet van toepassing.¹⁴ Als dat het geval is, dan staat het partijen niet vrij om die afspraken te maken die hen goeddunkent omdat dit – kort gesteld – de markt verstoort.¹⁵ En dan kunnen partijen dus niet een onbeperkte duur afspreken voor een concurrentie- of relatiebeding. Koper en verkoper zullen dan dus, afhankelijk van de omstandigheden van het geval, moeten vaststellen dat het beding ter voorkoming van verstoring van de markt, niet verder gaat dan noodzakelijk en dat in het beding duur en reikwijdte beperkt blijven.

De verkopende partij die op enig moment onder de gemaakte afspraken uit wil, kan zich erop beroepen dat de verplichting om onverkort het relatiebeding te moeten naleven naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid onaanvaardbaar is. De verkoper dient er in dat geval wel rekening mee te houden dat hij daarvoor zwaarwegende argumenten zal moeten aanvoeren om zijn

beroep op 'de redelijkheid en billijkheid' handen en voeten te kunnen geven. Dat is in de praktijk geen gemakkelijke opgave want de rechter past een dergelijk beroep met de nodige terughoudend toe.¹⁶

Onderaan de streep biedt een contractueel vastgelegde (non)concurrentie- en relatiebeding voor een assurantietussenpersoon in de praktijk een goede basis om de portefeuille te beschermen. Dit geldt met name als aan een niet (correcte) naleving van deze bedingen een boetebeding is gekoppeld. Het boetebeding kan zowel in de arbeidsovereenkomst als in de overnameovereenkomst worden opgenomen. De dreiging van het verbeuren van een (hoge) boete, vormt doorgaans voor de potentiële overtreder een afdoende prikkel om zich wel aan de gemaakte afspraken te houden.

Aanbeveling voor de praktijk

Bij de overname van een assurantieportefeuille en zeker bij het in dienst treden van de oud-eigenaar bij de kopende partij dient deze (extra) op zijn hoede te zijn. Hoewel onrechtmatige concurrentie niet is toegestaan en een koper de verkoper daarop in rechte kan aanspreken, is het aan te bevelen om een dergelijke gang van zaken te voorkomen en duidelijke afspraken te maken met de verkoper over de onwenselijkheid van het starten van een nieuw assurantiekantoor en of het ronselen van klanten die tot de overgenomen portefeuille behoren. Werd er geen concurrentie- en of relatiebeding in de overnameovereenkomst en of de arbeidsovereenkomst opgenomen met de verkoper, dan kan het nuttig zijn om deze bedingen in het kader van een exit-afpraak alsnog in een vaststellingsovereenkomst op te nemen.

Noten

¹ Zie bijvoorbeeld: Hoge Raad 15 juni 2012, [ECLI:NL:HR:2012:BW4018](#); Hoge Raad 6 maart 2015, [ECLI:NL:HR:2015:525](#); Hoge Raad 27 maart 2015, [ECLI:NL:HR:2015:763](#); Hof Arnhem-Leeuwarden 24 mei 2022, [ECLI:NL:GHARL:2022:4185](#) en Hof Den Haag 12 september 2023, [ECLI:NL:GHDHA:2023:1720](#).

² Mr. dr. C.J. de Jong, De portefeuille van een verzekeringstussenpersoon, *NTHR* 2016-3.

³ Rechtbank Noord-Holland 22 februari 2021, [ECLI:NL:RBNHO:2021:1271](#), r.o. 5.5.

⁴ Hof Arnhem-Leeuwarden 19 maart 2013, [ECLI:NL:GHARL:2013:BZ4796](#), r.o. 3.6: '*Het overnemen van klanten uit de portefeuille van [geïntimeerde] door [appellant] vormt dan ook geen inbreuk op het portefeuillerecht van [geïntimeerde], ook niet als dit op grote schaal is gebeurd. Van onrechtmatigheid is pas sprake indien [appellant] bij het overnemen van de verzekerden onzorgvuldig heeft gehandeld.*' Zie ook: Hof Arnhem-Leeuwarden 21 december 2021, [ECLI:NL:GHARL:2021:11714](#).

⁵ Hoge Raad 9 december 1955, *NJ* 1965/157, [ECLI:NL:HR:1955:47](#).

⁶ Rb Zeeland-West-Brabant 16 januari 2013, [ECLI:NL:RBZWB:2013:BZ3441](#).

⁷ Conclusie A-G De Bock 19 november 2021, [ECLI:NL:PHR:2021:1082](#) onder 3.23-3.27.

⁸ Conclusie A-G Wesseling-Van Gent 11 januari 2019, [ECLI:NL:PHR:2019:46](#) onder 2.16-2.19.

⁹ <https://www.internetconsultatie.nl/moderniseringvanhetconcurrentiebeding/b1>

¹⁰ Hof Arnhem-Leeuwarden 9 mei 2023, [ECLI:NL:GHARL:2023:3896](#), r.o. 3.15.

¹¹ Hof Arnhem-Leeuwarden 9 mei 2023, [ECLI:NL:GHARL:2023:3896](#), r.o. 3.14: *'Bij de belangenafweging die bij de toepassing van artikel 7:653 lid 3 BW moet worden gemaakt dient evenwel te worden betrokken dat het non-concurrentiebeding onderdeel uitmaakt van een samenstel aan afgewogen afspraken in een vaststellingsovereenkomst. Daarover hebben partijen onderhandeld, zijn beiden deskundig bijgestaan, hebben zij over en weer voorstellen uitgewisseld en is uiteindelijk een uitputtende, allesomvattende regeling getroffen (zoals ook blijkt uit de considerans bij de vaststellingsovereenkomst) (...).'*

¹² Rechtbank Zeeland-West-Brabant 25 oktober 2023, [ECLI:NL:RBZWB:2023:7597](#), r.o. 4.8-4.10.

¹³ Rechtbank Noord-Holland 24 november 2022, [ECLI:NL:RBNHO:2022:12519](#), r.o. 5.4: *'De werknemer heeft immers de gevolgen van het relatiebeding na afweging van zijn eigen belangen aanvaard. Bovendien heeft de werknemer, door bevestiging van het relatiebeding in de vaststellingsovereenkomst, het belang van werkgever bij instandhouding van het beding impliciet erkend. De werknemer is akkoord gegaan met een pakket voorwaarden en het relatiebeding is één van die voorwaarden. Een nieuwe belangenafweging in de zin van artikel 7:653 lid 3 sub b BW nadat de vaststellingsovereenkomst is gesloten doet volgens de kantonrechter afbreuk aan de rechtszekerheid. Uitsluitend een onvoorziene wijziging in de belangen van werkgever en werknemer na het sluiten van de beëindigingsovereenkomst kan leiden tot een geslaagd beroep op art. 7:653 lid 3 sub b BW. Dit betekent dat de vrijheid van de rechter om de belangenafweging toe te passen sterk wordt ingeperkt.'*

¹⁴ Rechtbank Rotterdam 9 september 2015, [ECLI:NL:RBROT:2015:6756](#), r.o. 4.7 en 4.8: *'4.7 De rechtbank is echter van oordeel dat de bedingen om een andere reden geen strijd met artikel 6 lid 1 Mw opleveren. Gelet op het bepaalde in artikel 7 lid 2 Mw is het aan de [gedaagden], die zich op de schending van het mededingingsrecht beroepen, om te stellen en te onderbouwen dat Wandflex en de overige betrokken ondernemingen op de relevante markt niet een zo gering marktaandeel hebben dat een eventuele inbreuk als bagatel kwalificeert en om die reden van het kartelverbod is vrijgesteld. Wandflex c.s. hebben aangevoerd dat Wandflex op de relevante markten een aandeel ver onder de 10% heeft. [gedaagden] hebben daartegenover onvoldoende inzichtelijk gemaakt dat Wandflex en de overige betrokken ondernemingen op enige relevante markt waarop zij haar producten aanbieden een marktaandeel van meer dan 10% hebben. Dit oordeel wordt als volgt gemotiveerd. 4.8 Artikel 7 lid 2 Mw bepaalt dat het kartelverbod niet geldt voor overeenkomsten voor zover de daarbij betrokken ondernemingen daadwerkelijke of potentiële concurrenten zijn op een of meer relevante markten en (a) het gezamenlijke marktaandeel van de bij de overeenkomst betrokken ondernemingen op geen van de relevante markten waarop de overeenkomst van invloed is groter is dan 10% en (b) de overeenkomst de handel tussen lidstaten niet op merkbare wijze ongunstig kan beïnvloeden.'*

¹⁵ M. de Vries en A. Camonier, 'Concurrentiebeding kan strijden met Mededingingswet', *Advocatenblad*, 16 januari 2016, p. 14-16.

¹⁶ Rechtbank Midden-Nederland 5 juni 2024, [ECLI:NL:RBMNE:2024:3478](#), r.o. 4.7.

Keywords

Aansprakelijkheidsrecht
Assurantieportefeuille
Bedrijfsdebiet
Concurrentiebeding
Koopovereenkomst
Onrechtmatige daad
Relatiebeding

Auteur(s)

Coen Fledderus

Advocaat bij Polis Advocatuur.