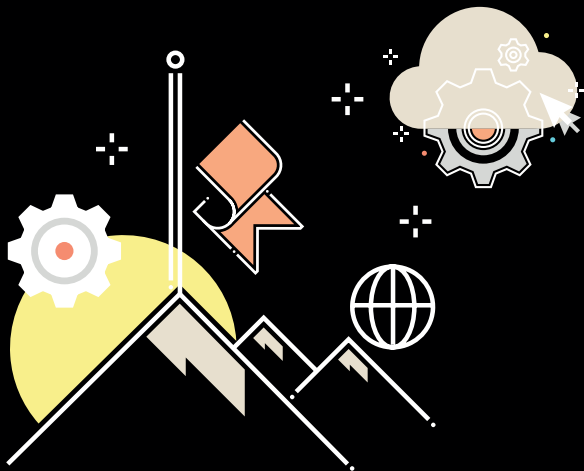


Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB 25
YEARS
BHB Dullemond



Overnamemonitor Verzekeringmarkt

De wet van de
remmende voorsprong

Pocket
Edition

H1-2023

Oktober 2023

Exclusieve uitgave BHB Dullemond

De Overnamemonitor Verzekeringsmarkt H1-2023 ("Overnamemonitor") is een exclusieve uitgave van BHB Dullemond. Deze Overnamemonitor is vervaardigd door BHB Dullemond op basis van openbaar beschikbare informatie en tracht een zo compleet mogelijk beeld te geven van de overnames binnen de verzekeringsmarkt. Desondanks is het mogelijk dat de informatie geheel of ten dele achterhaald, incompleet of niet (langer) correct is.

BHB Dullemond aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade als gevolg van welk gebruik dan ook van de aangeboden informatie in de Overnamemonitor (via de website van BHB Dullemond of anderszins verkregen). Aan de inhoud van de aangeboden informatie in de Overnamemonitor kunnen geen rechten worden ontleend.

Het auteursrecht van de Overnamemonitor berust bij BHB Dullemond. Alle rechten voorbehouden. Voor meer informatie kunt u altijd contact met ons opnemen.

Uitgave BHB Dullemond overnames en advies B.V.

Redactie Niek Bakker, Wouter van Oversteeg

Eindredactie Jorg Quapp

Vormgeving Wim Jansen Design

Publicatie Oktober 2023 · Eerste druk

**“If everything
seems under control,
you are not going
fast enough.”**

Mario Andretti

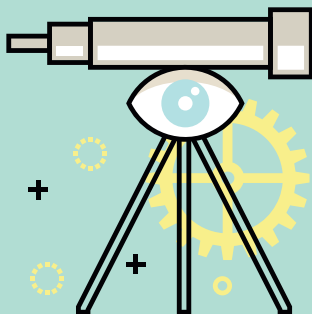
Introductie



Edwin Bosma en Wouter van Oversteeg

De Overnamemonitor Verzekeringsmarkt is een exclusieve uitgave van BHB Dullemond. Het betreft een halfjaarlijks onderzoek waarin een zo compleet mogelijk beeld wordt gegeven van alle overnames en acquisities in de verzekeringsmarkt.

Middels deze Overnamemonitor wordt ook inzicht verkregen in diverse trends zoals prijsvorming, ontwikkelingen en nieuwe toetreders in de markt. De cijfers en trends weergegeven in de Overnamemonitor zijn bedoeld ter bevordering van de transparantie en het inzicht in de huidige én toekomstige ontwikkelingen van het intermediair, volmachtbedrijven en de verzekeringsmarkt als geheel. In deze Overnamemonitor wordt gekeken naar de ontwikkelingen op het gebied van overnames binnen het verzekeringsintermediair over de eerste helft van 2023. Naast statistieken over de overnamemarkt kijken we ook naar de Belgische en Duitse markt en de wisselwerking met Nederland.



ONTWIKKELINGEN 2023

Voorwoord door Jorg Quapp

De wet van de remmende voorsprong ofwel de 'first mover disadvantage' stelt dat het hebben van een voorsprong in een bepaald domein ertoe kan leiden dat er weinig stimulans is verdere verbetering of vooruitgang te zoeken. Hierdoor zal men door de concurrentie voorbij gestreefd worden. Alhoewel het in het essay van Romein van bijna 100 jaar geleden om het uitblijven van een stimulans ging, zijn er meerdere redenen te bedenken waarom hij die voorop in de polonaise loopt, bij nieuwe (markt) ontwikkelingen niet altijd het best in staat is om ook als eerste de finish te bereiken. De weg naar succes is immers nog geen geplaveid pad, maar dient nog uitgestippeld en aangelegd te worden.

Dit zien wij ook terugkomen in de verzekeringsmarkt. De consolidatieslag waar wij al enkele jaren over schrijven heeft enkele voorlopers (gehad) en nieuwe toetreders die pas sinds kort actief zijn. Zij die voorop liepen in deze consolidatieslag hebben echter niet altijd de beste papieren in handen. Uitdagingen op gebied van integratie, beoogde samenwerkingen en schaalvoordelen worden niet altijd gerealiseerd. Met de ontstane omvang worden de uitdagingen groter en minder eenvoudig om op te lossen. De tijd, energie en het geld dat hiervoor nodig is zorgt ervoor dat er weinig tijd overblijft om aan de ontwikkeling van de organisatie te werken. Partijen zónder deze ballast alsmede kleinere, flexibele partijen profiteren hiervan. Zij gaan 'haasje-over' (leapfrogging) en leren lessen van andermans fouten. Gelijktijdig zijn een aantal (voormalig) voorlopers in staat de uitdagingen ook het hoofd te bieden en weer naar de toekomst en ontwikkeling van de organisatie te kijken.

Deze overnamemonitor heeft een andere insteek dan voorgaande versies. In deze editie zullen wij, naast het duiden van de overnamemarkt in de eerste helft van 2023, spreken met Enrico Nanni die als Chief Commercial Officer bij Howden nader ingaat op de parallellen en verschillen tussen de Nederlandse, Belgische en Duitse markt. In de volgende versie van de overnamemonitor over 2023 als geheel, zullen wij in detail ingaan op de trends en ontwikkelingen in de markt.

Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond

25
YEARS



Jorg Quapp, Partner

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1

Marktanalyse

10

Hoofdstuk 2

Een kijkje over de grens

18

Hoofdstuk 3

Interview Enrico Nanni - Howden

24

Hoofdstuk 4

Verantwoording

30

Over BHB Dullemond

32



Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB 25
YEARS

BHB Dullemond



Pepijn Steenmetz, Marcella Heilijgers en Wouter van Oversteeg

Hoofdstuk 1

Marktanalyse

In de vorige overname-monitor (H2 2022) spraken wij de verwachting uit dat 2023 een ongekend jaar zou worden qua overnameactiviteiten. Wanneer we naar het dealvolume over de eerste helft van het jaar kijken dan ligt dit op een significant hoger niveau dan vorig jaar. Zo overstijgt het dealvolume in de eerste zes maanden heel vorig jaar. Met name het dealvolume in de categorie > 10 mln ligt, met transacties zoals Klap, Licent, NDB Groep en onderdelen van de Aegondeal, op een hoger niveau dan vorig jaar. Naar verwachting zullen er ook in de tweede helft van het jaar nog een aantal transacties plaatsvinden in deze categorie.

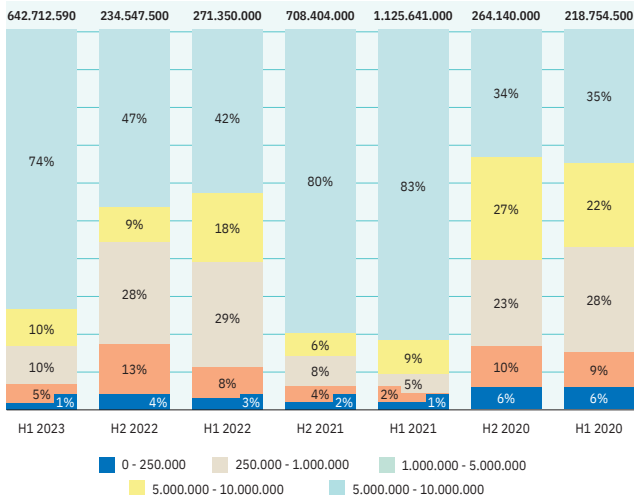
Dealomvang per categorie	H1 2023		H2 2022		H1 2022	
	Deal value	%	Deal value	%	Deal value	%
0 - 250.000	€ 6.952.500	1%	€ 8.707.500	4%	€ 8.167.500	3%
250.000 - 1.000.000	€ 30.667.500	5%	€ 30.442.500	13%	€ 21.827.500	8%
1.000.000 - 5.000.000	€ 60.892.590	9%	€ 65.717.500	28%	€ 79.055.000	29%
5.000.000 - 10.000.000	€ 67.200.000	10%	€ 20.100.000	8%	€ 48.300.000	18%
> 10.000.000	€ 477.000.000	74%	€ 109.600.000	47%	€ 114.000.000	42%
Totaal	€ 642.712.590	100%	€ 234.547.500	100%	€ 271.350.000	100%

Tabel 1. Dealomvang per categorie



H2 2021		H1 2021		H2 2020		H1 2020	
Deal value	%	Deal value	%	Deal value	%	Deal value	%
11.331.000	2%	12.620.000	1%	15.340.000	6%	13.416.750	6%
29.253.000	4%	22.706.000	2%	25.420.000	10%	20.637.250	9%
58.890.000	8%	50.940.000	5%	61.920.000	23%	60.300.000	28%
44.330.000	6%	105.050.000	9%	71.250.000	27%	47.700.000	22%
564.600.000	80%	934.325.000	83%	90.210.000	34%	76.700.000	35%
708.404.000	100%	1.125.641.000	100%	264.140.000	100%	218.754.500	100%

Hoofdstuk 1



Grafiek 1. Dealomvang per categorie

Wanneer we naar het aantal transacties over de eerste helft van 2023 kijken dan ligt dit aantal op het laagste niveau in jaren. Ook de vertegenwoordiging in de dealcategorieën is vergelijkbaar met het gemiddelde van eerdere jaren. Wel lijkt de trend van een dalend aantal transacties van de kleinste omvang (<250.000) voort te duren. Tegelijk ligt het aantal transacties in de categorieën vanaf 5 mln voor de eerste helft van 2023 relatief hoog.

2023	H1 2023			
	Aantal (%)		Value	
Portefeuille	69 (58%)	€	31.094.257	
Aandelen	51 (42%)	€	191.843.333	
Totaal	120 (100%)	€	222.937.590	

2022	H2 2022		H1 2022	
	Aantal (%)	Value	Aantal (%)	Value
Portefeuille	81 (63%)	€ 48.057.500	89 (68%)	€ 53.000.000
Aandelen	47 (37%)	€ 116.490.000	41 (32%)	€ 218.350.000
Totaal	128 (100%)	€ 164.547.500	130 (100%)	€ 271.350.000

2021	H2 2021		H1 2021	
	Aantal (%)	Value	Aantal (%)	Value
Portefeuille	108 (74%)	€ 65.614.000	82 (62%)	€ 42.161.000
Aandelen	38 (26%)	€ 262.790.000	51 (38%)	€ 333.480.000
Totaal	146 (100%)	€ 328.404.000	133 (100%)	€ 375.641.000

Tabel 2. Aandelen- vs. p portefeuilleoverdracht

Net als in voorgaande perioden betreft het grootste gedeelte van de transacties in het verzekerings-intermediair portefeuilleoverdrachten (activa- / passivatransacties). Portefeuilletransacties zijn logischerwijs weer sterk vertegenwoordigd in de kleinste categorieën (<1 mln), doordat hierin de rechtsvormen eenmanszaak en vof relatief vaak voorkomen. In de weergave van de deal value zijn transacties > 30 mln niet meegenomen.

Rechtsvorm	H1-2023				H2-2022			
	Aantal	%	Deal Value	%	Aantal	%	Deal Value	%
Eenmanszaak	28	23%	€ 10.327.500	5%	30	23%	€ 8.925.000	6%
V.O.F.	12	10%	€ 4.500.000	2%	16	13%	€ 11.935.000	7%
B.V. / N.V.	80	67%	€ 208.110.090	93%	82	64%	€ 143.687.500	87%
Totaal	120	100%	€ 222.937.590	100%	128	100%	€ 164.547.500	100%

Tabel 3. Overnames per rechtsvorm

Alhoewel 67% van de overnames besloten vennootschappen betreft, zijn deze transacties wel verantwoordelijk voor 93% van de transactieomvang. In de weergave van de deal value zijn deals > 30 mln niet meegenomen.

Hoofdstuk 1

Aantal deals per categorie

Net als in voorgaande perioden betreft het grootste gedeelte van de transacties in het verzekeringsintermediair portefeuilleoverdrachten (activa- / passivatransacties). Portefeuilletransacties zijn logischerwijs weer sterk vertegenwoordigd in de kleinste categorieën (<1 mln), doordat hierin de rechtsvormen eenmanszaak en vof relatief vaak voorkomen. In de weergave van de deal value zijn transacties > 30 mln niet meegenomen.

Dealomvang per categorie	H1 2023		H2 2022		H1 2022	
	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%
0 - 250.000	35	28%	46	36%	45	35%
250.000 - 1.000.000	42	34%	50	39%	41	32%
1.000.000 - 5.000.000	29	23%	25	20%	35	27%
5.000.000 - 10.000.000	10	8%	3	2%	7	5%
> 10.000.000	8	6%	4	3%	2	2%
Totaal	124	100%	128	100%	130	100%

Tabel 4. Aantal deals per categorie



Lisette van Gils en Pepijn Steenmetz

H2 2021		H1 2021		H2 2020		H1 2020	
Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%
51	35%	51	38%	69	44%	61	46%
50	34%	35	26%	45	28%	38	29%
32	22%	24	18%	30	19%	22	17%
6	4%	15	11%	10	6%	6	5%
8	5%	8	6%	4	3%	4	3%
147	100%	133	100%	158	100%	131	100%

Hoofdstuk 1

Provincie	H1 2023		H2 2022		H1 2022	
	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde
Drenthe	1%	0%	4%	2%	2%	0%
Flevoland	4%	1%	2%	2%	2%	3%
Friesland	2%	9%	6%	7%	6%	2%
Gelderland	13%	17%	14%	14%	15%	12%
Groningen	3%	1%	4%	10%	2%	0%
Limburg	8%	2%	9%	8%	7%	7%
Noord-Brabant	20%	8%	17%	14%	18%	10%
Noord-Holland	13%	19%	15%	15%	14%	51%
Overijssel	13%	30%	6%	5%	8%	4%
Utrecht	3%	1%	7%	3%	6%	1%
Zuid-Holland	19%	12%	15%	20%	17%	8%
Zeeland	1%	0%	2%	0%	2%	1%

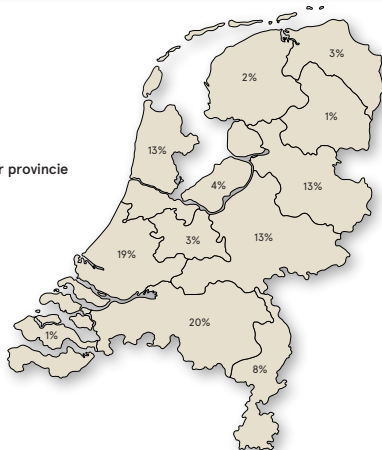
Tabel 5. Overnames per provincie

Geografische analyse

Over de eerste helft van 2023 hebben er relatief veel transacties plaatsgevonden in de provincies Noord-Brabant en Zuid-Holland. Ook Noord-Holland, Gelderland en Overijssel zijn sterk vertegenwoordigd. De provincie met de minste overnameactiviteit (zowel in aantallen alsmede in waarde) is Drenthe. Ook in Flevoland en Groningen was sprake van weinig overnameactiviteit. Met de transacties van zowel NDB als Klap (en enkele onderdelen van de Aegondeal) was de provincie Noord-Holland verantwoordelijk voor het grootste gedeelte van de overnamewaarde. Door de Licent-transactie zijn ook de provincies Gelderland en Overijssel sterk vertegenwoordigd qua overnamesom. In het overzicht zijn de transacties >30 mln niet meegenomen.

H2 2021		H1 2021		H2 2020		H1 2020	
Aantal	Waarde	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde	Aantal	Waarde
1%	8%	3%	3%	1%	0%	5%	1%
2%	0%	4%	1%	3%	0%	1%	0%
4%	4%	3%	1%	5%	2%	5%	2%
9%	5%	12%	5%	15%	11%	17%	16%
4%	1%	1%	0%	5%	3%	1%	1%
9%	33%	8%	3%	8%	4%	8%	14%
18%	8%	20%	46%	10%	6%	13%	8%
17%	23%	19%	14%	11%	47%	21%	37%
7%	5%	6%	7%	8%	2%	10%	4%
7%	5%	8%	4%	11%	4%	3%	5%
21%	8%	17%	14%	21%	21%	16%	11%
0%	0%	1%	2%	1%	0%	1%	0%

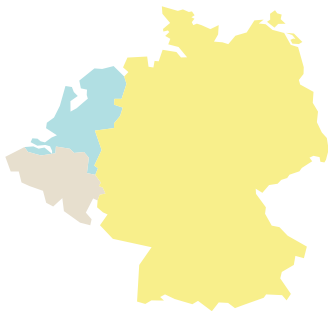
Aantal overnames per provincie
H1 - 2023



Hoofdstuk 2

Een kijkje over de grens

Nederland is een echt handelsland met een zeer sterke interactie met de ooster- en zuiderburen. In vrijwel elke sector is er sprake van een internationaal aspect. De verzekeringsmarkt is, onder invloed van nationale regelgeving, echter lange tijd een hoofdzakelijk nationale markt geweest met slechts een beperkte wisselwerking met het buitenland. Sinds een aantal jaar neemt deze wisselwerking toe en kijken diverse intermediairbedrijven over grenzen heen. In deze overnamemonitor gaan we nader in op de Belgische en Duitse markt.



Achtergrond Belgische markt

Voor veel Nederlandse partijen is het Belgische intermediair een logische eerste stap wanneer zij uitbreiding naar het buitenland overwegen. Alhoewel er een aantal overeenkomsten zijn (met als meest sprekende voorbeeld de taal) verschilt de Belgische markt toch sterk van de Nederlandse. Zowel qua partijen die in de markt actief zijn, alsook de wijze waarop het distributiekanaal is georganiseerd. Zo is in de Belgische distributieketen het bankkanaal en dat van gebonden agenten groter dan in Nederland.

Het Belgische verzekeringsintermediair betreft een zeer gefragmenteerde markt met een aantal spelers dat vergelijkbaar is met de Nederlandse markt. De top 10 spelers (zie overzicht) zijn op basis van omzet kleiner dan de top 10 spelers in Nederland. Het gemiddelde intermediairbedrijf in België is daarmee ook een stuk kleiner dan in Nederland. Het intermediaire landschap lijkt daarmee op het Nederlandse landschap van ongeveer vijftien jaar geleden.

De geografische nadruk van de distributieketen in België ligt op Vlaanderen, waarin ruim 70% van het Belgische intermediair gevestigd is. De sterkst bediende regio is Antwerpen met een totaal van 16,5% terwijl in de regio Luxemburg slechts 2,2% van het totaal aantal intermediairbedrijven is gevestigd.



Hoofdstuk 2

Top 10 spelers Belgische markt			
Rank	Company	Omzet 2021	
1	Aon Belgium	€	249.561.534
2	Willis Tower Watson	€	143.547.058
3	Marsh	€	135.860.351
4	Vanbreda Risk & Benefits	€	91.309.823
5	Cigna International Health Services	€	82.225.429
6	Allia Insurance Brokers	€	39.858.175
7	Willink Insurance	€	36.460.733
8	MS Amlin Marine	€	29.091.356
9	Miller Europe	€	23.066.659
10	Verzekeringkantoor Van Dessel	€	22.078.154

Tabel 6. Top 10 spelers Belgische markt

Wanneer we de top 10 spelers op de Belgische markt bekijken dan valt op dat deze partijen kleiner zijn dan de top 10 op de Nederlandse markt. Opgemerkt dient te worden dat wanneer we tevens kijken naar de omzet per fte met name Willis Towers Watson en MS Amlin Marine een enorme omzet per fte behalen. Mogelijk speelt Brexit en de noodzaak een Europese afdeling te hebben hierin een belangrijke rol. Let wel, de gehanteerde data betreft data uit 2021.

Wisselwerking met NL

Zoals in de vorige Overnamemonitor (H2-2022) te lezen was, richten een aantal Nederlandse partijen zich op de Belgische markt voor wat betreft groeiambities. Over de eerste helft van 2023 is het aantal transacties in België door Nederlandse consolidators echter beperkt. Opgemerkt dient te worden dat Nederlandse partijen die actief zijn op de Belgische markt hier veelal een apart platform voor inrichten dat ze (nog) niet hebben geïntegreerd met hun Nederlandse platform. Tegelijkertijd zien wij geen beweging vanuit het Belgische intermediair naar de Nederlandse markt, waarbij Vanbreda één van de weinige Belgische spelers is op de Nederlandse markt.

Duitsland en de DACH-regio

Naast de Belgische is ook de Duitse markt een logische markt om te verkennen voor het Nederlandse intermediair. Alhoewel (regionaal) anders vormgegeven, zijn er sterke culturele overeenkomsten met de oosterburen. Bovendien is de Duitse markt een grote versnipperde markt met veel spelers en daarmee nog veel ruimte voor consolidatie. Met een totaal van ruim 46.000 brokers en 28.000 tied agents (gebonden agenten, agenten die slechts voor één verzekeraar werken) is de Duitse markt nog grotendeels onontgonnen gebied. De afgelopen tijd is er wel veel interesse ontstaan in de Duitse markt en is het aantal door PE gefinancierde partijen toegenomen. Dit heeft als resultaat dat ook de prijzen in de Duitse markt in rap tempo zijn toegenomen.



Hoofdstuk 2

Wisselwerking met NL

De afgelopen jaren hebben een aantal Duitse partijen hun intrede gedaan op de Nederlandse markt. Alhoewel de groeimogelijkheden er in de eigen markt zeker nog zijn is (bewust) de keuze gemaakt om over de landsgrenzen heen te kijken en de stap naar Nederland te zetten (e.g. Ecclesia met Sibbing, GGW met NDB en Froomacker Van de Witte). In tegenstelling tot de Duitse partijen die stappen op de Nederlandse markt zetten is de activiteit van Nederlandse platformen richting de oosterburen nog zeer beperkt, of eigenlijk afwezig. Behoudens enkele productgroepen / niche verzekeringen die ook op de Duitse markt worden aangeboden zijn er nauwelijks Nederlandse activiteiten op deze markt. Het is onze verwachting dat één of meerdere van de grote Nederlandse platformen in 2024 stappen op de Duitse markt gaan zetten.



Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond

25
YEARS



Henny Kloppenburg, Edwin Bosma en Jorg Quapp

info@bhbdullemond.nl

23

Hoofdstuk 3

Interview

A global insurance broker

In het kader van de grensoverschrijdende activiteiten die worden ondernomen door intermediairbedrijven uit Nederland, België en Duitsland, hadden we de gelegenheid te spreken met Enrico Nanni, die de rol van Chief Commercial Officer van Howden bekleedt. Tijdens ons gesprek zijn we dieper ingegaan op het onderwerp internationalisering en hebben we de visie van de heer Nanni op de marktontwikkelingen besproken.

Wat is de strategie van Howden?

Howden opereert in meer dan 20 Europese landen (exclusief het Verenigd Koninkrijk en Ierland). Het personeelsbestand in dit gebied bestaat uit meer dan 3.100 medewerkers, verspreid over 130 kantoren. Wereldwijd is Howden het grootste niet-Amerikaanse, privaat gecontroleerde internationale intermediair en MGA, met een personeelsbestand van meer dan 15.000 medewerkers en een jaaromzet van meer dan 1,7 miljard dollar.

De strategie van Howden is eenvoudig: een sterke territoriale aanwezigheid ontwikkelen en een uniek scala aan gespecialiseerde

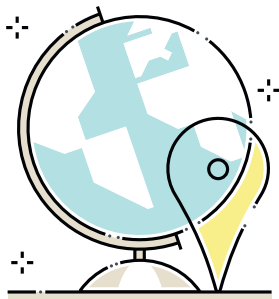
oplossingen aanbieden voor klanten. Hun snelle uitbreiding benadrukt dat de markt op zoek is naar op Europa gerichte alternatieven. Enrico legt uit dat het combineren van lokale specialistische kennis, relaties en verzekeringsdeskundigheid tezamen met het internationale aanbod van Howden hun positie als een van de toonaangevende intermediairbedrijven in Europa blijft versterken. De onderneming is in staat de schaal, expertise en het scala aan op maat gemaakte oplossingen te bieden die klanten nodig hebben. De unieke cultuur van Howden combineert de schaal van een wereldwijde broker met de persoonlijke touch van een groep

van participerende medewerkers als kern van de organisatie.

Wereldwijde aanwezigheid

Terwijl de intermediaire markt actief haar relaties uitbreidt en steeds meer samenwerkt met buitenlandse verzekeraars, wagen een aantal intermediairbedrijven zich ook op markten in buurlanden. Dit ondanks de aanzienlijke groeikansen die er op de thuismarkt beschikbaar zijn. Met tal van intermediairbedrijven die het bereik buiten hun eigen landsgrenzen uitbreiden, lijkt er een voordeel te zijn in het aannemen van een internationale platformbenadering in plaats

van zich te beperken tot een 'intermediair in één land'. Enrico is het eens met deze gedachte en geeft het volgende aan: "Bij Howden hebben we gespecialiseerde grensoverschrijdende teams georganiseerd omdat gespecialiseerde risico's gelijkenissen vertonen in verschillende landen. Voor algemene verzekeringen, inclusief persoonlijke en commerciële verzekeringen voor het mkb, is het behouden van nabijheid tot onze klanten net zo belangrijk als internationaal opereren. Daarom handhaven we een aanzienlijke lokale aanwezigheid in de landen waarin we actief zijn."



Hoofdstuk 3

Verder pratend over het onderwerp, spraken we over het potentieel voor verzekeringsmarkten om tot één markt te ontwikkelen als gevolg van deze internationalisering. Enrico merkt op: "Dit zou een aanzienlijke afwijking vereisen van de huidige situatie." In lijn met de trends van de afgelopen decennia, met name met de oprichting van de Europese interne markt, is dit aan de distributiekanaalen voor verzekeringen voorbij gegaan.

Pan-Europese oplossingen blijven voornamelijk haalbaar voor grotere klanten met activiteiten in meerdere landen. Voor mkb-klanten bieden lokale intermediairs doorgaans de meest effectieve service, hoewel er enkele voordelen kunnen zijn in het benutten van het netwerk en de gespecialiseerde expertise binnen een grotere groep.

Enrico voegt eraan toe: "Als er enige convergentie zou plaatsvinden in deze markten, zou dit waarschijnlijk eerder worden gedreven door intermediairbedrijven die naar het buitenland uitbreiden dan worden geïnitieerd door verzekeraars."

De huisvolmacht

Een essentieel element dat de internationalisering van de verzekeringsmarkt beïnvloedt, zoals waargenomen vanuit het perspectief van het Nederlandse intermediair, is het concept van de huisvolmacht voor 'algemene' verzekeringen. Dit is een typisch Nederlands fenomeen en vanwege de tekencommissie dient het als een belangrijke drijfveer achter buitenlandse uitbreiding.

Enrico suggereert dat we dit 'voordeel' moeten bekijken in vergelijking met buitenlandse brokers. "Als we de totale verzekeringsdistributie beschouwen, zal de aanwezigheid van intermediairs met een huisvolmacht op korte termijn de manier waarop andere intermediairs of gebonden agenten hun activiteiten uitvoeren niet veranderen.



Office Howden Insurance Group

In andere Europese markten kan de introductie van intermediair-bedrijven met huisvolmacht sommige verzekeraars ertoe brengen hun distributiestrategie via gebonden agentennetwerken

te herzien, maar ik denk dat dit niet waarschijnlijk substantiële veranderingen in het distributielandschap teweeg zal brengen.”, aldus Enrico.

Hoofdstuk 3

Waarde creëren

Uit het gesprek met Enrico is onze belangrijkste conclusie dat de strategie van Howden gericht is op de essentiële voorwaarden voor het leveren van hoogwaardig advies en service: de kwaliteit van mensen, onafhankelijkheid en gebruik van technologie. Hoewel verschillende factoren van invloed kunnen zijn op de waarde van een bedrijf, zoals de omvang ervan of de mate van grensoverschrijdende activiteiten, is het belangrijk hun betekenis niet te overschatten.

De belangrijkste conclusie hier is dat als klanten uitstekende producten en service worden geboden (of het nu om een groot intermediairbedrijf gaat met activiteiten in meerdere landen of een lokale aanbieder gespecialiseerd in conventionele verzekeringsproducten) deze focus op kwaliteit meer bedrijfswaarde genereert dan alleen internationale aanwezigheid.

Enrico Nanni is de **Chief Commercial Officer** van **Howden** voor de Europese Markt.

Enrico begon zijn carrière in de verzekeringssector 25 jaar geleden en richtte zich op internationale financiële instellingen en professionele risico's bij Willis Towers Watson in Londen. In 2006 trad hij toe tot Aon, waar hij verschillende functies vervulde binnen het Global Broking Center, en in 2016 werd hij gevraagd om Chief Commercial Officer te worden voor EMEA Specialty.

Enrico trad in 2021 toe tot Howden als Chief Commercial Officer voor Europa en is verantwoordelijk voor de strategische implementatie en uitvoering van de groeiplannen van de Groep voor de regio. Hij behaalde een BSc (Hons) in Economie en heeft een MBA-diploma. Enrico is een frequente spreker op branche-evenementen in Europa.

Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond

25
YEARS



Enrico Nanni (Howden)

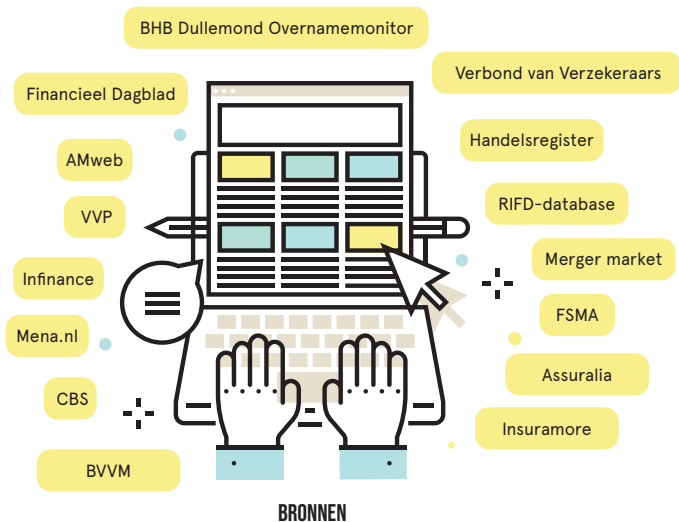
Hoofdstuk 4

Verantwoording

Een overname is in deze Overnamemonitor gedefinieerd als bedrijfsovername door een andere partij die juridisch en familierechtelijk niet verbonden was met de partij die overdraagt. Bedrijfsopvolging in de familie en management buy outs worden derhalve niet meegenomen. Er zijn drie soorten overnames: volledige aandelenoverdracht, portefeuilleoverdracht en deelnemingen (veelal door private equity). Fusies worden meegenomen onder de aandelenoverdrachten.

Transacties worden gesignaleerd aan de hand van het handelsregister doordat aandeelhouders, AFM-inschrijvingen, handelsnamen, bestuurders en/of beleidsbepalers zijn gewijzigd. Aanvullend is in openbare publicaties (o.a. beschikbaar via websites) gecontroleerd of inderdaad sprake is van een overname en wat in een dergelijk geval de overnamedatum was.

Vanuit de RiFD-database (Ratinginstituut Financieel Dienstverleners) is het aantal fte (veelal beschikbaar vanuit het jaarverslag) van de verkopende partij toegevoegd. Dit is gebruikt voor het inschatten van het dealvolume. Op basis van het aantal fte is de omzet geschat evenals de EBITDA. Hoe groter het kaliber van het kantoor, hoe hoger de factor maal de EBITDA, waarop de dealwaarde is gebaseerd. Vervolgens hebben wij correcties doorgevoerd op basis van onze benchmark. Daarna is er ontdebeld voor wat betreft fusies. Verdwenen adviseurs, veelal eenmanszaken, vallen in de categorie (portefeuille)overdracht tot € 250.000. Deze zijn voor 70% meegenomen, omdat er ook adviseurs zonder portefeuille met waarde zijn gestopt. Denk hierbij aan hypotheekportefeuilles en liquidaties.



Over BHB Dullemond

Wij zijn een onafhankelijk kompas in elk overnameproces

Al 25 jaar werken wij voor ondernemers en bedrijven o.a. in de financiële dienstverlening. Door deze ervaring hebben wij elke situatie voorbij zien komen en kunnen wij ook u helpen de juiste keuzes te maken voor u én uw bedrijf. Wij zijn dé M&A-specialist in vijf nichemarkten: assurantie- en volmachtkantoren, property services (o.a. makelaarskantoren OG & BOG), hypotheekadviesbureaus, arbodienstverleners en accountants- en administratiekantoren.

Wij kennen deze nichemarkten door en door, met een professioneel, soepel proces en betere verkoopopbrengsten en -voorwaarden als resultaat. Tevens beschikken wij over een groot netwerk, waardoor wij altijd de beste koper of verkoper voor onze klanten vinden. Ons team bestaat uit achttien overnamespecialisten en is deskundig op het gebied van bedrijfswaardering, fusies, overnames en juridisch advies.

Gestoeld op de kennis en visie van ons multidisciplinaire team, een breed netwerk, gedegen voorbereiding en een strakke tijdsplanning, zijn wij een onafhankelijk kompas in elk proces.



Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB

BHB Dullemond

25
YEARS



Team BHB Dullemond

Overnameadviseurs
die de verzekeringsmarkt
door en door kennen.

Sinds 1998

BHB 25
YEARS
BHB Dullemond



Contact

BHB Dullemond overnames en advies B.V.
Korte Brinkweg 37c
3761 EC Soest
Telefoon 033 480 5482