

CISCO J. MEDEIROS DA PALMA BARÃO:

'Het eindspel van de overnamehaussie is in zicht'

Cisco J. Medeiros da Palma Barão is al ruim 35 jaar werkzaam in de assurantiebranche. Zijn geloof in de intermediair is overtuigend, onder meer omdat hij zelf ooit als één is gestart: "Al tientallen jaren zie ik de branche meebewegen met de conjunctuur. Soms gaan we door een periode van financiële tegenwind, waardoor iedereen op afbetaling koopt en vervolgens zwaaien PE-partijen de scepter op de markt."

Eén ding weet Cisco Barão zeker: "Financieel advies moet professioneler kunnen en meer investeringskracht gaan daaraan bijdragen. Van de 40.000 kantoren die er jaren geleden bestonden in de branche, bestaat nu nog zo'n 10%. Overnames vinden in sneltreinvaart plaats en door de schaalvoordelen is er meer mogelijk, maar waar gaat dit eindigen?"



Cisco Barão: "In 2030 zijn er nog slechts zo'n 2500 kantoren over."

Volgens Barão is het eindspel in zicht: "Er bestaan intermediairs die groter zijn dan verzekeraars, en verkopen aan een verzekeraar is dan de laatste halte. Hoewel de economie op dit moment onder druk staat, wil dat niet zeggen dat geld te duur wordt en overnames uitblijven. Er zijn zát low-risk liquide middelen, die in de hoogtijdagen al zijn opgehaald en nu in afwachting zijn van een interessant aanbod."

Diverse aanbod

Volgens de kenner kan het eindspel op verschillende manieren tot uiting komen: een verzekeraar is geïnteresseerd en slokt het intermediair op, er komt een nóg grotere investeerder die de organisatie inpakt of er komt een Big Tech company die de markt bestormt. Bij het noemen van deze laatste optie schiet Barão een ander element van het eindspel te binnen, want ook diversificatie heeft invloed op de impact op de markt: "Een boekhandel mag bijproducten verkopen, zoals staatsloten en postpakketten, dus waarom zou een intermediair niet een diverser aanbod kunnen hebben? Stel dat een intermediair niet alleen verzekeringen in de etalage zou zetten, maar ook gratis auto's. Je premie wordt dan een paar honderd euro in de maand duurder, maar dan heb je wel onderscheidend vermogen." Wel moet er volgens hem worden geweken voor het wij-kunnen-alles-principe. "Intermediairs zijn vaak generalistisch in plaats specialistisch; ze

bieden verzekeringen op het gebied van hypotheek, pensioenen en schade aan. Maar de realiteit is weerbarstiger, want je kan niet overal specialist in zijn. Door de samenwerking en/of outsourcing van de back-office op te zoeken met een professional op het vlak waar bij de intermediair de kennis ontbreekt, kan er wél acceleratie plaatsvinden."

Contouren eindspel

Hij vertelt over een recente bieding die hij kreeg op een kantoor: "Door de rentestijgingen en onzekere economische tijden ging het kantoor de etalage in, terwijl dit juist één van de meest zekere manieren van zakendoen is. Je profiteert van recurring business en je weet exact wat je per kwartaal en jaar kan verwachten; juist in tijden van onzekerheid is dit waar je op kan bouwen!" De contouren van het eindspel worden steeds duidelijker. Volgens Barão zijn er in 2030 nog slechts zo'n 2500 kantoren over, aangezien er steeds meer een beroep wordt gedaan op schaalvoordelen. "Daarbij neemt de regeldruk van AFM steeds meer toe, moet je blijven op het gebied van IT en rijzen de kosten steeds vaker de pan uit. Het wordt dus hoog tijd dat we gaan kijken naar hoe we kunnen diversifiëren en de samenwerking opzoeken."

Dit artikel is gesponsord door CJB.