

Het Beurs€ntiment

Week 43/09

Groot en klein ... en verzekeringen

“Jij bent groot en ik ben klein en dat is niet eerlijk”. Dat zegt de zoon terecht tegen zijn vader als ze aan het voetballen zijn en hij steeds verliest.

Het kan inderdaad frustrerend zijn om een kleine speler te zijn wanneer je moet opboksen tegen de grote jongens. Ook in het zakenleven is dat zo. De grote jongens hebben meer geld, meer macht, meer invloed, meer goede vrienden op belangrijke posities. Bovendien zijn de grote jongens vaak te groot om ze te laten verliezen. Uitzonderingen daargelaten.

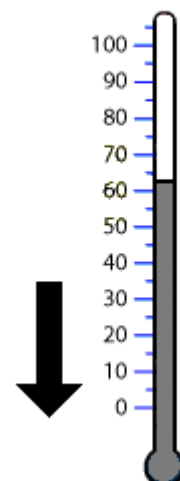
Dat de grote jongens groot zijn geworden op dezelfde manier als de kleine groot proberen te worden telt niet mee. Dat de grote, wanneer ze in de problemen komen, een vrachtauto vol geld krijgen om op de been gehouden te worden, terwijl er voor de kleine niet eens een kruimel over is als het mis dreigt te gaan is ook vanzelfsprekend in deze wereld. Dus het leven is hard, zeker als je klein bent.

En als je klein bent en een te grote marge berekent op je product is dat helemaal een reden om je te laten vallen. Met een brutomarge van 80% valt men snel in de categorie diefstal. Het maakt niets uit of het legaal is of niet. Het is gewoon immoreel om met degelijke marges een product in de markt te zetten. De vrije marktwerking heeft gefaald. Straks krijgen wij regels van wat de maximale brutomarge mag zijn.

Deze nieuwe regels zullen naar verwachting eerst voor Nederlandse producten en diensten gelden, maar ik sluit niet uit dat een ijverige politicus het idee van margemaximalisering straks in Brussel introduceert. Geen product of dienst mag dan met een marge van boven de 50% worden verkocht. Wellicht zullen de liberalen protesteren en met een tegenvoorstel komen dat 52,5% toestaat. Dit kan wellicht tot een bijna-regeringscrisis leiden maar ik verwacht dat het uiteindelijk met een sisser zal aflopen. Met ruime meerderheid wordt de wet aangenomen en de marge wordt vastgesteld op 51,25%. Dat is namelijk eerlijk.

Het bedrijfsleven zal hoogst waarschijnlijk protesteren. De meeste bedrijven die bijvoorbeeld software en medicijnen produceren en diensten leveren hebben marges van 90% en meer. Deze worden ook aangepakt tenzij ze van strategisch belang zijn. Dan krijgen ze een uitzonderingspositie. Ze zijn te groot. Maar voor alle andere is het over en sluiten.

Ik las ook dat de Bond van Verzekeraars in 2005 een brief aan de heer Zalm had gestuurd, terwijl hij werkzaam was bij de DSB Bank. De DSB Bank verkocht namelijk verzekeringsproducten met een te hoge opslag. De verzekeraars wisten dus allang dat tussenpersonen, zoals de DSB Bank, hun producten verkochten met grote marges. En ze werden bovendien goed verkocht. Wellicht hadden de verzekeraars in het kader van zelfregulering iets kunnen zeggen. Zij hadden bijvoorbeeld kunnen eisen dat de opslag lager moest zijn. Zo hadden ze hun ware(?) moreel verantwoorde gezicht kunnen laten zien. Maar blijkbaar kozen ze liever voor een hogere omzet en winst.





En voor verzekeringsmaatschappijen die rechtstreeks hun verzekeringsproducten verkopen is er geen sprake van provisies van 80% of meer. Bij hen zijn de provisies inmiddels verlaagd, maar de brutomarge die ze overhouden is ruimschoots boven de 80%. Het is maar hoe je het berekent.

Zo zie je maar weer. Groot of klein maakt dus een groot verschil uit. Dat geldt ook op de beurs.

Sinds de bodem van de beurs in maart dit jaar hebben de kleine bedrijven het stukken beter hebben gedaan dan de grote ondernemingen. Met andere woorden de small- en midcap index presteren beter dan de AEX. Dus af en toe is het goed om klein te zijn.

“We cannot direct the wind but we can adjust the sails!”

Wilt u meer weten over risico management van uw beleggingen, of wilt u een vrijblijvende analyse van uw portefeuille, stuur dan een e-mail naar: info@firstcapital.nl of bel 070 5123 145.

Bernt Hofstad

De waarde van uw beleggingen kan fluctueren. In het verleden behaalde rendementen geven geen garantie voor de toekomst.