



Whitepaper

In 5 stappen internationaal verzekerd

Wanneer u internationaal gaat werken krijgt u te maken met internationaal verzekeren.

De landen waar u naar toe gaat bepalen vaak een groot deel van de opzet van een compliant verzekeringsportefeuille. Wij hebben voor u in 5 stappen beschreven hoe u dit goed kunt regelen. Door dit stappenplan te volgen komt u met alle aspecten in aanraking. Veel succes met dit stappenplan.

Lees meer over:

- Bewustwording
- Verschillende landen eisen een verschillende aanpak
- Wat te verzekeren en hoe?
- Implementatie: coördinatie en communicatie
- Inzicht en overzicht
- Over de schrijver



**Internationaal
verzekeren.nl**

Internationaal Ondernemen leidt tot Internationaal Verzekeren

De afgelopen jaren hebben in het teken gestaan van een steeds verdergaande globalisatie. Corona heeft een tijdje op de rem getrapt, maar we gaan weer door. Bij veel bedrijven vond een verschuiving plaats van processen en werknemers richting landen met een opkomende economie. En nu ook weer de andere kant op, naar productie dichterbij huis. Daarnaast wordt momenteel bij overnames en/of fusies veelal buiten de grenzen van Nederland of Europa gekeken. Hierdoor ontstaat een toenemende behoefte aan internationale afstemming van het verzekeringspakket.

Veel bedrijven worstelen hiermee, weinig assurantieadviseurs kunnen dit aanbieden. Wij werken volgens een 5-stappen plan dat wij u graag uitleggen. Ga er mee aan de slag! Loopt u vast of heeft u vragen dan helpen wij u graag verder!

Voor wie is deze whitepaper?

Deze whitepaper is voor Nederlandse bedrijven die dochterondernemingen in het buitenland hebben, of bedrijven die van plan zijn een vestiging in het buitenland te openen. De eerste adviseren wij deze stappen te doorlopen om te checken of alles goed en compliant is geregeld. De tweede groep weet dan vooraf dat het goed geregeld is. Loop de vijf stappen door!

Internationaal Verzekeren in 5 stappen:

- 1 Bewustwording
- 2 Verschillende landen eisen een verschillende aanpak
- 3 Wat te verzekeren en hoe?
- 4 Implementatie: coördinatie en communicatie
- 5 Inzicht en overzicht

1

Bewustwording

Herkent u deze uitdagingen (of andere)?

- Vanuit Nederland alles verzekeren kan betekenen dat je in een aantal landen belasting ontduikt.
- Wanneer je in Nederland specifieke landen verzekert kan het betekenen dat je de helft van de schade-uitkering aan de Belastingdienst moet afdragen.
- Ervan uitgaan dat het in andere landen goed geregeld is leidt tot onverwachte problemen.
- Stel dat er in Spanje een schade is, wil je die dan in Spanje af laten wikkelen of in Nederland?
- Ieder land heeft specifieke verzekeringen die in dat land moeten worden afgesloten. Dat kan niet vanuit Nederland.

De uitdagingen voor internationaal verzekeren vallen in drie gebieden:

1. Compliance
 - Voldoen aan lokale wet- en regelgeving.
 - Belasting betalen waar je het moet betalen.
2. Afstemming
 - Zorg dat dekkingen in de verschillende landen op elkaar is afgestemd.
 - Voorkom discussie tussen verschillende verzekeraars in verschillende landen.
 - Zorg voor afstemming tussen bedrijf, adviseur en verzekeraar in alle betrokken landen.
3. Ondersteuning
 - Zorg voor lokale ondersteuning.
 - Lokale adviseur heeft kennis van de hele verzekering constructie.
 - Lokale schadeafwikkeling in de eigen taal.



De oplossing: internationaal verzekeren

Wanneer ergens ter wereld een polis of dekking nodig is voor een lokale entiteit met Hoofdkantoor in Nederland bestaan 2 opties:

1. De buitenlandse entiteit kan lokaal een eigen verzekering afsluiten.
2. De buitenlandse entiteit zoekt aansluiting bij de verzekeringen van de moeder.

Wij kiezen voor optie 2, want

- Geïntegreerde aanpak, controle.
- Rekening houdende met lokale eisen en wetgeving.
- Zorgt dat u compliant bent .

Dit levert de volgende voordelen op:

1. Goed overzicht verzekeringen en kosten.
2. Voldoen aan wettelijke vereisten (compliance).
3. Gemak van lokale polissen ("good local standard") onder centrale polis.
4. Mogelijkheid lokale schadebehandeling (in samenwerking met en ondersteunt door lokale UNiBA-partner en verzekeraar).
5. Het behoud van controle op uw verzekeringsportefeuille (overzicht).
6. Goede afstemming tussen diverse landen.
7. Eén makelaar en één lokaal aanspreekpunt (geen taalbarrières) per land.
8. Specifieke dekkingen in de verschillende landen.
9. "Global coverage and local service".
10. Kostenbesparing, ook door pooling!

Hoe u compliant kunt zijn en de zaken internationaal goed geregeld leest u in dit whitepaper. Wanneer u zich dit realiseert is de eerste van 5 stappen gezet!

2

Verschillende landen eisen een verschillende aanpak

De eerste vraag is in welke landen een bedrijf aanwezig en wat voor soort bedrijf het is. Dit leidt tot volgende schema:

Land	Type kantoor
Nederland	Hoofdkantoor
België	Verkoopkantoor
Zwitserland	Verkoopkantoor
USA	Productie en verkoop
Australië	Productie en verkoop
Brazilië	Verkoopkantoor
UK	Verkoopkantoor

De tweede vraag is wat voor land het is. We kennen 3 soorten landen:

- Een EU-land (Freedom of Service).
- Een land buiten de EU dat je vanuit Nederland mag verzekeren (Non Admitted) .
- Een land buiten de EU dat je alleen maar lokaal mag verzekeren (Admitted).

Dit heeft consequenties voor de opzet van de verzekeringen. Wij beschrijven de drie opties:

1. Freedom Of Service

Vestigingen welke zijn gelegen in de EU, IJsland, Liechtenstein of Noorwegen kunnen op basis van Freedom Of Service (FOS) kunnen worden meeverzekerd op de polis van de Nederlandse moedermaatschappij. In de EU/EER is er immers vrij verkeer van personen, goederen en diensten.

Belasting: Verzekeraars kunnen hier, zonder afgifte van een lokale polis, afdracht van de Europese assurantiebelasting verzorgen. Deze belasting wordt verdeeld aan de hand van een allocatie-schema (omzet verdeeld per land)

Wat te doen met het Verenigd Koninkrijk?

Nu Engeland uit de EU is gestapt (Brexit) is het de vraag hoe om te gaan met bedrijven met een dochteronderneming in het Verenigd Koninkrijk. Er is geen deal op het gebied van financiële dienstverlening (verzekeringen). Dit heeft o.a. de volgende consequenties:

- Britse adviseurs zijn niet langer in staat om klanten die in de EU zijn gevestigd rechtstreeks te adviseren, tenzij ze over de juiste vergunning beschikken. Omgekeerd geldt dit ook voor EU-makelaars met klanten met dochterondernemingen in VK
- Makelaars kunnen wel dekking regelen voor dochterondernemingen in het VK / EU, maar kunnen niet rechtstreeks met hen omgaan voor claims of polis aanpassingen
- Britse en EU-verzekeraars interpreteren de regels anders, waarbij velen erop staan dat afzonderlijke FOS- of lokale Britse polissen bij verlenging worden afgegeven aan een geautoriseerde tussenpersoon
- We zijn op de hoogte van situaties waarin EU-makelaars niet langer in staat zijn om wijzigingen aan te brengen in Britse risico's onder een masterprogramma waar er geen lokaal uitgegeven polis is



2. Non-Admitted

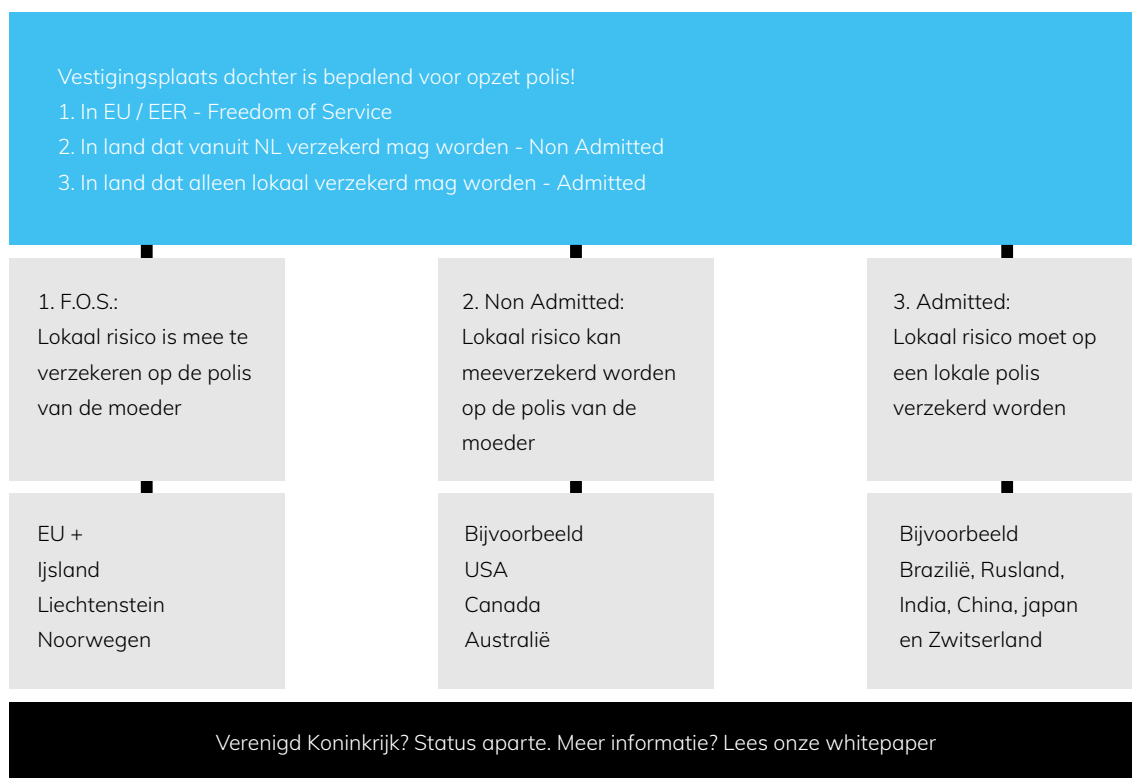
In bepaalde gevallen is het, ook voor landen buiten de Europese Unie, mogelijk om het lokale risico mee te verzekeren op de centrale polis in Nederland. Het afgeven van een lokale polis is hierbij dus niet noodzakelijk. Mogelijk wel wenselijk. Denk aan USA, Canada, Australië

Belasting: Grootste risico van het niet voldoen aan de lokale belastingplicht. Het bedrijf is zelf verantwoordelijk voor de aangifte van lokale assurantiebelasting over de premie die het risico in dat land afdekt.

3. Admitted

Bij de zogenaamde 'admitted' landen is het verplicht om een lokale polis af te geven. In die landen is het niet toegestaan het risico te verzekeren op een centrale polis in Nederland. Verzekeraar geeft in dit geval een lokale polis (via de lokale UNiBA-makelaar) af die voldoet aan lokale wetgeving. Voorbeelden van 'admitted' landen zijn Brazilië, Rusland, India, China, Japan en Zwitserland.

Belasting: Bij de zogenaamde 'admitted' landen is het verplicht om een lokale polis af te geven. Deze polis wordt voorzien van de lokale assurantiebelasting die geldt in het desbetreffende land. Zo voldoet het bedrijf aan de belastingverplichting.





De derde vraag is of er in de landen waar een vestiging is een aantal verplichte (lokaal te sluiten) verzekeringen zijn. Naast de hiervoor beschreven verdeling in 3 soorten landen kennen veel landen ook lokaal verplichte verzekeringen. Deze moet u in het desbetreffende land afsluiten. Ook al is een land te verzekeren op FOS-basis of Non-admitted kan het toch zijn dat u lokaal verplichte verzekeringen lokaal moet afsluiten. Dit geldt bijna altijd voor motorrijtuigen. Een aantal andere voorbeelden:

- United Kingdom: Employers Liability.
- België: Arbeidsongevallen.
- USA: Workers Compensation.
- Frankrijk: Centennial Liability.

Een vierde onderdeel is de vraag wat uw afnemers eisen in de af te sluiten contracten.

Tenslotte kent een aantal landen verzekeringsdekking waarbij via een lokale pool extra dekkingen horen als het risico lokaal wordt verzekerd:

- Spanje: Consortio verzekert standaard overstromingsrisico.

Land	Freedom of Service (EU)	Non-Admitted	Admitted	Lokaal verplichte verzekeringen
Nederland	HQ			
België	X			Ja
Zwitserland			X	
USA		X		Ja
Australië		X		
Brazilië			X	
UK			?	Ja

Bij stap 3 wordt bepaald voor welke verzekeringen een internationaal programma wordt gekozen en hoe deze constructie eruit komt te zien. Dit kan overigens per verzekering anders zijn.

We doorlopen de volgende stappen:

1. Kies wat u wilt verzekeren.
2. Zoek een assurantieadviseur die dit kan en benader samen verzekeraars.
3. Kies hoe u de verzekering op wilt bouwen (zie knowledge, stap 2).
4. Bepaal de inhoud van de polis(sen).
5. Bekijk per land of er lokale dekkingen aan de polis gekoppeld moeten worden. Of lokaal apart afgesloten.

Denk aan de volgende verzekeringen die internationaal kunnen worden gesloten:

- Aansprakelijkheidsverzekering
- Cyberverszekering
- Brandverzekeringen
- Transport
- Reis- en ongevallenverzekering
- Kredietverzekeringen

Zoek vervolgens een assurantieadviseur die u kan begeleiden!

In Nederland zijn vele assurantieadviseurs werkzaam, maar weinigen kunnen u ook internationaal van dienst zijn. Daartoe is naast specifieke kennis over internationaal verzekeren een goed functionerend internationaal netwerk nodig. Wij bieden u deze combinatie.

Zoek samen met een verzekeraar of verzekeraars voor uw internationale verzekering(en).

Wanneer besloten is welke verzekeringen in aanmerking komen voor een internationale aanpak volgt de stap naar hoe het internationale programma eruit komt te zien. Hierbij houdt u rekening met het soort land, verplichte verzekeringen en de wensen van het hoofdkantoor. Maak een opzet van de ideale verzekeringsconstructie:

- Kiest u voor zoveel mogelijk centraal of zoveel mogelijk lokale polissen?
- Hoe worden de polissen opgebouwd (wat is het lokale verzekerde bedrag)?
- Hoe zorgt u dat de lokale belasting wordt afgedragen?
- Schakelt u de lokale makelaar in voor alle verzekeringen of alleen voor de internationale programma's?
- Welke clausules en uitsluitingen/ uitbreidingen kiest u, of krijgt u opgelegd?

Veel gebruikte termen

Lokale Polissen

Hierbij wordt aangetekend dat voor vestiging(en) in de landen X en Y door of onder verantwoordelijkheid van verzekeraar in deze landen lokale polissen worden afgegeven. De voorwaarden van de lokale polissen voldoen aan de lokaal geldende eisen en gebruiken.

Difference in Limits (DIL)

De verzekerde bedragen van lokale polissen gelden als onderdeel van het verzekerd bedrag zoals vermeldt op het polis blad van onderhavige verzekering. Onderhavige verzekering dekt derhalve het verschil met de verzekerde bedragen van de lokale polissen. Indien op de onderhavige verzekering een beroep wordt gedaan voor een schade die het verzekerd bedrag te boven gaat. Dan wordt het eigen risico van de onderhavige polis niet toegepast.

Difference in Conditions (DIC)

Indien de voorwaarden van de onderhavige verzekering ruimer zijn dan die van de betreffende lokale polis prevaleren deze boven die van de lokale polis.

Reversed Difference in Conditions

Indien de voorwaarden van de betreffende lokale polis ruimer zijn dan die van de onderhavige verzekering prevaleren deze boven die van de onderhavige verzekering. Dit geldt niet voor risico's waarvoor in het betreffende land wettelijk een verplichte verzekering is voorgeschreven.

Step Down

In het geval het verzekerd bedrag van de lokale polis is uitgeput door schade-uitkeringen, treedt onderhavige verzekering in de plaats van de lokale polis voor het als dan geldend verzekerd bedrag op onderhavige verzekering. Voor de dekkingssomvang blijven de voorwaarden van de lokale polis bepalend.

Financial Interest Clause (FINC)

Een FINC biedt verzekeringsbescherming aan een moedermaatschappij tegen het risico van schade aan de financiële belangen van de moedermaatschappij in haar niet-verzekerde lokale dochterondernemingen. Dit betekent dat, wanneer de lokale dochteronderneming niet

rechtstreeks kan worden verzekerd door de wereldwijde verzekeringsmaatschappij onder de hoofdpolis om licentie-, regelgevende of andere redenen, de moedermaatschappij toch verzekerd is voor haar financiële belang in die dochteronderneming. Dit is overigens geen ideale oplossing en kan leiden tot het afdragen van belasting over de verzekeringsuitkering.

Uitsluitingen of beperkingen

Op internationale polissen kunnen ook uitsluitingen of beperkingen aangetekend zijn:

- Uitsluiting (export) USA / Canada (verschillende vormen).
- De verzekering geen dekking biedt (USA / Canada) voor zogenaamde punitive en exemplary damages en schades met een soortgelijk karakter.
- Uitsluiting lokaal verplichte dekkingen.
- Beperkte dekking voor natuurrampen.
- Dekking juridische kosten zijn onderdeel verzekerde bedrag USA op de aansprakelijkheidsverzekeringen.

Hoe ziet je polis eruit?

Spreek vervolgens met de verzekeraars af hoe de polissen eruit komen te zien. Denk hierbij aan:

- Verzekerde bedragen.
- Mee te verzekeren entiteiten.
- In welke landen lokale polissen.
- Welke verzekerde bedragen in die landen op de lokale polissen.
- Clausules.
- Gekoppelde dekkingen aan lokale polissen.

Adviseur en hoofdkantoor zorgen samen voor de coördinatie en communicatie.

Ten eerste komt de adviseur met een voorstel voor een verzekeraar of verzekeraars. Er zijn veel verzekeraars werkzaam, te verdelen in nationale (Nederlandse verzekeraars) en internationale verzekeraars. Wanneer je een internationaal programma op wil zetten met lokale polissen in verschillende landen is het onontkoombaar dat voor die verzekeringen wordt gezocht naar internationale verzekeraars. En dan internationale verzekeraars met het liefst eigen kantoren in de landen waar ook de organisatie gevestigd is. Is dat niet het geval voor alle landen dan moet de verzekeraar via andere partners lokaal polissen af kunnen geven en ook schade af kunnen wikkelen. Vaak komen wij uit bij verzekeraars die minder bekend zijn, maar meestal veel groter zijn dan de bekende Nederlandse verzekeraars. Deze internationale verzekeraars hebben overigens wel eigen kantoren in Nederland. Met de verzekeraar in Nederland spreken we af hoe deze de verzekeraars in de andere landen aansturen en wat er verwacht wordt. Zo ontstaat een geïntegreerd (op elkaar afgestemd) internationaal verzekeringsprogramma.

De tweede stap is het zorgen dat alle betrokken partijen weten wat er is afgesproken en wat de taken zijn. Het spreekt voor zich dat de assurantieadviseur een internationaal netwerk heeft. Er ontstaan drie (samenhangende) communicatiestromen:

1. De Producing Brokers (de Assurantie-adviseur van het Hoofdkantoor) naar de lokale Servicing partners (assurantieadviseurs in het land van van de dochterondernemingen). Deze geeft door:
 - Wat de inhoud van het internationale programma is
 - Wat de opdracht is ten aanzien van de lokale verzekeringen
 - Wie de lokale contactpersoon is
2. Door het Hoofdkantoor naar haar dochters
 - Meld bij de verantwoordelijke personen bij de dochters dat gekozen is voor een integrale aanpak.
 - Dat ze samen moeten werken met de lokale partner van de Adviseur van de moeder. Geef aan wie contact zal opnemen en wat de opdracht is
3. Door de verzekeraar naar de betrokken lokale verzekeraars
 - Geef aan dat er lokale verzekeringen gesloten worden als onderdeel van het internationale contract via de aangewezen lokale partners. Geef tevens de lokale gegevens van de dochterondernemingen en de betrokken lokale adviseur door.

Tenslotte legt de lokale assurantieadviseur contact met het lokale bedrijf. De lokale assurantieadviseur (in het land van de dochter(s)) neemt contact op met de verantwoordelijke mensen van die dochteronderneming. Het is het meest overzichtelijk dat deze adviseur de adviseur wordt voor alle verzekeringen van de dochter. Niet alleen van de lokale polissen (als onderdeel van het internationale programma) maar ook van de andere verzekeringen. Dit betekent dat deze

adviseur een standaard overzicht maakt van alle verzekeringen (en daar ook over adviseert en rapporteert). De Producing Broker verzamelt deze rapporten en presenteert dit geïntegreerd aan het hoofdkantoor. Afhankelijk van de wensen kan dit uitgebreid worden met adviezen, schades etc. Andersom kan de dochter door de lokale adviseur geïnformeerd worden over de dekkingen die door het hoofdkantoor zijn afgesloten.

5

Inzicht en overzicht

Wanneer alle stappen zijn uitgevoerd is er een internationaal verzekeringsprogramma.

Het hoofdkantoor heeft de lijnen uitgezet en weet wat de dochters verzekerd hebben. En de dochters weten wat ze moeten verzekeren in aanvulling op wat het hoofdkantoor geregeld heeft. Het hoofdkantoor krijgt dan onder andere de volgende informatie:

- Totale premie per land.
- Totale premie per verzekeringsgroep.
- Wat kost een gemiddelde werknemer aan Employee Benefits.
- Schades in de verschillende lijnen en per businesslijn.

De dochter weet wat er is verzekerd door het hoofdkantoor. Bij schade kan het gebruik maken van de lokale adviseur die bekend is met zowel de lokale polis als met het internationale programma. Zaken die mogelijk niet lokaal verzekerd zijn kunnen wel vallen onder de dekking van het hoofdkantoor. De lokale polissen (ook als onderdeel van het masterprogramma) zorgen voor het verzekeren volgens de gebruiken in dat land.

TIPS (voor alle partijen!)

- Het gaat niet over verzekeren, het gaat over samenwerken.
- Wanneer lokale partners niets verdienen kan je ook geen service verwachten.
- De internationale taal is slecht Engels. Communiceer om begrepen te worden.
- Bij onduidelijkheid: vragen!
- Ga er niet van uit dat alle verzekeringsmarkten net zo werken als jouw markt. Dat doen ze niet.
- Zorg ervoor dat de verschillende partijen elkaar goed op de hoogte houden van mutaties en ontwikkelingen.
- Communiceer echt! Dat is meer dan mailen. Bij twijfel: gebruik telefoon!

Over Internationaalverzekeren.nl

Wij zien internationaal verzekeren bijna als een hobby. We vinden het leuk, willen er graag over praten en zijn in staat om de complexiteit er van goed en eenvoudig uit te leggen. Adviseren over internationaal verzekeren is een vak! Wij delen graag onze kennis over internationaal verzekeren. Met als doel om ondernemers beter voorbereid naar het buitenland te laten gaan. Die kennis delen wij in onze whitepapers, in blogs en op

onze site www.internationaalverzekeren.nl.

Met deze site bieden wij een onafhankelijke bron van informatie aan. Een plek waar internationale ondernemers naar toe kunnen om hun succes in het buitenland te verzekeren. Wij willen als initiatiefnemer van deze site bereiken dat bewustzijn van en kennis over internationaal verzekeren in Nederland vergroot wordt. Wij hebben die ambitie en we investeren hier graag in!

Over de schrijver: Robert Havekotte



“(Internationaal) verzekeren is als topsport: het kan en moet altijd beter”

Na het afronden van mijn studie Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam, begon ik in 1992 bij Van Luin Assurantiën. Na vier jaar, in 1996, ben ik managing partner geworden. Vandaag de dag help ik vele bedrijven actief in uiteenlopende branches bij hun risicomanagement en adviseer over mogelijke verzekeringen en andere oplossingen. Dit doe ik voor Nederlandse én buitenlandse bedrijven. Binnen Nederland, maar ook (ver) daarbuiten. Daarbij profiteer ik optimaal van mijn taalvaardigheid in het Nederlands, Engels, Duits en (wat) Frans, en van het internationale netwerk van Van Luin: UNiBA.

Ik houd van reizen en ben, als voormalig Olympisch waterpoloër, nog steeds een groot sportfanaat. Samen met mijn vrouw en twee, uiteraard sportieve, kinderen woon ik in Bilthoven.

Kom in contact met Robert



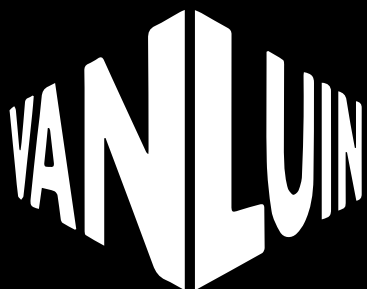
030-2326328 (direct)

06-29052077 (mobiel)



robert@internationaalverzekeren.nl

Een initiatief van



Partner van



Internationaal verzekeren

030 - 2326 328

info@internationaalverzekeren.nl

Soestdijkseweg Zuid 15
3732 HC De Bilt

WWW.INTERNATIONAALVERZEKEREN.NL

