

# In 5 stappen internationaal verzekerd



Internationaal  
verzekeren.nl

Part of **HOWDEN**

# In vijf stappen internationaal verzekerd

Wanneer je internationaal gaat werken, krijg je automatisch te maken met internationaal verzekeren. De landen waarin je actief bent, hebben grote invloed op de opzet van een compliant verzekeringsportefeuille.

In deze whitepaper beschrijven we in vijf duidelijke stappen hoe je dit zorgvuldig en gestructureerd aanpakt. Door het stappenplan te volgen, kom je in aanraking met alle belangrijke aspecten van internationaal verzekeren. Zo leg je een stevige basis en weet je waar je aan toe bent.

## Lees meer over:

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



# “ Internationaal ondernemen leidt tot internationaal verzekeren

De afgelopen jaren zijn gekenmerkt door een verdergaande globalisatie. De coronaperiode zorgde voor een tijdelijke vertraging, maar inmiddels zet de internationale dynamiek weer door. Bij veel organisaties verschoven processen en medewerkers naar landen met een opkomende economie. Tegelijkertijd zien we nu ook beweging de andere kant op, met productie dicht bij huis. Daarnaast richten overnames en fusies zich steeds vaker buiten Nederland en Europa.

Deze ontwikkelingen zorgen voor een groeiende behoefte aan internationale afstemming van het verzekeringspakket. In de praktijk blijkt dit complex. Veel bedrijven worstelen ermee en slechts een beperkt aantal assurantieadviseurs kan hierin echt ondersteunen. Wij werken daarom met een duidelijk 5-stappenplan dat houvast biedt bij internationaal verzekeren. We leggen dit plan graag aan je uit. Ga ermee aan de slag en krijg overzicht. Heb je vragen of loop je vast, dan staan wij voor je klaar.

## 1

### Bewustwording

Het is belangrijk om je bewust te zijn van de risico's die je loopt wanneer je gaat ondernemen in het buitenland. Zo kan alles verzekeren vanuit Nederland er bijvoorbeeld toe leiden dat je in bepaalde landen onbedoeld belasting ontwijkt. Ook kan het betekenen dat je bij specifieke landen een aanzienlijk deel van de schade-uitkering moet afdragen aan de Belastingdienst.

Ook er zomaar vanuit gaan dat verzekeringen lokaal goed zijn geregeld, zorgt regelmatig voor onverwachte problemen. En als er schade ontstaat, bijvoorbeeld in Spanje, wil je vooraf weten waar en hoe die schade wordt afgewikkeld.

Daar komt bij dat ieder land eigen verzekeringen kent die lokaal moeten worden afgesloten en niet vanuit Nederland geregeld kunnen worden.

#### De uitdagingen voor internationaal verzekeren allen vaak 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.



2

## Andere landen, andere aanpak

Allereerst is het belangrijk om duidelijk te hebben in welke landen jouw bedrijf aanwezig is. Maak duidelijk waar het hoofdkantoor, verkoopkantoren, productielocaties etc. gevestigd zijn.

Vervolgens is het belangrijk om te weten wat voor landen dit zijn. We onderscheiden drie soorten landen:

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

Wat voor land het betreft heeft gevolgen voor de opzet van de verzekeringen. Wij beschrijven de drie opties

## De oplossing: internationaal verzekeren

Wanneer een lokale entiteit, waar ook ter wereld, een polis of dekking nodig heeft en het hoofdkantoor in Nederland is gevestigd, zijn er in de basis twee mogelijkheden. De buitenlandse entiteit sluit lokaal een eigen verzekering af, of sluit aan bij de verzekeringen van de moedermaatschappij.

Wij kiezen voor aansluiting bij de verzekeringen van de moeder. Deze aanpak biedt controle en samenhang. Tegelijkertijd houden we rekening met lokale wetgeving en specifieke eisen per land. Zo ontstaat een geïntegreerde verzekeringsoplossing die overzicht geeft en ervoor zorgt dat je voldoet aan alle complianceverplichtingen.

## De 10 voordelen van een internationaal verzekeringsprogramma:

- ✓ Goed overzicht verzekeringen en kosten voor CFO
- ✓ Voldoen aan de wettelijke vereisten (Compliance)
- ✓ Gemak van lokale polissen ("good local standard") onder centrale polis.
- ✓ Mogelijkheid tot lokale schadebehandeling (in samenwerking met en ondersteunt door de lokale verzekeringsmakelaar en lokale verzekeraar)
- ✓ Het behoud van controle op uw verzekeringsportefeuille (overzicht)
- ✓ Goede afstemming tussen diverse landen en ondernemingen
- ✓ Eén makelaar, één lokaal aanspreekpunt (geen taalbarrières) per land.
- ✓ "Global coverage and local service".
- ✓ Kostenbesparing, ook door pooling!

# 1 Freedom of Service

Heb je vestigingen in de EU, IJsland, Liechtenstein of Noorwegen? Dan kun je deze via Freedom of Service (FOS) opnemen op de polis van je Nederlandse moedermaatschappij. Dit is mogelijk doordat binnen de EU en de EER vrij verkeer van personen, goederen en diensten geldt.

Een lokale polis is hierdoor niet nodig. De verzekeraar verzorgt de afdracht van de Europese assurantiebelasting en verdeelt deze volgens een allocatieschema. Denk aan een verdeling op basis van de omzet per land. Zo blijft de dekking centraal geregeld en sluit de belastingafdracht aan op de internationale activiteiten.

# 2 Non-Admitted

Ook voor landen buiten de EU is het in sommige gevallen mogelijk om lokale risico's mee te verzekeren op de centrale polis in Nederland. Een lokale polis is dan niet verplicht, maar kan in de praktijk wel wenselijk zijn. Bijvoorbeeld in landen zoals de VS, Canada of Australië.

Belangrijk aandachtspunt is de belastingplicht. Voldoe je niet aan de lokale regels, dan kan dat risico's opleveren. Het bedrijf blijft zelf verantwoordelijk voor de aangifte van de lokale assurantiebelasting over het deel van de premie dat het risico in dat land afdekt. Zo houd je grip op de dekking én de fiscale verplichtingen.

# 3 Admitted

In zogenaamde 'admitted' landen is een lokale polis verplicht. Je mag het risico in deze landen niet verzekeren via een centrale polis in Nederland. De verzekeraar geeft daarom een lokale polis af via een lokale verzekeringsmakelaar, in lijn met de geldende wet- en regelgeving. Voorbeelden van deze landen zijn Brazilië, Rusland, India, China, Japan en Zwitserland.

Ook op fiscaal gebied gelden duidelijke eisen. De lokale polis wordt voorzien van de assurantiebelasting die in het betreffende land geldt. Daarmee voldoe je direct aan de lokale belastingverplichtingen en voorkom je risico's op non-compliance.

**De vestigingsplaats van je dochtermaatschappij is bepalend voor de opzet van je polis. Dit bepaalt hoe en waar je het risico verzekert.**

- In EU / EER - Freedom of Service
- In land dat vanuit NL verzekerd mag worden - Non Admitted
- In land dat alleen lokaal verzekerd mag worden - Admitted

Naast de keuze voor FOS, non admitted of admitted is er nog een belangrijke derde vraag: welke verzekeringen moet je lokaal afsluiten?

Veel landen stellen verplichte verzekeringen. Die moet je altijd in dat land regelen, ook als je het risico in principe centraal kunt verzekeren.

Dit geldt vrijwel altijd voor motorrijtuigen, maar ook voor bijvoorbeeld:

- United Kingdom: Employers Liability
- België: Arbeidsongevallen
- Verenigde Staten: Workers Compensation
- Frankrijk: Centennial Liability

Daarnaast spelen contractuele eisen een rol. Afnemers kunnen specifieke verzekeringen verplicht stellen in overeenkomsten.

Tot slot kennen sommige landen aanvullende dekkingen via lokale pools. Zo is in Spanje het overstromingsrisico standaard ondergebracht bij het Consorcio. Als je lokaal verzekert, valt deze dekking automatisch binnen je polis.



# 3

## Wat te verzekeren en hoe?

In stap 3 bepaal je voor welke verzekeringen je kiest voor een internationaal programma en hoe je dit inricht. Dit kan per verzekering verschillen.

Je volgt hierbij een aantal stappen:

- 1 Bepaal welke risico's je wilt verzekeren
- 2 Selecteer een assurantieadviseur met internationale expertise en benader samen verzekeraars
- 3 Kies de gewenste opbouw van het programma
- 4 Stel de inhoud van de polis of polissen vast
- 5 Beoordeel per land of lokale dekking nodig is of apart moet worden afgesloten

Voorbeelden van verzekeringen die vaak internationaal worden ingericht zijn: aansprakelijkheid, cyber, brand, transport, reis en ongevallen en kredietverzekering.

Internationaal verzekeren vraagt meer dan alleen een polis. Je hebt te maken met verschillende landen, regels en wensen vanuit het hoofdkantoor. Daarom werk je bij voorkeur met een adviseur die beschikt over specialistische kennis én een sterk internationaal netwerk.

Samen bepaal je de optimale opzet. Kies je voor een centrale aanpak of juist voor lokale polissen? Hoe stel je de verzekerde bedragen per land vast? Hoe regel je de afdracht van lokale belastingen? En wanneer schakel je lokale makelaars in? Ook clausules, uitsluitingen en uitbreidingen spelen hierin een belangrijke rol.

### Veel gebruikte termen

#### Lokale polissen

Voor vestigingen in land X en Y worden lokale polissen afgegeven door of onder verantwoordelijkheid van de verzekeraar. Deze polissen sluiten aan op de lokale wet- en regelgeving en volgen de gebruikelijke marktpraktijken in het betreffende land. Zo weet je zeker dat de dekking niet alleen aansluit op je internationale programma, maar ook voldoet aan alle lokale eisen en verwachtingen.

### **Difference in Limits (DIL)**

De Difference in Limits clause zorgt dat je internationale dekking op elkaar aansluit. De verzekerde bedragen van lokale polissen tellen mee binnen het totale verzekerd bedrag van de centrale polis.

Is de dekking van een lokale polis lager, dan vult de centrale polis het verschil aan. Zo voorkom je onderverzekering per land.

Moet je een beroep doen op de centrale polis voor een schade die boven het lokale verzekerd bedrag uitkomt? Dan wordt het eigen risico van de centrale polis niet toegepast. Zo blijft je dekking ook bij grotere schades optimaal.

### **Difference in Conditions (DIC)**

De Difference in Conditions clause zorgt voor aansluiting tussen lokale en centrale polissen. Zijn de voorwaarden van de centrale polis ruimer dan die van een lokale polis, dan gaan deze voor.

Dit betekent dat je profiteert van de meest uitgebreide dekking binnen je internationale programma. Verschillen in polisvoorwaarden tussen landen worden zo opgevangen. Je voorkomt dat je lokaal beperkter verzekerd bent dan bedoeld.

### **Reversed Difference in Conditions**

De Reversed Difference in Conditions clause draait het principe om. Zijn de voorwaarden van de lokale polis ruimer dan die van de centrale verzekering? Dan krijgen de lokale voorwaarden voorrang. Zo sluit je dekking aan op wat lokaal het beste is geregeld.

Er geldt één belangrijke uitzondering. Voor risico's waarvoor een verzekering wettelijk verplicht is in dat land, blijven de voorwaarden van de centrale polis leidend. Daarmee blijf je voldoen aan wetgeving én houd je grip op de internationale structuur.

### **Step Down**

Raakt het verzekerd bedrag van een lokale polis uitgeput door schade-uitkeringen? Dan treedt de centrale verzekering in de plaats van de lokale polis. De dekking loopt dan door tot het verzekerd bedrag van de centrale polis.

Voor de inhoud van de dekking blijven de voorwaarden van de lokale polis leidend. Zo behoud je continuïteit in dekking, zonder afbreuk te doen aan lokale afspraken en regelgeving.

### **Financial Interest Clause**

De Financial Interest Clause (FINC) beschermt het financiële belang van de moedermaatschappij in lokale dochterondernemingen die niet verzekerd kunnen worden onder de hoofdpolis. Bijvoorbeeld door licentie-eisen of lokale regelgeving.

In dat geval ontvangt de moedermaatschappij een uitkering voor haar financiële belang, ook zonder directe lokale dekking.

Dit is echter geen ideale oplossing. Het gebruik van een FINC kan leiden tot fiscale gevolgen, zoals 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 verzekerd 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 verzekerd bedragen in die landen op de lokale polissen.
- Clausules.
- Gekoppelde dekkingen aan lokale polissen.

## 4

## Implementatie: coördinatie en communicatie

De coördinatie van een internationaal verzekeringsprogramma ligt bij het hoofdkantoor en de adviseur. Samen zorgen jullie voor overzicht en duidelijke communicatie.

De adviseur doet eerst een voorstel voor een of meerdere verzekeraars. Je hebt de keuze uit nationale en internationale partijen. Voor een programma met lokale polissen in meerdere landen kom je vrijwel altijd uit bij internationale verzekeraars. Bij voorkeur hebben zij eigen kantoren in de landen waar jouw organisatie actief is.

Is dat niet overal het geval, dan werken zij met lokale partners. Zo kunnen zij alsnog polissen afgeven en schade lokaal afwickelen. Dit zijn vaak grote internationale verzekeraars, die minder bekend zijn in Nederland maar wereldwijd een sterke positie hebben.

Met de Nederlandse vestiging van deze verzekeraar maak je afspraken over de aansturing van andere landen en de uitvoering van het programma. Zo bouw je aan een geïntegreerde oplossing die wereldwijd op elkaar aansluit.

De volgende stap is zorgen dat alle betrokken partijen weten wat er is afgesproken. Een adviseur met een sterk internationaal netwerk is daarbij essentieel. Zo ontstaan duidelijke, samenhangende communicatiestromen en blijft het programma beheersbaar.



## Stroom 1

De Producing Brokers (de Assurantie-adviseur van het Hoofdkantoor) naar de lokale Servicing partners (assurantieadviseurs in het land van van de dochterondernemingen).

Daarbij geeft hij drie dingen door aan de lokale adviseurs:

- De inhoud van het internationale programma
- De opdracht rondom de lokale verzekeringen
- De lokale contactpersoon

Zo weet iedere partij wat er verwacht wordt en hoe de uitvoering lokaal is ingericht. Dat zorgt voor consistentie en duidelijke communicatie binnen het hele programma.

## Stroom 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.

## Stroom 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.

De lokale assurantieadviseur pakt de rol ter plaatse. Hij neemt contact op met de verantwoordelijke mensen binnen de dochteronderneming en wordt het centrale aanspreekpunt voor alle verzekeringen. Niet alleen voor de lokale polissen binnen het internationale programma, maar ook voor overige verzekeringen.

Hij stelt een compleet overzicht op van alle verzekeringen. Daarover adviseert en rapporteert hij ook. Deze rapportages worden verzameld door de producing broker en samengebracht in één geïntegreerd overzicht voor het hoofdkantoor.

Afhankelijk van de behoefte kan dit worden aangevuld met advies, schade-informatie en verdere inzichten. Tegelijk houdt de lokale adviseur de dochter op de hoogte van de dekking die centraal is geregeld. Zo blijft de informatie in beide richtingen helder en actueel.

# 5

## Inzicht en overzicht

Zijn alle stappen doorlopen, dan staat je internationale verzekeringsprogramma. Het hoofdkantoor heeft de lijnen uitgezet en weet precies wat de dochterondernemingen hebben verzekerd. Tegelijk weten de dochters wat zij zelf nog lokaal moeten regelen.

Je krijgt als hoofdkantoor helder inzicht in:

- ✓ Totale premie per land
- ✓ Totale premie per verzekeringsgroep
- ✓ Gemiddelde kosten per werknemer voor employee benefits
- ✓ Schades per lijn en per businesslijn

De dochters hebben overzicht in hun dekking en weten wat centraal is geregeld. Bij schade schakelen zij met de lokale adviseur. Die kent zowel de lokale polis als het internationale programma.

Wat lokaal niet verzekerd is, kan alsnog onder de centrale dekking vallen. Tegelijk zorgen lokale polissen ervoor dat je aansluit op wetgeving en gebruiken in het land zelf. Zo werkt alles samen als één geheel.

## 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: stel 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 Internationaal verzekeren en Howden

Internationaalverzekeren.nl is een kennisplatform dat bedrijven ondersteunt met inzichten en praktische informatie over internationaal verzekeren. Adviseren over internationaal verzekeren is een vak en daarom delen wij graag onze kennis. Met als doel ondernemers vertrouwd én verzekerd in het buitenland te laten opereren.

Het platform is een initiatief van Howden, een wereldwijd opererende verzekeringsmakelaar en risicoadviseur met een sterk internationaal netwerk. Dankzij deze verbinding kunnen bedrijven, wanneer zij dat wensen, in contact komen met een Howden-specialist voor persoonlijk advies en ondersteuning bij het inkopen van internationale verzekeringsoplossingen.



Internationaal  
verzekeren.nl

Part of **HOWDEN**



## Interesse in onze dienstverlening?

Neem dan contact op met een van onze accountmanagers. Zij kunnen je verder informeren en een afspraak met je maken.



Antoine van den  
Heuvel

T 06 4205 1853  
E [antoine.vandenheuvel@  
howdennederland.nl](mailto:antoine.vandenheuvel@howdennederland.nl)