



Whitepaper

Verzeker uw succes in Duitsland

Internationaal zakendoen zit in ons bloed. Daarbij kijken we als eerste naar onze oosterburen. Duitsland. Onze grootste handelspartner. Hoewel we best op elkaar lijken is de verzekeringsmarkt echt anders. Met deze whitepaper krijgt u een eerste indruk van deze specifieke markt. Ook beschrijven we een aantal onderwerpen waar onze klanten mee te maken kregen. Doe er uw voordeel mee!

Lees meer over:

- Duitsland is geen Nederland! En andersom.
- Duitsland is als EU-land een FOS land.
- Verplichte verzekeringen in Duitsland?
- Hoe verzekert u uw bedrijf in Duitsland?
- Wat is een internationaal verzekeringsprogramma?
- Over de schrijver



**Internationaal
verzekeren.nl**

U staat op het punt om de stap te zetten om ondernemer te worden in Duitsland. Of u heeft al een vestiging in Duitsland. Waar moet rekening mee worden gehouden? Welke Duitse deelstaten hebben de voorkeur van Nederlandse investeerders over de grens? In welke Duitse steden zien Nederlandse bedrijven de meeste (verdien) kansen? Hoe opereren Nederlandse investeerders en bedrijven in Duitsland? Er zijn inmiddels vele Duitsland desks die ondernemers helpen bij het opstarten van hun business in Duitsland van dienst zijn. Opvallend genoeg ontbreekt vaak het onderwerp verzekeringen en riskmanagement.

Duitsland is geen Nederland! En andersom.

Van veel adviseurs horen wij dat Nederlandse ondernemers denken dat het in Duitsland ongeveer zo geregeld is als in Nederland. Dat is niet zo. Ieder land heeft zijn eigenaardigheden en specifieke wetgeving.

Wij merken dat veel bedrijven daar niet goed op voorbereid zijn en dat er veel vragen leven. Het onderwerp verzekeringen en risicomanagement komt vaak te laat aan de orde. Internationaal actieve ondernemingen dienen zo vroeg mogelijk met risicobescherming om te gaan. Laat u daarom goed voorlichten over verschillen. Duitsland is in dit opzicht niet anders. Gebruik daarvoor internationaal werkende accountants, fiscalisten en advocaten. Maar ook internationaal werkende assurantieadviseurs.

Wij nemen u mee op het gebied van internationale verzekeringen

In deze whitepaper leest u een eerste aanzet tot een overzicht van verplichte verzekeringen, voorbeelden van specifiek Duitse vragen en een mogelijke opzet van een internationaal verzekeringspakket.

Ons doel is bewustzijn te creëren, kennis te delen en te zorgen dat bedrijven (nieuw of al een tijd werkzaam zijn in Duitsland) niet verrast worden.

Berufsgenossenschaft is geen aansprakelijkheidsverzekering Bedrijven!

Nederlands bedrijf vestigt zich in Duitsland. En meldt zich aan bij de berufsgenossenschaft. Dit is een verplichte verzekering "werkgeveeraansprakelijkheid". Bedrijf dacht hiermee gelijke dekking te hebben als Aansprakelijkheidsverzekering voor Bedrijven. Dat is niet het geval. Aantekenen van de Duitse dochter op de Nederlandse polis, of beter, een lokale verzekering sluiten is wel een oplossing.

Duitsland is als EU-land een FOS land

Vestigingen in de Europese Unie, IJsland, Liechtenstein of Noorwegen kunnen op basis van Freedom Of Service (FOS) kunnen worden meeverzekerd op de polis van de Nederlandse moedermaatschappij. Dit geldt ook voor Duitsland.

Verzekeraars kunnen hier, zonder afgifte van een lokale polis, afdracht van de Europese assurantiebelasting verzorgen. Om dit te bewerkstelligen wordt gebruik gemaakt van een allocatieschema, waarin middels een verdeelsleutel de premie verdeeld wordt over de betreffende landen. Overigens kan in een FOS-land wel de verplichting bestaan om in dat land een verzekering te moeten sluiten.

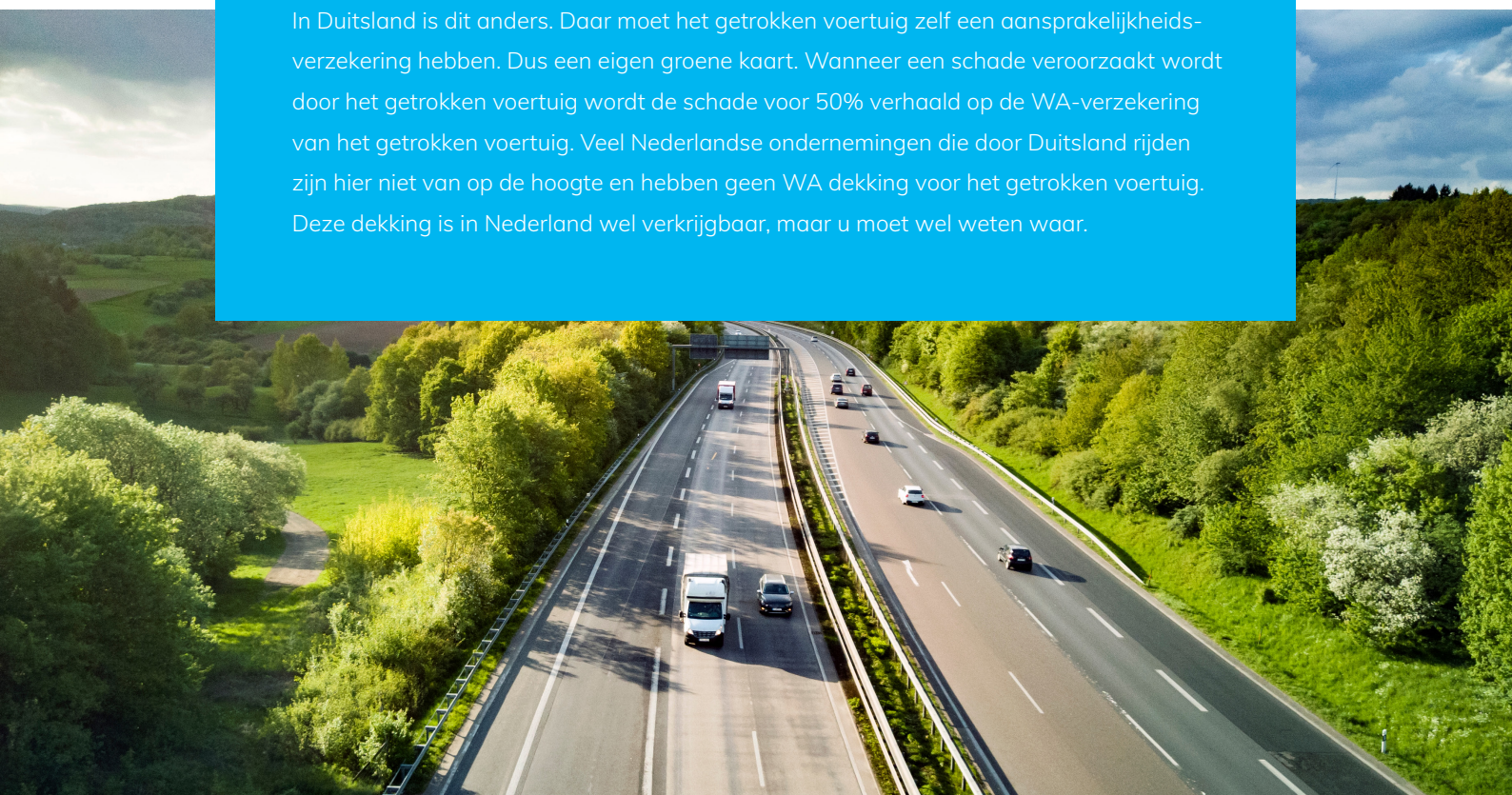
Het is dus mogelijk verzekeringen in Nederland te sluiten en daar de entiteit in Duitsland op mee te verzekeren. Of je kunt ervoor kiezen zoveel mogelijk te verzekeren op in Duitsland afgesloten verzekeringen. Gebaseerd op wat in Duitsland gebruikelijk is. Hoewel FOS mogelijk is, is dat niet in alle gevallen de beste oplossing. Wij geven de 4 mogelijkheden om Duitse bedrijven (mee) te verzekeren

Voor dat we dat gaan doen volgt als eerste een overzicht van in Duitsland verplichte verzekeringen.

Verzekeren van aanhangers op Duitse wegen

In Nederland is een aanhanger (een getrokken voertuig) automatisch verzekerd onder de dekking van het trekkende voertuig. Bij een schade veroorzaakt door het getrokken voertuig wordt de verzekering van het trekkende voertuig aangesproken.

In Duitsland is dit anders. Daar moet het getrokken voertuig zelf een aansprakelijkheidsverzekering hebben. Dus een eigen groene kaart. Wanneer een schade veroorzaakt wordt door het getrokken voertuig wordt de schade voor 50% verhaald op de WA-verzekering van het getrokken voertuig. Veel Nederlandse ondernemingen die door Duitsland rijden zijn hier niet van op de hoogte en hebben geen WA dekking voor het getrokken voertuig. Deze dekking is in Nederland wel verkrijgbaar, maar u moet wel weten waar.



Verplichte verzekeringen in Duitsland?

Onderstaand overzicht met de verplichte verzekeringen in Duitsland. Een aantal zijn zeer specifiek en vaak niet van toepassing. Toch goed te weten wanneer u in deze branches werkzaam bent. Bij twijfel even checken, bij ons of via onze Duitse partner.

- Werkgeversaansprakelijkheid (staatsregeling) via de Berufsgenossenschaft.
- WA-verzekering voor uw auto.
- Beroepsaansprakelijkheid voor accountants, advocaten, accountants, belastingadviseurs, vastgoedbeheerders, financiële beleggingsbemiddelaars en verzekeringsmakelaars.
- Wettelijke aansprakelijkheid voor producenten van diervoeders.
- Aansprakelijkheid van derden voor nucleaire exploitanten en gebruikers.
- Luchtvaart aansprakelijkheid (vliegtuigexploitanten en passagiersongevallen).
- Verzekering voor overlijden of letsel van deelnemers aan klinische onderzoeken (zonder schuld).
- Inboedelverzekering voor pandjesbaasjes.
- Kredietverzekering voor de fabrikanten van elektrische goederen, makelaars, bouwers en reisagenten.
- Productaansprakelijkheid voor farmaceutische bedrijven.
- Aansprakelijkheid van derden voor genetische manipulatie-activiteiten.
- Aansprakelijkheid van de reder voor olieverontreiniging op zee (een financiële garantie of verzekering).
- Jagersaansprakelijkheid.
- Aansprakelijkheid spoorwegexploitanten (een financiële garantie of verzekering).
- Vervoer van afval (een financiële waarborg of verzekering).

Daarnaast zijn verzekeringen gebruikelijk in Duitsland (of anders dan wij gewend zijn)

Opmerkelijkste (en veel gevraagd) is de “Erweiterte Produkthaftpflicht”.

Ieder bedrijf heeft doorgaans een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering. Daaronder valt de normale productaansprakelijkheidsverzekering (schade als gevolg van het defecte product of pas ontstaan nadat de activiteit is afgerond). Persoonlijk letsel en materiële schade zijn verzekerd. Financiële schade is alleen verzekerd als gevolg van persoonlijk letsel of materiële schade. Soms heeft de bedrijfsaansprakelijkheidsverzekeraar ook pure financiële schade met een sublimiet verzekerd. Hierbij wordt echter vrijwel alles uitgesloten wat als schade denkbaar zou zijn.

Het is gebruikelijk dat productiebedrijven een “uitgebreide productaansprakelijkheids-verzekering” afsluiten. Dit dekt o.a.:

Materiële gebreken door ontbreken van overeengekomen eigenschappen.

Aansluiting, menging, verwerkingsschade.

Verdere verwerking of verwerkingsschade.

Verwijder- en installatiekosten.

Machineclausule (optioneel).

Test- en sorteerkosten (optioneel).

Deze dekking is niet te verkrijgen via een Nederlandse verzekeraar. Het komt regelmatig voor dat een Nederlands bedrijf deze voorwaarde van haar klanten krijgt en ervan uitgaat dat dit ook via de normale verzekering is gedekt. Dekking alleen te verkrijgen via een Duitse verzekeraar (op Duitse polis).

Hoe verzekert u uw bedrijf in Duitsland?

Wanneer een Nederlands bedrijf een eigen entiteit (GmbH) start zijn er de volgende mogelijkheden:

1. FOS: De Nederlandse moeder tekent haar Duitse dochter aan op de eigen verzekering. De Duitse dochter is op de Nederlandse manier verzekerd.

Voordelen

- Makkelijk te regelen (overigens niet bij iedere verzekeraar).
- Verzekeraar is verantwoordelijk voor afdragen assurantiebelaasting.
- Goedkoop.

Nadelen

- Bij schade moeten de Nederlandse verzekeraar en adviseur dit in Duitsland regelen.
- Ontbreken van specifieke Duitse dekkingen op Nederlandse polis.
- Geen lokale ondersteuning in Duitsland.

Conclusie: Om te starten een praktische oplossing. Als u zich bewust bent van de nadelen. Als de dochter groeit zal dit steeds minder werken

2. De Duitse dochter regelt haar eigen verzekeringen. De moeder bemoeit zich nergens mee.

Voordelen

- Specifieke Duitse dekking.
- Lokale ondersteuning door Duitse adviseur.

Nadelen

- Geen afstemming, hopen dat alles goed geregeld is.
- Verschillende dekkingen per land
- Grote kans op dubbele dekking of hiaten.



3. De Nederlandse moeder geeft aan welke adviseur de dochter moet gebruiken om lokaal haar eigen verzekeringen af te sluiten.

Voordelen

- Specifieke Duitse dekking.
- Lokale ondersteuning door Duitse adviseur.
- Afstemming van verzekeringen via de met elkaar samenwerkende adviseurs.
- Beide landen dezelfde dekkingen.

Nadelen

- Bij een groeiende organisatie zal dit duurder zijn.

Conclusie: Voor kleinere onderneming is dit een goede, betaalbare en duidelijke oplossing. Men weet wat men waar heeft verzekerd.

4. De Nederlandse moeder coördineert de verzekeringen en creëert een geïntegreerd pakket verzekeringen. De adviseur van de Nederlandse moeder werkt samen met de adviseur van de Duitse dochter.

Voordelen

- Specifieke Duitse dekking.
- Lokale ondersteuning door Duitse adviseur.
- Afstemming van verzekeringen via de met elkaar samenwerkende adviseurs.
- Beide landen dezelfde dekkingen.
- Mogelijk kostenvoordelen
- Keuze uit de beste verzekeraars ter wereld.

Nadelen

- Belangrijkste nadeel is dat bedrijven zich realiseren dat ze dit eerder hadden gewild. Of wisten dat dit kon.

Conclusie: Dit is met afstand de beste oplossing. Alleen aangeboden via internationaal werkende adviseurs via internationale verzekeraars. Dit noemen wij een internationaal programma

**Wij kunnen u helpen de juiste keuzes te maken.
Nu en in de toekomst!**

Wat is een internationaal verzekeringsprogramma ?

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

1. De buitenlandse (Duitse) entiteit kan lokaal een eigen verzekering afsluiten.
2. De buitenlandse (Duitse) entiteit kan aansluiting zoeken bij de verzekeringen van de moeder.

In het laatste geval spreken we over een internationaal verzekeringsprogramma. In beginsel kunnen alle verzekeringen hiervoor in aanmerking komen.

Tijd om internationaal te gaan verzekeren?

Werkt u internationaal en wilt u ook internationaal verzekeren? En ook op een manier die compliant is? Wij helpen u graag. Download ook onze whitepaper Internationaal verzekeren.

De 10 voordelen van een internationaal verzekeringsprogramma voor u zijn:

1. Goed overzicht verzekeringen en kosten voor CFO.
2. Voldoen aan de wettelijke vereisten (Compliance).
3. Gemak van lokale polissen ("good local standard") onder centrale polis.
4. Mogelijkheid tot lokale schadebehandeling (in samenwerking met en ondersteunt door lokale UNiBA-partner en lokale verzekeraar).
5. Het behoud van controle op uw verzekeringsportefeuille (overzicht).
6. Goede afstemming tussen diverse landen en ondernemingen.
7. Eén makelaar, 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!



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



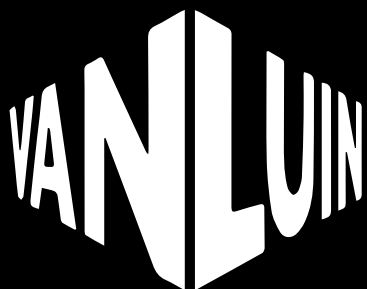
030-2326328 (direct)

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



**Internationaal
verzekeren.nl**