

Verzeker jouw succes in de US



Internationaal
verzekeren.nl

Part of **HOWDEN**

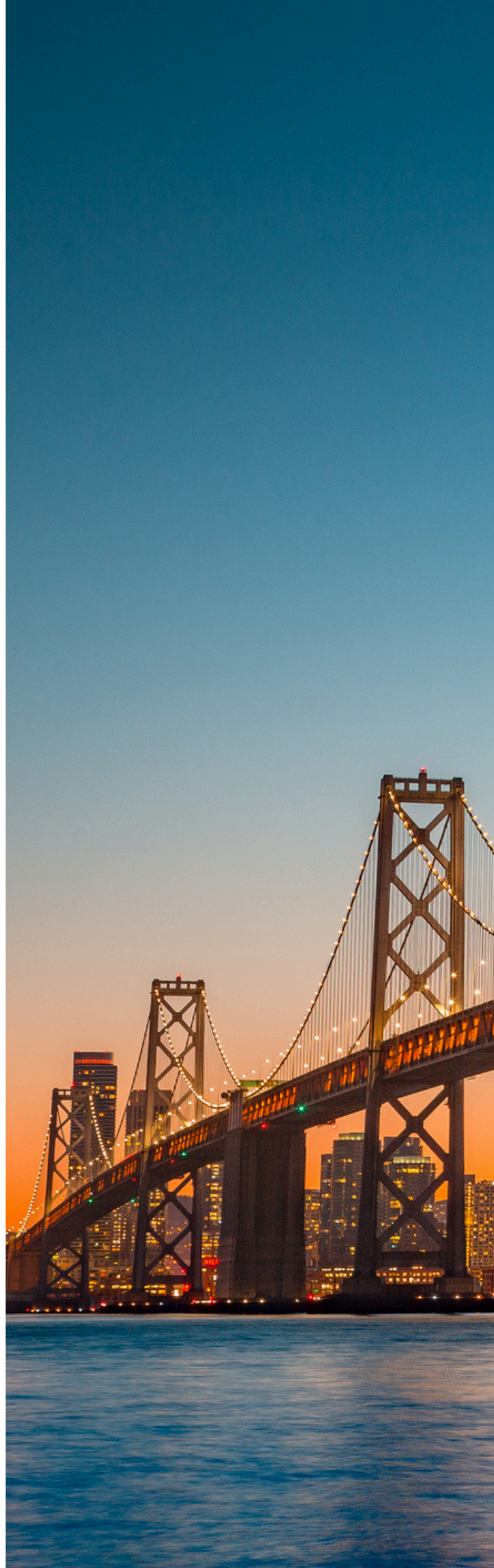
Verzeker jouw succes in US

Internationaal zakendoen zit in ons bloed. Daarbij kijken we niet alleen naar onze directe burens, maar ook verder over de grens. Naar de US. Een markt met enorme kansen, maar ook met een compleet eigen dynamiek.

Waar we binnen Europa vaak kunnen rekenen op vertrouwde structuren, is de verzekeringsmarkt in de US een ander speelveld. Complexer, competitiever en juridisch zwaarder. Denk aan hogere aansprakelijkheidsrisico's, strengere contracteisen en grote verschillen per staat. Dat vraagt om een andere aanpak.

Lees meer over:

- 1 Je gaat zaken doen met de US
- 2 Aandachtspunten in contracten
- 3 Fiscale valkuilen
- 4 De belangrijkste aandachtspunten voor verzekeren in de US op een rij
- 5 Wat is een Internationaal Verzekeringsprogramma?
- 6 Wie zijn wij?



1

Je gaat zakendoen met de US

Ga je de US op? Dan krijg je te maken met the American way of doing business. Die verschilt flink van wat je gewend bent. In deze whitepaper laten we zien wat je kunt verwachten, hoe je daarop inspeelt en wat je mogelijk moet verzekeren — in Nederland of in de US.

Vaak begint het vrij toevallig:

- Je product komt in de US terecht en veroorzaakt daar schade.
- Je verkoopt online aan een klant in de US.

Let op: veel aansprakelijkheidsverzekeringen sluiten dekking in de US standaard uit.

“Deze dekking is van kracht voor aanspraken ingediend waar ook ter wereld, behalve aanspraken geheel of gedeeltelijk ingediend of voortgezet in de Verenigde Staten van Amerika en/of Canada of gebaseerd op enige wet van de Verenigde Staten van Amerika en/of Canada”.

Daarna wordt het vaak serieuzer en gestructureerder:

- Je werkt samen met een Amerikaanse partij die jouw product verkoopt.
- Je start een joint venture in de US.
- Je opent een eigen dochteronderneming.

Aandachts- punten in contracten

2

We zien regelmatig contracten die Amerikaanse bedrijven naar Nederlandse partijen sturen. En eerlijk is eerlijk: de eisen lijken vaak sterk op elkaar. Voldoe je er niet aan? Dan gaan de zaken meestal niet door.

Die eisen zijn volledig geschreven vanuit Amerikaans perspectief — en sluiten lang niet altijd aan bij wat een Nederlands bedrijf kan of mag verzekeren.

Ons eerste advies: ga in gesprek. Onderhandelen over de voorwaarden loont bijna altijd. Alleen al door uit te leggen wat wel en niet mogelijk is (bijvoorbeeld vanuit wet- en regelgeving), ontstaat vaak meer ruimte. Eerst tekenen en daarna proberen dekking te regelen? Dat leidt in de praktijk vaak tot problemen.

We zien dat veel bedrijven hierbij tegen dezelfde vragen aanlopen. Je wilt graag zaken doen, maar weet niet altijd precies wat er gevraagd wordt. Tel daar de angst voor aansprakelijkheid in de US bij op — en je hebt al snel een recept voor onzekerheid.



We kregen de volgende vraag van een Nederlands bedrijf dat wilde leveren aan een warehouse in de US:

In order to fulfill your indemnification obligations under the Terms and Conditions of the Client Purchase Order, please note the following minimum insurance requirements:

- Commercial General Liability (CGL) insurance inclusief productaansprakelijkheid, met minimaal \$1,000,000 dekking per schadegeval.
- Een Additional Insured (AI) endorsement, waarbij de klant en haar gelieerde bedrijven worden meeverzekerd.
- Een verzekeringscertificaat dat via de verzekeringsmakelaar wordt aangeleverd.

Op het eerste gezicht lijken deze eisen nog overzichtelijk. Maar de echte vraag is: wat betekenen ze voor jou? En hoe regel je dit in de praktijk?

Waar moet ik op letten bij zo'n contract?

Wij kijken meestal naar drie dingen:

1 Welke verzekeringen worden gevraagd?

- Veel typische US-dekkingen kun je niet vanuit Nederland regelen.
- Heb je een dochter in de US? Dan wordt dit een stuk makkelijker.
- Wettelijk verplichte verzekeringen moet je altijd lokaal afsluiten.
- Let goed op het verschil tussen occurrence en claims-made. Dit wordt vaak over het hoofd gezien. Een occurrence-polis dekt schade die ontstaat tijdens de looptijd van de polis — ook als de claim pas later komt.

Een claims-made-polis dekt alleen schade die ontstaat én wordt gemeld tijdens de looptijd, tenzij je een uitloop meeverzekert.

2 Zijn de verzekerde bedragen realistisch?

- Veel Amerikaanse bedrijven gebruiken standaardcontracten voor al hun leveranciers.
 - De gevraagde bedragen zijn dus niet altijd passend voor jouw situatie.
- Onderhandel waar nodig over lagere bedragen.

3 Word je gevraagd als 'additional insured'?

- Dit kun je vanuit Nederland meestal niet regelen — dat is wettelijk niet toegestaan.
- Met een US-dochter wordt dit opnieuw makkelijker.



3

Fiscale valkuilen

In sommige gevallen kun je ook buiten de Europese Unie risico's meeverzekeren op een centrale polis in Nederland. Een lokale polis is dan niet nodig. Dit geldt voor zogenoemde non-admitted landen — en daar hoort de US ook bij.

Fiscale aandachtspunten

Dat je dekking *kán* bieden vanuit Nederland, betekent niet dat dit altijd de beste keuze is.

Wij kiezen er in de praktijk bijna altijd voor om lokale risico's ook lokaal te verzekeren — via één van onze partners in de US. Zo profiteer je van local service én zorg je dat belastingen correct worden afgedragen.

Het grootste risico dat we zien?

Dat een Nederlandse polis wordt gebruikt om ook een US-dochter mee te verzekeren. Dat mag — maar je moet wel zorgen dat in de US assurantiebelaasting wordt betaald over het lokale risico. Doe je dat niet, dan loop je het risico op belastingontduiking.

Conclusie

Doe je zaken in de US? Dan betaal je daar ook belasting over je verzekeringen. Denk aan de US IPT (assurantiebelaasting), ook wel non-admitted tax genoemd. Deze verschilt per staat.

4

De belangrijkste aandachtspunten voor verzekeren in de US

Het is toegestaan om US-risico's vanuit Nederland te verzekeren. Maar de vraag is: is dat altijd de beste oplossing?

In de praktijk zien we vaak dat een lokale polis beter werkt:

- We geven de voorkeur aan een lokale polis, eventueel als onderdeel van een internationaal programma.
- Elke staat in de US heeft eigen wet- en regelgeving — en kijkt anders naar de verplichting voor een lokale polis.
- Daarom adviseren we vaak om een lokale polis af te sluiten, gecombineerd met lokale ondersteuning.

Houd ook rekening met de grenzen van een Nederlandse polis:

- Lokaal verplichte dekkingen kun je niet vanuit Nederland meenemen.
- Je moet aantoonbaar voldoen aan de fiscale regels in de US.

Ons advies: werk samen met een adviseur met een sterk internationaal netwerk. Zo weet je zeker dat alles klopt — lokaal én centraal.



5

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 (Australische) entiteit kan ter plaatse of in eigen land een eigen verzekering afsluiten.
- 2 De buitenlandse (Australische) entiteit kan aansluiting zoeken bij de verzekeringen van de moedermaatschappij

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

De 10 voordelen van een internationaal verzekeringsprogramma voor jou zijn:

- ✓ 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!





Nog een paar tips!

- ✓ Zorg voor een goede reisverzekering als je naar de US gaat. Een particuliere verzekering dekt geen zakenreizen.
- ✓ Bij aansprakelijkheidsverzekeringen met US-dekking vallen advocaatkosten vaak binnen de verzekerde som — en die kunnen snel oplopen. Zorg dus voor voldoende dekking.
- ✓ Nederlandse verzekeraars zijn vaak geen ideale partij voor risico's in de US.
- ✓ Kies een verzekeraar die certificaten kan afgeven in het Engels.
- ✓ Besef dat jij zaken wilt doen in de US — maar dat jouw Amerikaanse partner datzelfde verwacht van jou.
- ✓ Zorg voor goede afstemming tussen je US-dochter en het hoofdkantoor. Geïntegreerde oplossingen en lokale ondersteuning zorgen voor betere dekking.

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)