

## Wereldwijd Verzekeren

Uw specialist op het gebied  
van Internationaal Verzekeren



# Verzeker uw bedrijf in de USA



U staat op het punt om de stap te zetten om een onderneming te starten in de USA. Of u heeft al een vestiging in Amerika. Waar moet rekening mee worden gehouden? Er zijn vele adviseurs die ondernemers helpen bij het opstarten van hun business in de USA. Opvallend genoeg ontbreekt vaak het onderwerp verzekeringen en riskmanagement. Voor veel van deze organisaties vullen wij dit al in.

# Internationale Focus: de Verenigde Staten van Amerika

De huidige tijd wordt gekenmerkt door voortdurende globalisering. Steeds meer bedrijven verplaatsen inkoop, productieprocessen en personeel naar opkomende economieën. Ook bij fusies en overnames wordt steeds vaker buiten Nederland en zelfs buiten Europa gekeken

Deze internationalisering vergroot de behoefte aan goede internationale afstemming van het verzekeringspakket. Zeker wanneer bedrijven in meerdere landen actief zijn, moet nauwkeurig rekening worden gehouden met lokale wetgeving, verplichtingen en belastingen – en dat geldt in het bijzonder voor de Verenigde Staten. Momenteel zetten veel organisaties de stap naar de USA en richten daar nieuwe entiteiten op.

In deze whitepaper krijgt u een eerste overzicht van de Amerikaanse verzekeringsmarkt en de specifieke aandachtspunten die daarbij horen. Daarnaast delen we voorbeelden van vraagstukken waarmee onze klanten in de VS te maken kregen.

*Doe er uw voordeel mee!*

## Onderwerpen

- ▶ Zakendoen in de USA
- ▶ Contracten in de USA
- ▶ Kies voor een lokale polis
- ▶ Verplichte verzekeringen
- ▶ Wat is (nodig voor) een internationaal verzekeringsprogramma?
- ▶ Onderschat exporteren niet: Exporteren zonder vestiging in de USA
- ▶ Over wereldwijdverzekeren.nl
- ▶ Over de schrijver: Robert Havekotte



# Zakendoen in de USA

Steeds vaker krijgen wij vragen van Nederlandse bedrijven die zaken willen doen in de Verenigde Staten. Dit varieert van export en samenwerking met lokale partners tot het opzetten van een eigen vestiging.

Daarbij krijgt u te maken met “The American way of doing business”, inclusief andere verwachtingen, juridische systemen en verzekeringsvereisten. In deze whitepaper beschrijven we wat u kunt verwachten, hoe u kunt reageren en wat u moet verzekeren – zowel in Nederland als in de USA.

## Vaak begint het ad hoc

Veel Amerikaanse risico's ontstaan al in een vroeg stadium, vaak zonder dat een onderneming zich daarvan bewust is:

- Een Nederlands bedrijf verkoopt een product dat in de USA schade veroorzaakt.
- Een Nederlandse webshop levert rechtstreeks aan een Amerikaanse klant.

Vervolgens wordt het vaak structureler

Wanneer de Amerikaanse activiteiten groeien, ontstaan meer formele samenwerkingen:

- Een Amerikaans bedrijf dat uw producten exclusief verkoopt
- Een joint venture met een Amerikaanse partner
- Het oprichten van een eigen dochteronderneming in de USA
- Werken op basis van Amerikaanse contracten, inclusief aansprakelijkheidsclausules

Op dat moment komt u bijna vanzelf in aanraking met lokale wetgeving, hogere aansprakelijkheidsniveaus en striktere contracteisen.

## Belangrijk om te weten:

De meeste Nederlandse aansprakelijkheidspolissen sluiten de USA uit door een standaardwereldwijde dekkingclausule:

*“Deze dekking is van kracht voor aanspraken wereldwijd, behalve aanspraken ingediend of voortgezet in de Verenigde Staten of Canada, of gebaseerd op enige wet van deze landen.”*

Met andere woorden: bij claims uit de VS is er geen dekking, tenzij dit uitdrukkelijk is meeverzekerd.



# Contracten in de USA

Amerikaanse contracten zijn bijna altijd veel uitgebreider (en dikker) dan we in Nederland gewend zijn.

Belangrijkste reden is dat het Amerikaanse contractenrecht grotendeels niet is vastgelegd in een systematisch wetboek, maar voortkomt uit gerechtelijke uitspraken die gezamenlijk de common law vormen. Daar komt bij dat wij in Nederland redelijkheid en billijkheid toepassen op de interpretatie van de contracten. Dat gebeurt niet in de USA. Daar gaat men uit van hetgeen is opgeschreven. Dit wordt ook wel eens het "four corner rule" genoemd. Alles wat in het contract geschreven (en ondertekend) is moet letterlijk worden genomen. Dat geldt ook voor de eisen die een Amerikaans bedrijf aan de verzekeringen van een toeleverancier stelt.

Wij adviseren dan ook standaard om gebruik te maken van een Amerikaanse Advocaat bij deze uitdagingen. Wij kennen een aantal Nederlandstalige advocaten dat al geruime

tijd werkzaam is in de USA, als advocaat. Dat combineert het voordeel van de Nederlandse taal, kennis van de bij ons bekende Nederlandse wetgeving en de Amerikaanse wetgeving. Wij introduceren je graag bij deze advocaten.

## **Ons eerste advies: onderhandel voordat u tekent**

Voordat u een Amerikaans contract ondertekent, is het cruciaal om de voorwaarden te bespreken en waar nodig aan te passen. Zodra duidelijk is wat wél en níet verzekeraar is, ontstaat vaak al een veel beter onderhandelingspositie.

Eerst tekenen en daarna proberen dekking te regelen leidt daarentegen vaak tot problemen: van onverzekerbare verplichtingen tot dure maatwerkoplossingen. De praktijk: bereidheid om te tekenen + angst voor aansprakelijkheid = onzekerheid.



## **Aandachtspunten in contracten met Amerikaanse bedrijven**

Wij zien inmiddels veel contracten die Amerikaanse bedrijven naar Nederlandse ondernemingen sturen. Opvallend genoeg komen daarin steeds dezelfde eisen terug – opgesteld vanuit een typisch Amerikaans juridisch kader. Sommige bepalingen zijn zelfs moeilijk of onmogelijk voor een Nederlands bedrijf om na te leven, simpelweg omdat onze wetgeving, verzekeringsmogelijkheden en marktgebruiken anders zijn.



Veel Nederlandse bedrijven willen graag zakendoen met Amerikaanse partners, maar zijn:

- Onvoldoende bekend met Amerikaanse contracteisen
- Onzeker over aansprakelijkheid in de VS
- Bang voor hoge claims en juridische kosten

Deze combinatie zorgt vaak voor onzekerheid en twijfel, precies in een fase waarin heldere keuzes en goed risicomanagement nodig zijn.

### Een voorbeeld uit de praktijk

Een voorbeeld hiervan ontvingen wij van een Nederlandse onderneming die wilde leveren aan een warehouse in de USA:

*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 including Product Liability, with at least \$1,000,000 Bodily Injury and Property Damage on an occurrence basis.*
- *Additional Insured (AI) endorsement naming Client, its subsidiaries and affiliates as additional insureds. A blanket AI endorsement is also acceptable. Please provide your insurance broker with a copy of this letter and have them send the certificate of insurance to Client*

Deze eisen vallen eigenlijk nog wel mee, maar hoe ga je hiermee om? Hoe ga je het regelen?

### Contracten met Amerikaanse bedrijven: waar moet je op letten?

Bij het aangaan van contracten met Amerikaanse partijen is het belangrijk te kijken naar drie hoofdgebieden:

#### 1. Typische USA-dekkingen

- Sommige dekkingen kunnen vanuit Nederland niet worden geregeld.
- Heb je een **USA-dochter**, dan wordt het regelen veel makkelijker.
- Wettelijk verplichte verzekeringen moeten lokaal worden afgesloten.
- Let op het verschil tussen een **Occurrence-polis** (gebruikelijk in de USA) en een **Claims-made-polis** (gebruikelijk in Nederland):
  - *Occurrence*: dekt incidenten die plaatsvinden tijdens de polisperiode, ongeacht wanneer de claim wordt ingediend.
  - *Claims-made*: dekt alleen incidenten die tijdens de polisperiode plaatsvinden én worden gemeld, tenzij een extra uitloopdekking wordt afgesloten.

#### 2. Hoogte van de verzekerde bedragen

- Veel Amerikaanse bedrijven gebruiken standaardcontracten voor alle toeleveranciers.
- Onderhandel waar mogelijk over **lagere verzekerde bedragen**.

#### 3. Eis om opgenomen te worden als Additional Insured

- Dit kan vanuit Nederland vaak niet worden geregeld, al kan een iets andere benaming soms wel helpen.
- Met een **USA-dochter** wordt het opnemen als Additional Insured eenvoudiger.
- Dit gaat meestal gepaard met een waiver of subrogation. Dit is een contractuele bepaling waarbij een verzekerde afstand doet van het recht van zijn verzekeraar om verhaal te halen op bijvoorbeeld de additional insured of een schadevergoeding te eisen. Verzekeraars in de USA brengen doorgaans extra kosten in rekening voor een waiver of subrogation. In Nederland wordt dit niet aangeboden.



# Kies voor een lokale polis

In sommige situaties is het mogelijk om risico's in landen buiten de EU – zoals de Verenigde Staten – mee te verzekeren op een Nederlandse centrale polis.

Deze landen worden dan beschouwd als “non-admitted”: er is geen verplichting om een lokale polis af te sluiten, en een buitenlandse (bijv. Nederlandse) polis kán dekking bieden. Maar dat een lokale polis niet verplicht is, betekent niet dat het ook de beste keuze is.

Non-admitted oplossingen brengen namelijk regelmatig aandachtspunten met zich mee, zoals:

- Lokale regelgeving die toch aanvullende eisen stelt
- Mogelijke belastingverplichtingen
- Beperkingen in schadeafhandeling
- Verschillen in polisvoorwaarden die niet aansluiten op lokale marktpraktijken
- Contractuele eisen van klanten die een lokale polis verlangen

Daarom is het belangrijk om per situatie af te wegen of een Nederlandse centrale polis voldoende is, of dat een lokale polis in het desbetreffende land meer zekerheid, compliance en duidelijkheid biedt.

## *Onze ervaring:*

1. We adviseren meestal lokale risico's via een lokale partner te verzekeren. Zo staat Local Service centraal en wordt de juiste lokale belasting betaald.
2. Het grootste risico ontstaat wanneer een Nederlandse polis de USA-dochter dekt zonder dat de USA-assurantiebelasting (IPT) wordt afgedragen. Dit kan als belastingontduiking worden gezien. Belasting moet per staat worden betaald; dit wordt ook wel Non-Admitted Tax genoemd.

## *Belangrijkste aandachtspunten bij verzekeren in de USA:*

- Een lokale polis heeft vaak de voorkeur, liefst geïntegreerd in een internationaal programma.
- Elke staat heeft eigen wetgeving en kan andere verplichtingen stellen.
- Voor lokaal verplichte dekkingen is een Nederlandse polis niet voldoende.
- Zorg dat u voldoet aan alle fiscale wet- en regelgeving.
- Schakel een adviseur met internationaal netwerk in om risico's, dekking en fiscale verplichtingen goed te regelen.



# Verplichte verzekeringen

Verschillende federale wetten stellen een wettelijke verplichting vast voor verzekering of financiële aansprakelijkheid.

Dit is veel minder dan in andere (Europese) landen verplicht is. Het gaat met name om de grote risico's. Ik heb er een aantal hieronder beschreven:

- Een **overstromingsverzekering** is een voorwaarde voor hypotheek van door de federale overheid gereguleerde kredietverstrekkers.
- **Vervoerders** (busmaatschappijen, vrachtwagenbedrijven en expediteurs) hebben minimale financiële aansprakelijkheidsvereisten die van toepassing zijn op het interstatelijke vervoer van passagiers, vracht en gevaarlijke materialen.
- **Aansprakelijkheid van spoorwegaanspakkingen**: Amtrak is verplicht een dekking te hebben (verzekering en zelfverzekering) van ten minste USD 200 miljoen per ongeval of incident.
- **Aansprakelijkheid van luchtvaartmaatschappijen**: een verzekering, of een goedgekeurd zelfverzekeringsplan, is vereist om een vergunning te verkrijgen om als luchtvaartmaatschappij te opereren.
- Een **aansprakelijkheidsverzekering** is vereist voor luchtvaartmaatschappijen voor letsel aan passagiers en schade aan bagage of goederen tijdens internationale reizen.
- **Aansprakelijkheid van schepen**: schepen moeten financiële aansprakelijkheid aantonen om te voldoen aan eventuele aansprakelijkheid voor overlijden of letsel van passagiers of anderen tijdens reizen van of naar Amerikaanse havens.
- **Ruimtevaartrisico's**: een aansprakelijkheidsverzekering is vereist voor lancering of terugkeer in de atmosfeer.
- **Borgsommen**: de Miller Act vereist prestatie- en betalingsgaranties (Surety Bonds) voor alle openbare werken met een contractwaarde van meer dan USD 100.000.

Er zijn ook diverse verplichte verzekeringen op staatsniveau, waarvan de belangrijkste categorieën hieronder worden beschreven.

- **Motorvoertuigverzekering** voor letselschade en materiële schade aan derden. Veel, maar niet alle, staten vereisen dat bestuurders een motorvoertuigverzekering hebben (in de VS bekend als autoverzekering). Ongeacht dergelijke verplichtingen hebben alle staten wetten inzake financiële aansprakelijkheid die eigenaren en bestuurders van motorvoertuigen verplichten om bewijs van financiële aansprakelijkheid te leveren, namelijk het vermogen om te voldoen aan de aansprakelijkheid voor schade veroorzaakt bij een ongeval tot bepaalde minimale dollarbedragen, die per staat verschillen.
- Een **Workers Compensation** verzekering is in alle staten verplicht voor de meeste werknemers, behalve in Texas.
  - Let op: Dit kan alleen gesloten worden voor werknemers in dienst van een Amerikaanse entiteit.
- Een verzekering tegen **medische aansprakelijkheid** voor artsen, ziekenhuizen en zorgverleners is in sommige staten verplicht.



# Wat is (nodig voor) 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 (Amerikaanse) entiteit kan lokaal een eigen verzekering afsluiten of
2. De buitenlandse (Amerikaanse) entiteit kan aansluiting zoeken bij de verzekeringen van de moeder.

Optie 2 noemen wij een internationaal programma.

Voor een goed internationaal programma zijn er drie voorwaarden:

- Een adviseur met kennis en ervaring op het gebied van internationaal verzekeren
- Een verzekeraar die is de meeste landen actief is
- Een adviseur met een internationaal netwerk met partners in vele landen

Wanneer één van deze voorwaarden ontbreekt is de kans groot dat u risico's loopt waar u niet van op de hoogte bent.

Werkt u in meerder landen en wilt u ook uw activiteiten wereldwijd verzekeren? En ook op een manier die compliant is? Wij helpen u graag. Download ook onze White paper wereldwijd verzekeren.

---

*Werkt u in meerdere landen en wilt u ook uw activiteiten wereldwijd verzekeren? En ook op een manier die compliant is? Wij helpen u graag.*

---



## De 10 voordelen van een internationaal verzekeringsprogramma 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!





## Casevoorbeeld uit de praktijk

Een Nederlands bedrijf werkte met meerdere Amerikaanse klanten en was bezig hun contracten door te nemen. Daarbij viel op dat vrijwel alle klanten vergelijkbare eisen stelden aan de aansprakelijkheidsverzekering:

- Een Engelstalig verzekeringscertificaat
- De klant opgenomen als 'additional insured'
- Een 'waiver of subrogation', waarmee de verzekeraar afziet van het verhalen van schade op die klant

Deze voorwaarden bleken niet uitzonderlijk. Ze kwamen zelfs terug in langer lopende contracten. Het bedrijf schrok: "We hebben dus contracten lopen waaraan we niet voldoen?" Het antwoord was helaas: ja. Daarmee liep het bedrijf risico op discussies of zelfs aansprakelijkheid wegens breach of contract.

We hebben vervolgens onze Amerikaanse partner uit het UNIBA-netwerk benaderd. Hun reactie was helder:

- In de VS is het heel gebruikelijk dat klanten worden opgenomen als additional insured op een lokale aansprakelijkheidsverzekering.
- Een waiver of subrogation is daar eveneens standaard en vormt geen probleem.
- Deze voorwaarden kunnen eenvoudig worden vermeld op een Amerikaans verzekeringscertificaat, dat zij zelf kunnen opmaken.

### **De kern van het probleem: de lokale polis ontbrak**

Het Nederlandse bedrijf had wél een masterpolis in Nederland, maar géén lokale polis in de USA. En dat is precies waar het misging. Zonder lokale polis zijn deze Amerikaanse contracteisen vrijwel nooit goed uitvoerbaar.

### *We kwamen dan ook snel tot dezelfde conclusie:*

De premie voor een lokale Amerikaanse polis weegt ruimschoots op tegen het risico van contractbreuk, discussies of zelfs claims van Amerikaanse klanten. Bovendien zullen toekomstige klanten in de VS vrijwel zeker vergelijkbare eisen stellen. Vanuit commercieel perspectief is het dus essentieel om dit vanaf het begin goed georganiseerd te hebben.

Onderschat exporteren niet:

# Exporteren zonder vestiging in de USA

We zien vaak bedrijven die geen USA-vestiging hebben, maar wel exporteren.

Of in een behoorlijk aantal gevallen verkopen via Amazon. En dan de verzekeringseisen van Amazon onder ogen krijgen.

En Ja, Amazon controleert of je eraan voldoet. Het is vaak niet mogelijk om zonder lokale entiteit te voldoen aan de specifieke eisen van de Amerikaanse afnemers. Zelfs wanneer je een verzekeraar in Nederland die export naar de USA wil meeverzekeren.

*“Ik heb mijn voorwaarden meegestuurd, dus dat is toch in orde?”*

Deze opmerking krijgen we vaak, met onze vraag of ze ook voor akkoord getekend zijn. Vaak niet en krijgt een bedrijf vervolgens de Purchase Order retour (dat betekent dat de deal doorgaat). Onder een Purchase Order staan vaak in kleine letters de voorwaarden van de kopende partij. Welke voorwaarden denkt u dat een Amerikaanse rechter zal kiezen?

We hebben bedrijven gezien die overeenkomsten hebben getekend waarin zij moeten voldoen aan verzekeringsvoorwaarden die in het buitenland gebruikelijk zijn, maar in Nederland niet standaard verzekerd worden. Soms weigeren afnemers betaling totdat aan deze voorwaarden is voldaan.

**Onze eerste tip:** lees altijd de verzekeringsparagrafen zorgvuldig en weet wat u tekent. Vooraf onderhandelen kan veel geld, tijd en gedoe besparen. Amerikanen stellen vaak dezelfde voorwaarden aan een Nederlands bedrijf dat exporteert naar de USA als aan een Amerikaanse entiteit van een Nederlands bedrijf.

**Onze tweede tip:** Wij adviseren bedrijven om bij een serieuze omzet een entiteit in de USA op te richten. Dit gaat makkelijker en is goedkoper dan veel bedrijven denken. En het biedt extra bescherming. Wij werken samen met partijen die u hierbij kunnen helpen!

## Tenslotte Bestuurdersaansprakelijkheid

Wij adviseren ook te kijken naar de bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering. Deze polis zal uitgebreid moeten worden met een dekking inclusief USA. Zowel bij exporteren naar de USA als bij een USA-vestiging. Wij adviseren standaard dat wanneer een entiteit in de Verenigde Staten bestaat/wordt opgericht ook een lokale polis wordt gesloten voor bestuurdersaansprakelijkheid. Wij vinden dat zeker in Amerika een lokale polis beter is dan het alleen maar automatisch laten meeverzekeren op de polis die je hebt gesloten op het hoofdkantoor. Dit kan uiteraard wel wanneer alleen naar de USA geëxporteerd wordt. Deze lokale polis wordt afgegeven door de Amerikaanse tak van de verzekeraar in Nederland waar deze polis is gesloten.

## Waarom is een lokale bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering polis in de USA belangrijk?

- Snel schakelen is van groot belang bij bestuurdersaansprakelijkheid (denk aan beslagen, spoedzittingen, etc.).
- Werknemers in de USA hebben vaker, vanwege o.a. culturele verschillen, ‘bestuurders’-functies.
- In de USA gelden andere vormen van bestuurdersaansprakelijkheid (denk aan management practices liability) en juridische procedures (denk aan Chapter 11).

Omdat de Nederlandse bestuurder (vaak) ook bestuurder is van de Amerikaanse entiteit kan deze ook daar als bestuurder worden aangesproken. Als bestuurder word je in privé aangesproken wanneer men vindt dat je niet hebt gehandeld als een goed handelend bestuurder met alle (juridische) kosten als gevolg.



## Nog een paar tips!

Praktische aandachtspunten voor Nederlandse bedrijven die zakendoen in de USA:

- Zorg voor een goede reisverzekering bij zakelijke reizen naar de VS. Een particuliere polis dekt geen zakenreizen.
- Let op de aansprakelijkheidsdekking in de VS.
- In Amerikaanse polissen vallen advocaat- en verdedigingskosten binnen de verzekerde som – en die kosten zijn hoog. Kies dus voor voldoende limieten.
- Wees voorzichtig met Nederlandse verzekeraars voor USA-risico's. Ze zijn vaak minder bekend met Amerikaanse aansprakelijkheid, claims en contracteisen.
- Kies een verzekeraar die Engelstalige certificaten kan afgeven. Amerikaanse klanten verwachten een officieel insurance certificate (COI) met o.a. additional insured en waiver of subrogation.
- Realiseer dat uw Amerikaanse zakenpartner u óók graag als klant wil. Onderhandelen over voorwaarden is normaal en wordt in de VS verwacht.
- Zorg voor goede afstemming tussen de USA-dochter en het hoofdkantoor. Geïntegreerde verzekeringsoplossingen en internationale coördinatie zorgen voor betere dekking en minder discussies.

### **Angst voor Amerikaanse aansprakelijkheid? Goede voorbereiding voorkomt problemen**

In de praktijk zien we dat veel Nederlandse bedrijven terughoudend zijn om zaken te doen in de USA, vooral door de verhalen over hoge aansprakelijkheid en dure claims. Maar met de juiste voorbereiding valt dit in de praktijk vaak mee.

Je kunt het vergelijken met het beeld dat Amerikanen van Nederland hebben—levend onder de zeespiegel klinkt voor hen ook gevaarlijk. Met goede dijken is dat risico uitstekend beheersbaar.

Zo werkt het ook met zakendoen in de USA: bereid je goed voor, en het risico blijft beheersbaar.



## Over wereldwijdverzekeren.nl

Internationaal verzekeren is ons specialisme. Wij helpen Nederlandse ondernemers om met vertrouwen de grens over te gaan – of het nu gaat om een buitenlandse vestiging, internationale projecten of export, bijvoorbeeld naar de Verenigde Staten. Complexe verzekeringsvraagstukken vertalen wij naar heldere, praktische oplossingen.

Met ons platform [wereldwijdverzekeren.nl](https://wereldwijdverzekeren.nl) bieden wij ondernemers een onafhankelijke kennisbron met White papers, blogs en concrete inzichten over verzekeren in het buitenland. Zo kunnen bedrijven beter voorbereid internationaal ondernemen en voldoen aan de eisen van opdrachtgevers en lokale markten. In de afgelopen jaren hebben wij vele bedrijven begeleid bij hun internationale groei. Samen met de partners uit ons wereldwijde UNiBA-netwerk zorgen wij voor zekerheid, duidelijkheid en oplossingen die werken in de praktijk. Met lokale ondersteuning in het buitenland.

## Over Internationaal Verzekeren BV

Na kennismaking met ondernemers die internationaal gaan ondernemen, krijgen wij vaak de vraag om ook invulling te geven aan hun verzekeringswensen. Dat doen wij uiteraard graag. Daarom hebben wij Internationaal Verzekeren BV opgericht. Deze BV richt zich uitsluitend op bedrijven die internationaal actief zijn of dat van plan zijn te worden.

Door onze specialisatie in internationaal verzekeren en ons uitgebreide internationale netwerk, hebben wij inmiddels vele verzekeringsprogramma's opgezet in diverse landen. Internationaal Verzekeren BV werkt niet alleen direct voor internationaal opererende bedrijven, maar ondersteunt ook verzekeringsadviseurs die zelf niet over de benodigde internationale kennis beschikken.

## Over de schrijver: **Robert Havekotte**

*“Internationaal verzekeren is als topsport: Het kan en moet altijd beter”*



Na mijn studie Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit Rotterdam begon ik in 1992 bij Van Luin Assurantiën, waar ik in 1996 managing partner werd. Ik heb jarenlang bedrijven in verschillende sectoren ondersteund bij risicomanagement en verzekeringsvraagstukken, met de laatste jaren een sterke focus op Nederlandse ondernemingen die internationaal actief zijn.

Per 1 januari 2026 heb ik Internationaal Verzekeren BV opgericht. Vanuit dit bedrijf begeleid ik Nederlandse organisaties die in het buitenland ondernemen, waarbij we gebruikmaken van het internationale UNiBA-netwerk en onze ervaring delen via [www.wereldwijdverzekeren.nl](https://www.wereldwijdverzekeren.nl). Reizen is een grote passie van mij en als voormalig Olympisch waterpoloër geloof ik sterk in samenwerken om tot de beste oplossingen te komen.

### Kom in contact met Robert:

tel: 06 29 05 20 77

mail: [robert@internationaal-verzekeren.nl](mailto:robert@internationaal-verzekeren.nl) / [info@wereldwijdverzekeren.nl](mailto:info@wereldwijdverzekeren.nl)



# Wereldwijd Verzekeren

Uw specialist op het gebied  
van Internationaal Verzekeren

## Wereldwijd verzekeren

robert@internationaal-verzekeren.nl

+31-6-29052077

[wereldwijdverzekeren.nl](http://wereldwijdverzekeren.nl)

