

Wereldwijd Verzekeren

Uw specialist op het gebied van Internationaal Verzekeren



Wereldwijd verzekeren

Goed verzekerd ondernemen over de grens begint met inzicht



We cover the world

Internationaal ondernemen is voor veel ondernemers een prachtig avontuur vol kansen, groei en nieuwe markten. Tegelijkertijd brengt ondernemen over de grens ook nieuwe risico's met zich mee. Eén van de grootste uitdagingen daarbij is het op de juiste manier organiseren van uw verzekeringen.

Wie goed voorbereid op reis gaat, weet waar hij onderweg tegenaan kan lopen. Deze White paper helpt u daarbij. Wij nemen u stap voor stap mee in de belangrijkste uitgangspunten van wereldwijd verzekeren, zodat u niet voor verrassingen komt te staan op het moment dat het er echt toe doet.



Internationaal zakendoen zit in ons DNA

Nieuwe markten verkennen en kansen benutten buiten Nederland is voor veel ondernemingen vanzelfsprekend. Maar hoe vertaalt die internationale ambitie zich naar verzekeringen? Welke regels gelden er per land? Wanneer zijn lokale verzekeringen verplicht? En hoe voorkomt u hiaten, dubbele dekkingen of fiscale problemen?

In deze Whitepaper beantwoorden wij deze vragen op een toegankelijke en praktijkgerichte manier.

Na het lezen van deze Whitepaper heeft u een helder en praktisch beeld van:

- Welke verzekeringskeuzes u als ondernemer moet maken;
- Welke verplichtingen in verschillende landen gelden;
- En hoe u grip houdt op risico's bij internationale groei.

Vooruitdenken loont

Ondernemen in het buitenland leidt vrijwel altijd tot internationaal verzekeren. Te vaak zien wij dat

verzekeringen pas aan bod komen als sluitstuk van alle plannen. Juist dan ontstaat het risico op onduidelijkheid, vertraging of onnodige kosten. Met deze White paper willen wij bereiken dat verzekeren eerder en bewuster op de agenda komt te staan. Want ook verzekeren moet je vooraf goed regelen.

Laat u inspireren, leer van praktijkvoorbeelden en ontdek hoe u niet alleen kansen grijpt over de grens, maar dit ook verzekeringstechnisch stevig en toekomstbestendig organiseert.

In deze Whitepaper leest u over:

- ▶ Wat is een internationaal verzekeringsprogramma?
- ▶ Verzekerbaarheid van landen binnen een internationaal verzekeringsprogramma
- ▶ Lokale verzekeringsverplichtingen en praktische aandachtspunten
- ▶ De masterpolis en de lokale polis
- ▶ Verzekeren van buitenlandse entiteiten: keuzes en consequenties
- ▶ Internationaal ondernemen en verzekeren: drie onderschatte aandachtspunten
- ▶ Over ons



Wat is een internationaal verzekeringsprogramma?

Wanneer een Nederlands bedrijf internationaal actief is en buitenlandse entiteiten heeft, ontstaat vroeg of laat de vraag hoe deze vestigingen verzekerd moeten worden. Afhankelijk van de gekozen aanpak leidt dit tot overzichtelijke, geïntegreerde dekking óf juist tot versnippering, onduidelijkheid en verhoogde risico's.

Wij lichten toe wat een internationaal verzekeringsprogramma is en wat het inhoudt, welke voorwaarden daarvoor noodzakelijk zijn en met welke regelgeving en compliance vraagstukken rekening moet worden gehouden.

Twee mogelijke benaderingen

Wanneer ergens ter wereld een verzekering nodig is voor een lokale entiteit met een Nederlandse moedermaatschappij, zijn er twee opties:

1. De buitenlandse entiteit sluit zelfstandig lokale verzekeringen af;
2. De buitenlandse entiteit sluit aan bij de verzekeringen van de moedermaatschappij.

In het tweede geval spreken we van een internationaal verzekeringsprogramma. In beginsel kunnen veel verschillende verzekeringen – zoals aansprakelijkheidsverzekeringen, transportverzekeringen, brandverzekeringen, D&O en cyber – onderdeel uitmaken van zo'n programma.

Wat is nodig voor een internationaal verzekeringsprogramma?

Voor een goed functionerend internationaal verzekeringsprogramma zijn drie voorwaarden essentieel:

1. Een adviseur met aantoonbare kennis en ervaring in internationaal verzekeren;
2. Een verzekeraar die in een groot aantal landen actief is en daar lokaal erkend is;
3. Een adviseur met een internationaal netwerk van betrouwbare lokale partners.

Ontbreekt één van deze elementen, dan is de kans groot dat er risico's ontstaan die niet zichtbaar zijn voor het hoofdkantoor, maar bij schade of toezicht wel degelijk gevolgen hebben.

Centrale regie vanuit het hoofdkantoor

Binnen een internationaal verzekeringsprogramma bepaalt het hoofdkantoor welke risico's worden verzekerd. Dit geldt niet alleen voor de Nederlandse activiteiten, maar ook voor alle buitenlandse dochterondernemingen.

Het hoofdkantoor stemt dit beleid af met de verzekeringsadviseur, die vervolgens zorgt voor implementatie bij de verschillende vestigingen, rekening houdend met:

- Lokale wet- en regelgeving;
- Verplicht af te sluiten verzekeringen;
- Lokale belastingen en gebruikelijke dekkingen.

Deze uitvoering vindt plaats met ondersteuning van lokale partners, zodat wereldwijd wordt gewerkt vanuit één geïntegreerd verzekeringsconcept.



De opzet van het programma: masterpolis en lokale polissen

Het internationale verzekeringsprogramma wordt gezamenlijk ingericht door het hoofdkantoor, de adviseur en de verzekeraar(s). Kern van deze constructie is de masterpolis, die door het hoofdkantoor wordt afgesloten. Aan deze masterpolis zijn lokale polissen gekoppeld voor de landen waar het bedrijf vestigingen heeft. Voor een dergelijk programma wordt bij voorkeur gekozen voor een verzekeraar met eigen kantoren in deze landen. De lokale polissen worden vervolgens afgegeven via lokale (bijvoorbeeld UNiBA)partners van de adviseur.

Elke lokale polis kent:

- Eigen voorwaarden;
- Lokale uitsluitingen;
- Specifieke aanvullende eisen.

Op deze manier wordt een lokaal correcte polis gekoppeld aan de centrale afspraken van het hoofdkantoor, zonder hiaten of dubbele dekkingen.

Uniformiteit en transparantie

Een groot voordeel van een internationaal verzekeringsprogramma is uniformiteit. Het hoofdkantoor bepaalt centraal:

- De gewenste dekkingen;
- De verzekerde bedragen;
- De eigen risico's.

Hierdoor zijn alle entiteiten – in Nederland én daarbuiten – op een vergelijkbare manier verzekerd. Deze uniformiteit zorgt voor duidelijkheid, voorkomt interpretatieverschillen en minimaliseert onaangename verrassingen bij schade.

Regelgeving en verschillen per land

Internationale verzekeringsprogramma's hebben altijd te maken met meerdere rechtsgebieden.

Sommige landen verplichten het afsluiten van lokale polissen, terwijl andere toestaan dat risico's in het buitenland worden verzekerd. Het correct omgaan met deze verschillen is cruciaal voor de compliance van het programma.

Belangrijke compliance vragen

Bij de inrichting van een internationaal verzekeringsprogramma moeten onder meer de volgende vragen worden beantwoord:

- Vereist de lokale wetgeving dat de dochteronderneming een verzekering afsluit bij een lokaal erkende verzekeraar?
- Is het verboden om gedekt te zijn door een verzekeraar zonder lokale vergunning?
- Wordt de gealloceerde premie doorbelast van de moeder aan de dochter?
- Wat is contractueel vastgelegd richting buitenlandse klanten?
- Mag de lokale entiteit de toebedeelde premie fiscaal aftrekken?
- Moet de lokale entiteit zelf assurantiebelasting afdragen?

Deze vragen zijn bepalend voor de juridische, fiscale en praktische houdbaarheid van het programma.

Conclusie

Een internationaal verzekeringsprogramma is veel meer dan het "meeverzekeren" van buitenlandse vestigingen. Het vraagt om centrale regie, lokale kennis en strikte naleving van wetgeving en fiscale regels. Door te werken met een ervaren adviseur, een internationaal actieve verzekeraar en een sterk netwerk van lokale partners, kan een onderneming risico's beheersbaar maken en compliance waarborgen. Zo ontstaat een geïntegreerde verzekeringsstructuur die niet alleen bescherming biedt, maar ook rust en overzicht geeft bij internationaal ondernemen.



Verzekerbbaarheid van landen binnen een internationaal verzekeringsprogramma

Wanneer een onderneming internationaal actief wordt en vestigingen opricht in meerdere landen, krijgt zij te maken met uiteenlopende wet- en regelgeving op het gebied van verzekeren. Binnen een internationaal verzekeringsprogramma wordt daarom onderscheid gemaakt tussen verschillende typen landen, afhankelijk van wat lokaal is toegestaan en verplicht is.

In dit hoofdstuk beschrijven wij de drie belangrijkste uitgangspunten waarmee rekening moet worden gehouden bij het verzekeren van buitenlandse vestigingen: Freedom of Service, Non admitted en Admitted landen. Per categorie lichten wij toe wat de mogelijkheden zijn, welke beperkingen gelden en waar in de praktijk vaak risico's ontstaan.

A. Freedom of Service (FOS)

Vestigingen in landen binnen de Europese Unie, evenals IJsland, Liechtenstein en Noorwegen, kunnen in principe op basis van *Freedom of Service (FOS)* worden meeverzekerd op de polis van de Nederlandse moedermaatschappij. In deze situatie wordt geen lokale polis afgegeven. De Nederlandse verzekeraar draagt wel de juiste buitenlandse assurantiebelasting af.

Om dit correct te organiseren wordt gebruik gemaakt van een allocatieschema, waarin de totale premie via een verdeelsleutel wordt toegerekend aan de verschillende landen. Vergeet niet dat ook in FOS landen alsnog lokaal verplichte verzekeringen kunnen bestaan.

FOS is toegestaan, maar vaak niet de beste oplossing

Hoewel FOS binnen de Europese Economische Ruimte wettelijk is toegestaan, blijkt deze aanpak in de praktijk lang niet altijd optimaal. In veel gevallen is het afsluiten van een lokale polis een betere keuze.

Redenen waarom een lokale polis vaak de voorkeur verdient:

1. **Aansluiting op lokale wet- en regelgeving**

Lokale polissen zijn opgesteld volgens nationale wetgeving en marktstandaarden, die regelmatig afwijken van Nederlandse voorwaarden.

2. **Dekking volgens lokale marktverwachtingen**

Wat lokaal als standaard of noodzakelijk wordt beschouwd, komt beter tot uitdrukking in een lokale polis dan in een internationale of Nederlandse dekking.

3. **Schadeafhandeling door lokale experts**

Claims worden lokaal behandeld door specialisten met kennis van de lokale wetgeving, procedures en praktijk. Dat voorkomt interpretatieverschillen en versnelt de afwikkeling.



B. Non admitted landen

Voor sommige landen buiten de EU is het toegestaan om lokale risico's mee te verzekeren op een centrale Nederlandse polis, zonder dat een lokale polis wordt afgegeven. Deze landen worden aangeduid als non admitted landen. Voorbeelden hiervan zijn onder andere Australië, Singapore en de Verenigde Staten.

Dat deze constructie is toegestaan, betekent echter niet dat zij ook wenselijk is. In de praktijk kiezen wij vrijwel altijd voor lokale verzekering van risico's in *non admitted* landen via een lokale partner. Lokale service en correcte fiscale afhandeling staan daarbij centraal.

Een belangrijk risico bij non admitted verzekeren is dat door de verzekeraar vaak geen lokale assurantiebelasting wordt afgedragen, terwijl dit in veel landen wel verplicht is.



Praktijkvoorbeeld:

Assurantiebelasting in de Verenigde Staten

Een Nederlands bedrijf verzekert de omzet van zijn Amerikaanse dochterbedrijf op een Nederlandse polis. Dat is toegestaan. Wat misging, was de fiscale afhandeling:

- Het bedrijf betaalde in Nederland 21% assurantiebelasting.
- In de VS werd geen Non Admitted Tax afgedragen.

Dit is onjuist. Het bedrijf had in Nederland géén belasting hoeven betalen, maar was wél verplicht om in de VS aangifte te doen en lokale IPT te voldoen. Via onze Amerikaanse partner is dit alsnog correct ingericht.

Resultaat:

Geen risico op belastingontduiking of belaste schade-uitkeringen in de VS
Lagere belastingdruk: circa 2–4% IPT in de VS in plaats van 21% in Nederland



C. Admitted landen

In zogenaamde admitted landen is het verplicht om een lokale polis af te geven. Het is in deze landen niet toegestaan om het risico onder te brengen op een centrale polis in Nederland. De verzekeraar moet lokaal erkend zijn en de polis moet voldoen aan nationale wetgeving. Voorbeelden van admitted landen zijn onder andere Brazilië, India, China, Japan en Zwitserland. In deze landen is het meestal niet toegestaan om *Difference in Conditions (DIC)* of *Difference in Limits (DIL)* constructies toe te passen. In die gevallen wordt gebruikgemaakt van een Financial Interest Clause, wat weliswaar niet ideaal is, maar vaak de best haalbare oplossing.

Praktijkvoorbeeld:

Zwitserse dochtermaatschappij

Een Nederlands bedrijf had zijn Zwitserse dochter meeverzekerd op de Nederlandse polis en betaalde hierover regulier premie.

Zwitserland accepteert echter geen verzekeringen die buiten het land worden gesloten. De gevolgen bij schade waren aanzienlijk:

- De Nederlandse verzekeraar kreeg geen toestemming om de verdediging ter plaatse te voeren
- Een eventuele schade-uitkering werd volledig belast, mogelijk zelfs dubbel. In de praktijk betekende dit dat ongeveer de helft van de uitkering zou wegvallen aan belasting.

Door alsnog een lokale Zwitserse polis af te sluiten via onze Zwitserse partner, werd voldaan aan alle juridische en fiscale vereisten en werd dit risico weggenomen.

Conclusie

Internationale verzekeringsprogramma's vragen om een zorgvuldige afweging per land. Hoewel centrale dekking via een Nederlandse polis soms mogelijk en toegestaan is, blijkt dit lang niet altijd de beste of meest veilige oplossing. Lokale verplichtingen, fiscale regelgeving en marktstandaarden spelen een cruciale rol. Door onderscheid te maken tussen FOS-, non admitted- en admitted landen en per situatie bewust te kiezen voor centrale of lokale dekking, voorkomt een onderneming compliance problemen, fiscale risico's en complicaties bij schadeafhandeling. Een goed ingericht internationaal verzekeringsprogramma combineert centrale regie met lokale expertise en vormt daarmee een solide basis voor succesvol internationaal ondernemen.



Lokale verzekeringsverplichtingen en praktische aandachtspunten

Naast de eerder beschreven indeling van landen naar verzekeraarbaarheid (zoals FOS, admitted of non admitted) is het belangrijk te beseffen dat veel landen daarnaast lokaal verplichte verzekeringen kennen. Deze verplichtingen gelden onafhankelijk van de vraag of een land in theorie via een Nederlandse polis kan worden verzekerd. Ook wanneer dekking mogelijk is op FOS basis of non admitted, kan het dus noodzakelijk zijn om bepaalde verzekeringen verplicht lokaal af te sluiten.

In dit hoofdstuk gaan wij in op deze lokale verplichtingen, bijzondere nationale dekkingen en enkele praktische regelgeving die in internationale verzekeringsprogramma's vaak tot verrassingen leidt.

Lokaal verplichte verzekeringen

Veel landen stellen specifieke verzekeringen verplicht voor werkgevers of ondernemingen. Deze polissen moeten in het betreffende land zelf worden afgesloten en kunnen niet worden vervangen door een buitenlandse polis.

Enkele veelvoorkomende voorbeelden zijn:

- Verenigd Koninkrijk: *Employers' Liability*
- België: *Arbeidsongevallenverzekering*
- Verenigde Staten: *Workers' Compensation*
- Frankrijk: *Décennale / Centennial Liability*

Het niet voldoen aan deze verplichtingen kan leiden tot boetes, het stilleggen van activiteiten of persoonlijke aansprakelijkheid van bestuurders. Deze lokale verplichtingen vragen dus altijd om specifieke aandacht bij het opzetten van internationale dekking.

Nationale pools en aanvullende dekkingen

Daarnaast kennen sommige landen verzekerings-systemen waarbij bepaalde risico's automatisch zijn ondergebracht in een nationale pool wanneer het risico lokaal wordt verzekerd. Dit biedt vaak aanvullende of zelfs essentiële dekking.

Een bekend voorbeeld is Spanje: het *Consortio de Compensación de Seguros*, dat standaard dekking biedt voor catastroferisico's zoals overstromingen, aardbevingen en vulkaanuitbarstingen. Denk aan Valencia (overstromingen) of de Canarische eilanden (vulkanische uitbarstingen).

Wanneer een risico niet lokaal maar via een buitenlandse polis is verzekerd, bestaat deze aanvullende dekking doorgaans niet. Dit kan ertoe leiden dat belangrijke risico's onverzekerd blijven, terwijl zij lokaal wél standaard zijn meeverzekerd.

Cash before cover

In een aantal landen schrijft de regelgeving voor dat een verzekering pas tot stand komt nadat de premie daadwerkelijk door de verzekeraar is ontvangen. Dit geldt zowel voor nieuwe polissen als voor verlengingen. Tot het moment van ontvangst van de premie bestaat er dus géén dekking.

Dit brengt het risico met zich mee dat er — bij late betaling — een gat in de dekking ontstaat. Dit is met name relevant in diverse Aziatische en Afrikaanse landen.

Binnen een internationaal verzekeringsprogramma kan dit risico worden ondervangen. Op verzoek kan de verzekeraar ervoor zorgen dat de lokale polis ruim vóór de verlengingsdatum wordt gefactureerd, vaak op basis van de laatst bekende





premieallocatie. Hierdoor krijgt de lokale entiteit voldoende tijd om de premie te voldoen en continuïteit van dekking te waarborgen.

Contract before cover

Naast cash before cover bestaat het principe *contract before cover*. In sommige landen mag een verzekering pas ingaan nadat de polis formeel is afgegeven én ondertekend door beide partijen.

Dit betekent dat de verzekerde:

- De polisvoorwaarden vooraf moet ontvangen en beoordelen;
- De overeenkomst tijdig moet ondertekenen;
- Pas vanaf dat moment verzekerd is.

Dit systeem geldt onder meer in Aziatische landen en Egypte. Zonder tijdige administratieve afhandeling kan ook hier onbedoeld een dekkingsgat ontstaan.

Conclusie

Hoewel internationale dekking via een Nederlandse polis in veel gevallen mogelijk is, mogen lokale verzekeringsverplichtingen en nationale regelgevingen niet worden onderschat. Verplichte lokale polissen, nationale pools en formele vereisten zoals cash before cover en contract before cover kunnen grote invloed hebben op de daadwerkelijke dekking.

Door deze aspecten mee te nemen in de inrichting van een internationaal verzekeringsprogramma, en waar nodig bewust te kiezen voor lokale polissen, kunnen bedrijven voorkomen dat zij essentiële risico's onverzekerd laten. Een goed afgestemde combinatie van centrale regie en lokale dekking zorgt uiteindelijk voor betere bescherming, compliance en rust bij internationaal ondernemen.



De masterpolis en de lokale polis

Binnen een internationaal verzekeringsprogramma vormen de masterpolis en de lokale polissen samen het fundament van de verzekeringsstructuur. Het doel van deze opzet is om wereldwijd consistente dekking te bieden, terwijl tegelijkertijd wordt voldaan aan lokale wet- en regelgeving en marktgebruiken.

In dit hoofdstuk leggen wij uit hoe de masterpolis en de lokale polissen zich tot elkaar verhouden, welke functies de masterpolis vervult en welke clauses worden gebruikt om de polissen juridisch en praktisch met elkaar te verbinden.

De rol van de masterpolis binnen het internationale programma

De masterpolis wordt afgesloten door het hoofdkantoor en vormt de centrale verzekering voor het gehele concern. Deze polis heeft twee hoofdfuncties ten opzichte van de lokale polissen binnen het programma:

1. Uitbreiding van dekking (Difference in Conditions – DIC)

De masterpolis kan dekking bieden voor risico's die lokaal niet (of beperkter) zijn verzekerd, zoals bijvoorbeeld recall risico's. Deze aanvullende dekking geldt vanaf de eerste schade, binnen de voorwaarden van de masterpolis.

2. Uitbreiding van limieten (Difference in Limits – DIL)

Indien de verzekerde som van een lokale polis lager is dan die van de masterpolis, dekt de masterpolis het verschil tot het hogere masterniveau, onder de voorwaarden van de masterpolis.

De internationale programma-clausule in de masterpolis

Op de masterpolis wordt een internationale programmaclausule opgenomen waarin onder andere de volgende elementen zijn vastgelegd:

- Lokale polissen
- Voor vestigingen in specifieke landen

(bijvoorbeeld X, Y en Z) worden lokale polissen afgegeven door of onder verantwoordelijkheid van de verzekeraar. Deze polissen voldoen aan de lokaal geldende wetgeving en gebruiken.

- Difference in Limits (DIL) en Difference in Conditions (DIC)
- Financial Interest Clause (FINC, indien van toepassing)

Verplichte clausule in de lokale polissen
Alle lokale polissen binnen het internationale programma bevatten een (eventueel vertaalde) standaardclausule waarin expliciet wordt vastgelegd dat zij onderdeel uitmaken van één internationaal verzekeringsprogramma. Kernpunten hiervan zijn:

- Lokale schade-uitkeringen verminderen het verzekerd bedrag van de masterpolis;
- Wijzigingen in de masterpolis werken automatisch door in de lokale polissen, tenzij anders bepaald;
- Bij beëindiging van de masterpolis vervallen ook de lokale polissen, ongeacht lokale opzegtermijnen.

Door deze clausule zijn de masterpolis en de lokale polissen juridisch en inhoudelijk aan elkaar verbonden.

Conclusie

De combinatie van een masterpolis met lokale polissen vormt het hart van een goed ingericht internationaal verzekeringsprogramma. De masterpolis zorgt voor centrale regie, uniformiteit en aanvullende bescherming, terwijl lokale polissen voldoen aan nationale wetgeving en marktstandaarden.



Verzekeren van buitenlandse entiteiten: keuzes en consequenties

Wanneer een bedrijf besluit om internationaal te ondernemen en daarbij ook een juridische entiteit in het buitenland op te richten, moeten er diverse strategische keuzes worden gemaakt.

Eén van de belangrijkste – en vaak onderschatte – onderwerpen daarbij is verzekeren. In deze Whitepaper richten wij ons uitsluitend op de verzekeringsuitdagingen die ontstaan bij het starten van buitenlandse vestigingen. In dit hoofdstuk beschrijven wij de belangrijkste manieren waarop een buitenlandse entiteit verzekerd kan worden en welke consequenties deze keuzes met zich meebrengen. In hoofdstuk twee hebben wij al toegelicht in welke landen dekking mogelijk is en welke verzekeringsvormen daar gangbaar zijn. In de praktijk staat de ondernemer voor de keuze: landen meeverzekeren via een Nederlandse polis – waar dat is toegestaan – of werken met lokale polissen in de landen waar vestigingen zijn gevestigd.

Het (mee)verzekeren van een buitenlandse entiteit

Wanneer een onderneming een vestiging in het buitenland start, zijn er in de kern drie manieren deze buitenlandse entiteit te verzekeren. Hieronder lichten wij deze opties toe, inclusief de belangrijkste consequenties.

1. Verzekeringen volledig lokaal laten regelen door de buitenlandse entiteit

De eerste optie is dat de buitenlandse dochteronderneming zelf verantwoordelijk is voor het afsluiten van de benodigde verzekeringen in het betreffende land.

Nadelen van deze aanpak:

- Een schadeclaim in het buitenland kan leiden tot regres door de buitenlandse verzekeraar op de Nederlandse moedermaatschappij, die daar mogelijk niet op is ingericht.
- Er kan sprake zijn van dubbele premiebetaling over (een deel van) de omzet.
- Het management in Nederland heeft vaak onvoldoende inzicht in welke risico's precies zijn verzekerd en onder welke voorwaarden.

2. De buitenlandse entiteit meeverzekeren op een Nederlandse polis

Een tweede mogelijkheid is de buitenlandse dochteronderneming mee te verzekeren op een Nederlandse polis. Of dit mogelijk is, hangt af van het land waarin de entiteit is gevestigd. Binnen de Europese Unie kan dit vaak op basis van *Freedom of Services* (FOS). Ook in sommige andere landen is het meeverzekeren toegestaan, mits *admitted* dekking mogelijk is. Of een verzekeraar dit wil, hangt enerzijds af van het risicoprofiel van het bedrijf en anderzijds van de vraag of via deze constructie kan worden voldaan aan de specifieke verzekeringsvereisten die afnemers in dat land stellen.

In de praktijk zien wij dat Nederlandse verzekeraars doorgaans bereid zijn om Europese landen mee te verzekeren. Het meeverzekeren van landen buiten de EU – zoals de USA, Canada, Australië of het Verenigd Koninkrijk – blijkt voor veel verzekeraars echter lastig, of zelfs onmogelijk.



De belangrijkste redenen hiervoor zijn compliance-eisen, lokale wetgeving. Dit nog los van het feit dat via een Nederlandse polis vaak niet kan worden voldaan aan de specifieke contractuele eisen van buitenlandse klanten.

3. Werken met een internationaal verzekeringsprogramma

De derde – en in veel gevallen meest robuuste – optie is het opzetten van een internationaal verzekeringsprogramma. Dit gebeurt doorgaans in overleg met een verzekeraar in Nederland die in staat is wereldwijd dekking te organiseren. Bij deze opzet wordt in Nederland een masterpolis afgesloten, waarin de aansprakelijkheid voor het gehele concern en haar producten wereldwijd is ondergebracht. Aan deze masterpolis worden lokale polissen gekoppeld in de landen waar het bedrijf vestigingen heeft. Deze lokale polissen worden uitgegeven door de (buitenlandse tak van de) verzekeraar, geheel in lijn met lokale wetgeving, gebruiken en marktstandaarden.

Dat betekent dat in elk land sprake is van een lokaal erkende dekking, zoals men daar verwacht. Schades worden lokaal afgehandeld, ondersteund door een lokale adviseur, terwijl de Nederlandse masterpolis zorgt voor centrale regie en consistentie in voorwaarden en dekking.

Een belangrijk bijkomend voordeel van deze structuur is dat premie uitsluitend wordt betaald over de externe omzet. Hierdoor wordt dubbele premiebetaling voorkomen en ontstaat een efficiënte en transparante verzekeringsoplossing.

Conclusie

Het verzekeren van buitenlandse entiteiten vraagt om weloverwogen keuzes en een duidelijke visie op internationale risico's. Hoewel het verleidelijk kan zijn om verzekeringen lokaal of ad hoc



te organiseren, leidt dit in de praktijk vaak tot onoverzichtelijke structuren, dubbele kosten en problemen bij schadeafhandeling.

Voor bedrijven met meerdere vestigingen in het buitenland biedt een internationaal verzekeringsprogramma meestal de meeste zekerheid, compliance en controle. Door tijdig na te denken over de juiste verzekeringsstructuur en samen te werken met een adviseur en verzekeraar die internationaal kunnen opereren, voorkomt een onderneming verrassingen en creëert zij een solide basis voor duurzame internationale groei.



Internationaal ondernemen en verzekeren: drie onderschatte aandachtspunten

Internationaal ondernemen biedt volop kansen, maar brengt ook risico's met zich mee die in de praktijk regelmatig worden onderschat. Met name op het grensvlak van contracten, aansprakelijkheid en verzekeraarbaarheid zien wij dat bedrijven soms onbedoeld kwetsbaar worden.

In dit hoofdstuk staan wij stil bij drie belangrijke aandachtspunten die bij internationaal ondernemen en verzekeren vaak over het hoofd worden gezien.

1. Exporteren zonder buitenlandse vestiging: ogenschijnlijk eenvoudig, vaak complexer dan gedacht

Veel Nederlandse bedrijven exporteren naar het buitenland zonder daar een eigen vestiging te hebben. In verzekeringstechnisch opzicht verloopt dit vaak probleemloos. De meeste Nederlandse aansprakelijkheidsverzekeringen bieden standaard dekking binnen de gehele EU en vaak ook in landen zoals het Verenigd Koninkrijk. Steeds vaker is de dekking zelfs wereldwijd van toepassing, met een gebruikelijke uitsluiting voor de USA en Canada.

Toch ontstaan geregeld problemen bij overeenkomsten met buitenlandse afnemers. Met name bij ontvangst van een Purchase Order is het cruciaal deze goed te controleren. In Angelsaksische landen is het gebruikelijk om inkoopvoorwaarden en specifieke verzekeringseisen op te nemen op de Purchase Order zelf. Worden deze voorwaarden zonder meer geaccepteerd, dan kan dat leiden tot verplichtingen waaraan de bestaande Nederlandse verzekeringen niet voldoen.

2. Contractvoorwaarden: schijnbaar duidelijk, in werkelijkheid een valkuil

Vaak worden de inkoopvoorwaarden van de buitenlandse afnemer expliciet geaccepteerd. Dat is overzichtelijk, mits deze voorwaarden helder en volledig worden begrepen. In de praktijk komt het ook voor dat niets schriftelijk wordt vastgelegd. Beide partijen gaan er dan van uit dat hun eigen algemene voorwaarden van toepassing zijn. Wanneer hierover later een geschil ontstaat, is het uiteindelijk aan de rechter om te bepalen welke voorwaarden prevaleren. Dat pakt niet zelden ongunstig uit voor het Nederlandse bedrijf, zeker wanneer buitenlandse voorwaarden strengere verplichtingen bevatten.

Wij zien regelmatig contracten waarin Nederlandse bedrijven zich committeren aan verzekeringseisen die buiten Nederland gebruikelijk zijn, maar hier niet standaard verzekerd kunnen worden. Denk bijvoorbeeld aan:

- Aanzienlijk hogere aansprakelijkheidslimieten dan in Nederland gangbaar
- Specifieke productgaranties of extended liability-clausules
- Contractuele aansprakelijkheid die verder reikt dan de wettelijke aansprakelijkheid
- Verplichtingen rondom recall- of cyberverzekeringen die niet standaard onderdeel uitmaken van Nederlandse polissen



Soms gaan buitenlandse afnemers zelfs zo ver dat zij betalingen opschorten totdat aan deze – voor Nederlandse verzekeraars vaak onuitvoerbare – verplichtingen is voldaan. Dit kan leiden tot vertraging, extra kosten en in het uiterste geval het mislopen van omzet.

Onze tips:

Voorkom verrassingen: lees contracten en Purchase Orders zorgvuldig, inclusief de verzekeringsparagrafen.

- Wees waakzaam op interpretatie- en/of vertaalfouten bij buitenlandse contracten: ga er nooit zonder meer vanuit dat in het buitenland met begrippen of verzekeringsproducten hetzelfde wordt bedoeld als in Nederland.
- Ga tijdig het gesprek aan en onderhandel over afwijkende verplichtingen
- Laat contracten vooraf beoordelen wanneer risico's of onzekerheden aanwezig zijn
- Lees ook de Whitepapers die wij hebben geschreven over specifieke landen.

Vooraf duidelijkheid creëren voorkomt achteraf veel discussie, reputatieschade en financiële verliezen.

3. De eigen polissen: denk vooruit bij internationale uitbreiding

Wanneer een Nederlands bedrijf buitenlandse vestigingen wil openen, wordt vaak als eerste gekeken naar de bestaande verzekeringen, met name de aansprakelijkheidsverzekering. Het is essentieel vooraf te beoordelen of de huidige verzekeraar in staat is om de gewenste dekking ook internationaal aan te bieden, op een manier die past bij de structuur van de organisatie én voldoet aan lokale wet- en regelgeving.

Daarnaast wordt onderschat dat verzekeringspolissen een vaste looptijd hebben. Wij zien dat lopende polissen niet altijd tussentijds kunnen worden omgezet naar een internationaal verzekeringsprogramma, zodat het bedrijf nog maanden vastzit aan de bestaande polis. Hoewel verzekeraars soms bereid zijn mee te werken aan een voortijdige beëindiging, is dat zeker geen vanzelfsprekendheid. Dit benadrukt het belang om verzekeringen niet als sluitstuk te beschouwen, maar hier al in een vroeg stadium bij stil te staan.

Vaak worden de bestaande polissen beheerd door een adviseur of via de huisbank. Een geschikte adviseur combineert drie essentiële elementen:

1. Een verzekeraar die in meerdere landen lokaal erkende polissen kan afgeven
2. Een adviseur met specialistische kennis van internationaal verzekeren
3. Een wereldwijd netwerk van lokale partners in de landen waar het bedrijf actief is

Kies een adviseur die gespecialiseerd is in het verzekeren van Nederlandse bedrijven met internationale activiteiten en die alle drie deze aspecten daadwerkelijk kan invullen.

Conclusie

Internationaal ondernemen vraagt om meer dan alleen commerciële ambitie. Juist op het gebied van contracten en verzekeringen schuilen risico's die grote financiële en operationele gevolgen kunnen hebben. Door exportcontracten kritisch te beoordelen, tijdig stil te staan bij verzekeringseisen en vroeg in het traject na te denken over een passende internationale verzekeringsstructuur, kunnen veel problemen worden voorkomen. Wie internationale groei serieus neemt, doet er goed aan deze onderwerpen niet uit te stellen, maar proactief te organiseren met de juiste expertise aan tafel. Dat voorkomt niet alleen verrassingen, maar biedt vooral rust en zekerheid bij ondernemen over de grens.





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 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.

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. 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 de schrijvers

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 risico-management 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. 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:

+31 6 29 05 20 77

robert@wereldwijdverzekeren.nl / info@wereldwijdverzekeren.nl

Kees Oosterlee

“Goede contracting is de sleutel tot nieuwe business én effectieve risicobeheersing.”



Ik ben inmiddels ruim tien jaar actief in de financiële dienstverlening. Met een academische achtergrond in aansprakelijkheids- en verzekeringsrecht combineer ik juridisch inzicht met een scherp oog voor de commerciële praktijk. In mijn werk heb ik me ontwikkeld tot een adviseur die risico's niet alleen analyseert, maar ze vooral helpt integreren in zakelijke besluitvorming.

Ik zie verzekeren als hét instrument om nieuwe zakelijke kansen te creëren. Door afspraken vroegtijdig en zorgvuldig contractueel vast te leggen, ontstaat niet alleen duidelijkheid, maar kunnen bedrijven ook duurzame samenwerkingen en nieuwe business vinden. Het beheersen van risico's is daarbij geen doel op zich, maar een logische en waardevolle bijvangst van goed ingerichte contracten. Mijn kracht ligt op het snijvlak van recht, verzekering en ondernemerschap, waarbij ik organisaties help om met vertrouwen zaken te doen in een steeds complexere omgeving.

Kom in contact met Kees:

+31 6 44 23 82 21 / kees@wereldwijdverzekeren.nl



Wereldwijd Verzekeren

Uw specialist op het gebied
van Internationaal Verzekeren

Wereldwijd verzekeren

info@wereldwijdverzekeren.nl

+31 6 29 05 20 77

wereldwijdverzekeren.nl

