



Whitepaper

Verzeker uw succes in de USA

Lees meer over:

- U gaat zaken doen met USA
- Aandachtspunten in contracten
- Fiscale valkuilen
- De belangrijkste aandachtspunten voor verzekeren in de USA op een rij
- Nog een paar tips!
- Samenwerkende adviseurs
- Over de schrijver



**Internationaal
verzekeren.nl**

De huidige tijd staat in het teken van steeds verdergaande globalisatie. Bij veel bedrijven heeft een verschuiving plaatsgevonden van inkoop, processen en werknemers richting landen met een opkomende economie. Daarnaast wordt momenteel bij overnames en/of fusies veelal buiten de grenzen van Nederland of Europa gekeken. Hierdoor ontstaat een toenemende behoefte aan internationale afstemming. Ook van het verzekeringspakket. Over verschillende landen heen, rekening houdend met lokale wetgeving en belastingen. Zo ook voor de USA!

U gaat zaken doen met USA

Steeds meer krijgen wij vragen van bedrijven die zaken gaan doen in de USA. Variërend van exporteren, het zakendoen met een lokale partij die de producten van het Nederlandse bedrijf gaat verkopen tot het starten van een eigen vestiging in de USA. Nederlandse bedrijven krijgen dan te maken met "The American way of doing Business". In dit whitepaper beschrijven wij wat u kunt verwachten, hoe u kunt reageren en wat u eventueel moet verzekeren. Hier of in de USA.

Vaak begint het adhoc of toevallig

- Een Nederlands bedrijf verkoopt een product en dat product wordt meegenomen naar de USA. En veroorzaakt daar schade.
- Een Nederlands bedrijf verkoopt (via Internet) een product aan een USA-afnemer.

Let op: de clause verzekeringsgebied sluit standaard dekking in de USA 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 gaat het gestructureerder

- Een Nederlands bedrijf gaat samenwerken met een USA bedrijf, dat exclusief de producten van dat NL bedrijf verkoopt in de USA.
- Een Nederlands bedrijf start een joint venture met een USA bedrijf in de USA.
- Een Nederlands bedrijf start een eigen dochter in de USA.

Vaak op basis van USA overeenkomst

Moet je die zomaar ondertekenen (het zal wel goed zijn, mooie kans, kunnen toch niet onderhandelen)? Of toch maar wat verder kijken en daadwerkelijk punt voor punt een afweging maken (en dan maar beetje tegengas geven)?

Aandachtspunten in contracten

Wij hebben inmiddels de nodige contracten gezien die worden opgestuurd door USA bedrijven naar Nederlandse bedrijven. Eigenlijk komen we in alle gevallen vergelijkbare eisen tegen. Hier moeten Nederlandse bedrijven aan voldoen, anders worden er geen zaken gedaan! Uiteraard zijn deze eisen volledig vanuit Amerikaans gedachtengoed geschreven. In een aantal gevallen niet in te vullen door een Nederlands bedrijf.

Ons eerste advies is te onderhandelen over de voorwaarden. Dit levert vaak al een beter uitgangspunt op. Zeker na de uitleg wat wij wel en niet (wettelijk) kunnen verzekeren. Eerst tekenen en dan proberen een dekking te vinden levert vaak veel gedoe op.

Wij merken dat dan de vragen komen bij Nederlandse bedrijven. Graag zaken willen doen, niet precies weten wat er gevraagd wordt en de angst voor aansprakelijkheid in de USA is een mooie cocktail voor onzekerheid.

Wij ontvingen de volgende vraag van een Nederlandse onderneming die wilde gaan leveren aan een Warenhuis 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 Cliënt, 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?

Waar moet ik op letten bij zo'n contract?

Wij kijken naar drie gebieden:

1. Wat zijn typische USA-dekkingen?

- Die kunnen wij vanuit hier niet regelen.
- Heb je een USA-dochter, dan wordt het al een stuk makkelijker.
- Wettelijk verplichte verzekeringen moet je lokaal regelen.
- Wat is het verschil tussen een Occurrence (gevraagd in USA) & Claims-made polis (gebruikelijk in Nederland) ? Hier wordt vaak over heen gelezen!

Een Occurrence polis heeft levenslange dekking voor de incidenten die plaatsvinden tijdens de polisperiode, ongeacht wanneer de claim wordt gemeld. Een claims-made polis dekt alleen incidenten die plaatsvinden en binnen het tijdsbestek van de polis worden gemeld, tenzij een uitloop (ontdekking na afloop van de polis gedurende bepaalde termijn) wordt aangeschaft.

2. Is de hoogte van de verzekerde bedragen reëel (in dit geval wel)?

- Bij veel USA bedrijven gebruikt men standaard contracten voor alle toeleveranciers.
- Onderhandel over lagere verzekerde bedragen.

3. Eis om opgenomen te worden als Additional Insured

- Die kunnen wij vanuit hier niet regelen (wettelijk niet toegestaan). Een iets andere benaming kan overigens wel.
- Heb je een USA-dochter, dan wordt het al een stuk makkelijker.

Fiscale valkuilen

In bepaalde gevallen is het, ook voor landen buiten de Europese Unie, mogelijk om het lokale risico mee te verzekeren op de centrale polis in Nederland. Het afgeven van een lokale polis is hierbij dus niet noodzakelijk. Deze landen worden 'non-admitted' landen genoemd. Dit geldt ook voor de USA.

Het feit dat je dekking kunt bieden in deze landen betekent niet dat dat ook altijd de beste keuze is:

1. Wij kiezen er (bijna) altijd voor om de lokale risico's in die landen zelf te verzekeren via één van onze partners. Local Service staat hierbij voorop. En dus zo ook lokaal belasting te laten betalen.
2. Het grootste risico (merken wij ook in de praktijk) is dat er in Nederland een polis wordt gesloten waarop de USA-dochter wordt meeverzekerd. Dat mag, maar zorg dat in de USA assurantebelasting wordt afgedragen over de premie voor het risico in dat land. Anders ontduikt u de belasting!

Conclusie: Bedrijf moet belasting in de USA betalen. Dus ook de USA IPT (Assurantebelasting). Dat noemen we Non-Admitted Tax en is per staat verschillend.



De belangrijkste aandachtspunten voor verzekeren in de USA op een rij

Het is toegestaan om USA risico's vanuit Nederland te verzekeren. De vraag is of dat altijd de beste oplossing is.

- Voorkeur voor een lokale polis (al dan niet geïntegreerd).
- Iedere staat heeft zijn eigen wetgeving en kijkt anders naar de verplichting van een lokale polis.
- Daarom vaak het advies om een lokale polis te laten afgeven als onderdeel van een internationaal contract. En dit te combineren met lokale ondersteuning.
- Vanuit Nederland niet mogelijk om lokaal verplichte dekkingen mee te nemen.
- Weet zeker dat u ook aan alle fiscale wetten voldoet?
- Zoek een adviseur met een internationaal netwerk om u hierbij te helpen.

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 (Engelse) entiteit kan lokaal een eigen verzekering afsluiten.
2. De buitenlandse (Engelse) 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!



Nog een paar tips!

1. Zorg voor een goede reisverzekering als u naar de USA gaat. Een particuliere verzekering dekt geen zakenreizen.
2. Bij een aansprakelijkheidsverzekering met USA dekking zijn advocaatkosten onderdeel van de verzekerde som. En die zijn hoog. Zorg voor voldoende dekking.
3. Nederlandse verzekeraars zijn (vaak) geen goede partij voor dekkingen in de USA.
4. Kies een verzekeraar die certificaten af kan geven (in het Engels).
5. Realiseer dat u zaken wilt doen met de USA, maar dat uw USA partner dat ook met u wil.
6. Zorg voor goede afstemming tussen de USA dochter en het hoofdkantoor. Geïntegreerde verzekeringsoplossingen en ondersteuning leiden tot betere dekking.

In de praktijk zien we vaak angst en onzekerheid om in de USA zaken te gaan doen. Vanwege alle verhalen over aansprakelijkheid. Dit is hetzelfde dat Amerikanen Nederland gevaarlijk vinden omdat we onder de zeespiegel liggen. Het valt mee als je je goed voorbereid.



Casevoorbeeld uit de praktijk

Een bedrijf heeft verschillende Amerikaanse klanten. Ze waren hun contracten aan het doorlopen. Deze klanten stelden vele eisen aan de aansprakelijkheidsverzekering. De Amerikanen willen:

- Een Engelstalig certificaat ontvangen.
- Op deze verzekering als medeverzekerde 'additional insured' aangetekend worden
- Een zogenaamde 'waiver of subrogation'. Dit betekent dat de verzekeraar bij een schadeclaim geen schade kan verhalen op die Amerikaanse klant.

Deze zaken zijn gebruikelijk, want er kwamen meer contracten boven tafel waarin dit stond. Ook bij contracten die al een tijdje liepen. Het bedrijf werd een beetje onrustig: 'dus we hebben contracten lopen waaraan we niet voldoen?'.

Ja! Het bedrijf hield zich namelijk niet aan de contractafspraken met hun klanten.

Vervolgens is contact opgenomen met JKJ, de Amerikaanse partner uit het UNIBA Netwerk:

- Het is het in de VS gebruikelijk om een dekking voor een klant mee te nemen op een lokale aansprakelijkheidsverzekering.
- Waiver of subrogation is geen probleem.
- Deze dekkingen kunnen op een certificaat worden vermeld dat JKJ zelf kan opmaken.

Alleen de lokale polis ontbrak, als onderdeel van het masterprogramma (de polis in Nederland afgesloten door het moederbedrijf). Wij waren het snel eens dat het hebben van een lokale polis in de USA en de premie die hiervoor wordt gevraagd opweegt tegen het risico van een discussie of een claim van hun klant, vanwege 'breach of contract'. Ook eventuele nieuwe klanten in de USA zullen een soortgelijke eis hebben dus commercieel is het belangrijk om dit goed voor elkaar te hebben.

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



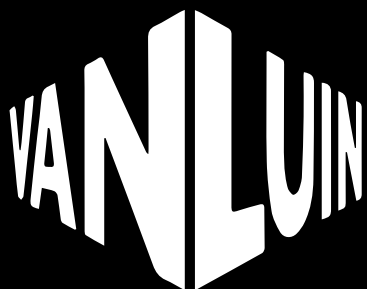
030-2326328 (direct)

06-29052077 (mobiel)



robert@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

