

# Internationaal verzekeren met lokaal maatwerk

Bedrijven en ondernemers die hun biometrische risico's willen afdekken vinden in elipsLife een partner die dit vanuit één loket regelt voor alle vestigingen, ook als die verspreid staan over meerdere landen. Maatwerk en flexibiliteit zijn daarbij vanzelfsprekend.

■ Arbeidsongeschiktheidsverzekering ■ Overlijdensrisicoverzekering ■ Maatwerk

**I**nternationaal werken zit in het DNA van elipsLife, voor 100% in handen van herverzekeraar Swiss Re, vertelt Branch Head Benelux Stefan Duran. Illustratief is volgens hem de betrokkenheid bij United Pensions, een van de eerste operationele internationale pensioeninitiatieven. Bij dit in België gevestigde pensioenfonds kunnen bedrijven uit heel Europa hun pensioenen onderbrengen. "Nederlandse bedrijven die daar instappen hebben vaak een eigen ondernemingspensioenfonds waar ze mee willen stoppen. Een van de redenen is dat zo'n pensioenfonds vaak te duur wordt. Wij kunnen als verzekeraar in Nederland die risico's in de transitiefase overnemen. Zodra de overstap is goedgekeurd, kunnen wij het pensioenfonds in België herverzekeren. Vanuit dezelfde administratie en met dezelfde contactpersoon voor de klant."

Voor klanten is er dus geen verschil als ze zakendoen met elipsLife in Nederland, België of een van de andere landen waar de verzekeraar actief is. Met name voor multinationals is dat prettig, weet Duran. "Zij hebben te maken met één risicodragers voor vestigingen in meerdere landen. Zo kunnen ze een grotere risicopool vormen en risico's bundelen over landen heen. Dit haalt de piekrisico's eruit, waardoor het risico voorspelbaarder is en de premie omlaag kan." Klanten hoeven zich evenmin te bekommeren om de verschillen in wet- en regelgeving tussen landen. "Amerikaanse multinationals zien Europa als één land, maar elke lidstaat heeft zijn eigen sociale en arbeidsrecht." De keuze voor een hoofdkantoor in Liechtenstein onderstreept hoe belangrijk elipsLife het vindt dat klanten terecht kunnen bij één loket. Liechtenstein is lid van de Europese Economische Ruimte en heeft verdragen met Zwitserland, dat hier géén deel van uitmaakt. "Het is het ideale kruispunt."

## Schaalbaar

De opzet van elipsLife is zo, dat het heel eenvoudig is om producten en diensten per land aan te passen. "Ik zie het als een grote eik. Er is één grote stam, de levensverzekeraar in Liechtenstein. Als je dichterbij de markt komt, dan krijg je loten en blaadjes die specifiek voor een land zijn. Uit een en hetzelfde administratiesysteem komt in Nederland bijvoorbeeld onder meer een UPO, een uniform pensioenoverzicht, en in Duitsland of Italië de communicatie die daar wettelijk is voorgeschreven. In de taal van dat land." Er is geen andere verzekeraar die op deze manier in Europa schaalbaar kan opereren, aldus Duran.

De schaalbaarheid maakt de structuur uitstekend geschikt om nieuwe markten te betreden. Ook buiten Europa. elipsLife verkent de mogelijkheden om volgend jaar ook in andere werelddelen biometrische risico's af te dekken. "We zijn optimistisch over de kansen. We schatten in dat we met ons efficiënte businessmodel met lage kosten concurrerend kunnen zijn buiten Europa. Ook denken we dat het lukt om daar distributiepartners te overtuigen van onze kracht."

## Troeven

In de praktijk heeft elipsLife de afgelopen jaren bewezen vanuit het niets een stevige marktpositie te kunnen opbouwen. De verzekeraar bestaat pas sinds 2008 en kwam in 2011 op de Nederlandse markt. "We begonnen hier als start-up en zijn inmiddels een middelgrote speler", aldus Duran. Klanten zijn voornamelijk bedrijven met meer dan 250 medewerkers, maar ook kleinere bedrijven en zelfstandig ondernemers kiezen voor elipsLife, vervolgt hij. In het begin sloot de verzekeraar vooral overlijdensrisicoverzekeringen af; tegenwoordig komt het grootste deel van de premie-inkomsten uit arbeidsongeschiktheidsverzekeringen. Dat heeft



'Met ons internationale platform kunnen we bij elke processtap maatwerk leveren'

onder meer te maken met het eigen risico van werkgevers voor de WGA: de plicht van werkgevers om het inkomen te betalen van werknemers die langer dan twee jaar gedeeltelijk ziek zijn.

De prijs is een van de troeven van elipsLife. "Onze prijs weerspiegelt onze efficiënte opzet en het risicoprofiel van klanten, waardoor we vaak goedkoper zijn dan andere verzekeraars. Maar we winnen ook contracten waar de prijs gelijk is." Het trefwoord hier is maatwerk. "Met ons internatio-

nale platform kunnen we maatwerk bieden én beheersen bij elke processtap. Voor iedere klant kunnen we afwijken van het standaardprofiel. We kunnen bijvoorbeeld op documentniveau regelen of dit naar de werkgever, naar de adviseur of rechtstreeks naar de werknemer gaat. We lopen hiermee voorop in de markt."

