

gen onderhevige belastingwetgeving in verschillende landen, die van toepassing is op afdracht van assurantiebelastingen. En zijn er lokale polissen volgens de lokaal verplichte overheidsregels en is het regelen van schadeclaims binnen de specifieke culturen en lokale regelgeving een uitdaging. Wat overigens nog los is van de cyber risico's voor IT-systemen, waar bedrijven steeds meer van afhankelijk zijn.

Je kunt in je eigen risk assessments doen, maar je moet als onderneming vooraf kijken welke risico's je samen met anderen draagt!

oplossingen met deskundige partijen. In eerste instantie de klant zelf, ondersteund door deskundige makelaar en professionele ver-

die." Meerderige gesprekspartners zien nu nog veel te vaak dat iedere betrokken partij zich wil onderscheiden bij de klant door te laten zien hoeveel ze van hun business weten met bijvoorbeeld 'whitepapers' en het organiseren seminars. Maar door dit allemaal te doen heeft dit een averechtse werking. Wijnants: "Aan de ontwikkelingen van echt nieuwe producten en diensten ten gunste van de klant

achter als je de keten integraal onder de loep neemt." Van der Zee: "Dit verlangt van de klant een professionele en transparante aanpak in de samenwerking met zijn partners in risicomanagement, de makelaar als adviseur en de verzekeraar als risicodragers." De verzekeringindustrie beschikt volgens hem over veel nuttige data die is samen te brengen en in te zetten als benchmark. Schouw: "Voeg je

Als het dan toch mis gaat. The moment of truth!

Het kwaad is geschied, het risico heeft zich gemanifesteerd. De verzekerde heeft dan twee belangen: helderheid over wat hij kan verwachten en continuering van zijn bedrijfsvoering. De verzekeraar wil de schadelast beperken en een teverden verzekerde. Dit is the moment of truth! Transparantie en samenwerking vormen dan de sleutel tot succes.

Gespecialiseerde advocaten zijn vanuit hun professie in staat om vroegtijdig juridische risico's te signaleren. De realiteit is vaak dat advocaten pas in beeld komen als het kwaad al is geschied. Verzekerde en verzekeraar hebben dan beide een probleem dat moet worden opgelost, het liefst zo snel mogelijk.

De sleutel voor een succesvolle aanpak van dit probleem is openheid en transparantie. Ook samenwerking met de verzekeraar, de verzekerde en zijn adviseurs is essentieel, waarbij de lijnen zo kort mogelijk worden gehouden. De verzekerde zorgt voor informatie over het incident, het product, de productieketen en zijn belangen. De verzekeraar over de mogelijkheden binnen de polis.



Deskundige advocaten scheppen vervolgens helderheid: duidelijkheid over de kansen en inzicht in de mogelijke routes naar een oplossing. En dan is het vaak nog steeds lastig. De juridische mogelijkheden gaan vaak uit van een conflictueuze situatie of drijven verhoudingen op de spits. Met die wetenschap zouden advocaten vaker buiten de

gebaande paden moeten denken. Zo biedt de alternatieve conflictoplossing mogelijkheden die soms beter passen bij het belang van de klant. Denk aan mediation of het gezamenlijk vragen van een bindend advies.

Tot slot, wat in de waan van de dag vaak wordt vergeten, maar wat zeker belangrijk is bij een integrale aanpak van risicomanagement: achteraf gezamenlijk evalueren op welke wijze kan worden voorkomen dat een risico zich in de toekomst opnieuw manifesteert. En – als het risico zich dan toch voordoet – op welke manier dit de volgende keer sneller, goedkoper en beter kan worden opgelost. Samen worden wij beter bij het volgende moment of truth!

FD 23-09-2014

WIJ

ADVOCATEN

LEES OOK OP:

WWW.INTERNATIONALBUSINESS.NU/
RONDETAfel

NIELS ACHTEREERKTE
redactie@mediaplannet.com

www.wijadvocaten.nl