

# “CREATIEF ONDERNEMEN”

## M<sup>2</sup>H, MASTERKEY<sup>2</sup>HEALTH VERZEKERINGSPAKKET VOOR WERELDBURGERS

Een makelaar is een creatieve ondernemer. Bijgevolg besteden we in Vrijuit regelmatig aandacht aan leden die op een creatieve manier lanceringen doen. Voor dit nummer viel ons oog op Expat & Co. Expat & Co is gespecialiseerd in internationale mobiliteitsverzekeringen en lanceerde een nieuw, uniek en ijzersterk verzekeringspakket voor wereldburgers. Hiervoor legden we ons oor te luisteren bij Filip Declercq.

### Kunt u meer uitleg geven over dit nieuw en uniek verzekeringspakket?

Het betreft een modulair pakket in de tak ziekte en bijstand, dat zich steeds aanpast aan de wisselende situatie en behoeften van elke grensoverschrijdende burger. Telkens die persoon een andere sociale zekerheid krijgt aangemeten of in een ander land gaat wonen, behoudt hij zijn polis, maar wordt de dekking aangepast.

### Welke verzekeringen omvat dit pakket?

Naast de uiterst volledige ziektekostenverzekering en een uitgebreide bijstand, kan men ook opteren voor een ongevallenverzekering en een gewaarborgd inkomen.



**EXPAT & Co**

International mobility insurances

### Hoe bent u op het idee gekomen?

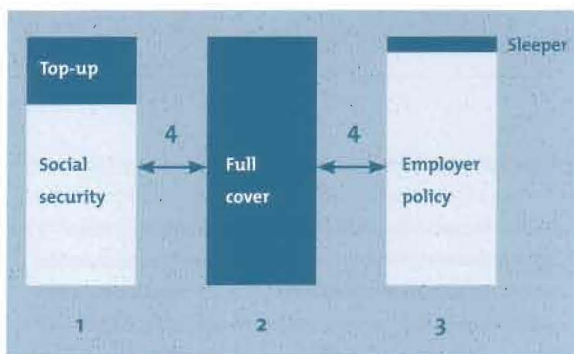
Wel, ik ben zelf kind van expats. Ik heb aan den lijve ondervonden wat het was om elke 3 à 4 jaar te verhuizen en je telkens te moeten aanpassen aan die nieuwe situatie. Verder heb ik ook in 2004 een Master in Human Resources afgewerkt en heb daar de problemen van de sociale zekerheid bij internationale tewerkstelling in mijn thesis beschreven. En dan was er ook mijn jarenlange ervaring als verzekeringsmakelaar. Die drie ervaringen samen brachten mij tot het inzicht dat we eigenlijk verkeerd bezig waren. Europa stimuleert de internationale mobiliteit van werknemers, maar de grote verscheidenheid aan sociale zekerheden en benefit systemen weerhoudt de bedrijven dan weer om werknemers uit te sturen.

Dit is volgens een KPMG/Landwell-studie een hindernis binnen de top 5, naast o.a. taalbarrières, carrière van de partner, enz... We kunnen dan wel onze sociale zekerheid tijdelijk meenemen naar een ander EU-land, maar geen enkele verzekeraar in België wil aanvullen op bv. de Tsjechische sociale zekerheid, om maar iets te noemen. En vice versa. Meestal stellen we als makelaar dan maar een integrale dekking voor. Maar die is peperduur en overlapt die verplichte sociale zekerheid volledig. Je betaalt dus twee keer voor hetzelfde. En zo bedacht ik een concept die de voordelen van een integrale polis (internationale continuïteit) en een lokale aanvullende polis (prijs) combineert. Think Global, Act Local. Het concept maakt deze complexe materie voor de verzekeraar beheersbaar. Het werd in Den Haag gedeponneerd.

### Hoe werkt M2H nu precies?



- (1) Op de 13 best werkende Europese sociale zekerheden gaan we aanvullend verzekeren (Top-Up). Onlangs voegden we er Israël aan toe als 14e (en te niet-Europese) land.
- (2) Wie geen sociale zekerheid heeft, of één met lange wachttijden, geen vrije keuze, lage tevredenheidsgraad,... bieden we toch een integrale dekking (Full Cover). Meestal doet de lokale bevolking net hetzelfde, kijk maar naar de UK en Italië.
- (3) Wie in een groepsverzekering stapt, kan zijn M2H parkeren, zonder verlies van acceptatie (Sleepers).
- (4) Telkens je van woonland/sociale zekerheidsland verandert kan je switchen van systeem, maar je blijft steeds in dezelfde polis. Alleen uw premie wordt aangepast aan het nodige dekkingsniveau.



### Bij wie is de verzekering onderschreven? En waarom?

Ik had een concept, maar vond in heel Europa niet direct een geschikte verzekeraar met het juiste IT-platform. Na een lange zoektocht ben ik bij een TPA (Third Party Administrator) terechtgekomen, en dan nog in mijn

“achtertuin” Brussel. De TPA is u allen bekend: Inter Partner Assistance, de bijstandsverlener van de AXA-groep. IPA beheert de ziektepolissen van o.a. AXA op haar Matis-platform. Ze heeft 35 vestigingen wereldwijd, en met enkele van die vestigingen werkte IPA Brussel samen aan een nieuwe Matis Global voor het wereldwijde beheer van ziektekosten, zowel lokaal als internationaal. Toevallig hoorde ik van dat project en ben hen gaan onderzoeken. En zo werd M2H het eerste project op het nieuwe platform. We hebben dus mee de kinderziekten moeten dragen, maar het ergste is nu voorbij.

### Kan u precies de doelgroep definiëren?

Elke persoon die voor een jaar of meer naar het buitenland trekt, met of zonder sociale zekerheid, en de zekerheid wil dat hij zal aanvaard blijven bij elke wijziging of bij terugkeer, behoort tot de doelgroep. Stel je maar eens voor dat je vanuit Afrika terugkeert met een tropische ziekte. Welke verzekeraar zal u nog accepteren?

### Hoe bereikt u uw doelgroep?

Enerzijds door samenwerking met de makelaars die in eerste lijn met de vraag worden geconfronteerd. Hoe vind je in godsnaam een aanvullende verzekering voor iemand die, met behoud van zijn Belgische sociale zekerheid, naar Estland gaat werken? Wij kunnen hen hierbij helpen. Anderzijds prospecteren we de multinationale ondernemingen en sturen we mailings de wereld rond.

### Heeft u reeds veel geïnteresseerden over de vloer gehad voor M2H?

Particuliere expats zien het echt als de ideale oplossing. Zij voelen dat wij hun problemen begrijpen. En ook jonge multinationals die nog hun expatbeleid moeten vormgeven zijn enthousiast. Bij de grotere bedrijven duurt het wat langer. Zij houden nog een beetje vast aan hun bestaand systeem. Zo'n expat-policy aanpassen doe je dan ook niet van vandaag op morgen.

Bestaande contracten lopen vaak ook meerdere jaren. Maar ook hier zien we al wat verandering komen.

### Waar kunnen geïnteresseerden terecht voor meer informatie?

Op onze website [www.expatsinsurance.eu](http://www.expatsinsurance.eu) of op 02/463.04.04

Ik dank u voor dit gesprek.

SOFIE CLAES