



Jaaroverzicht 2017

Digitaal 'gewoon' doen wat de klant verwacht

"Online willen we een 'thuis weg van huis' voor onze klanten zijn."

Online een schade declareren, via Skype een vraag stellen of eenvoudig digitaal een verzekering aanvragen: de klant van nu verwacht niet anders. Wij willen dat onze klanten het online gemak ervaren dat zij vandaag de dag vanzelfsprekend vinden. 'Gewoon' digitaal dus.

Het lijkt alweer zo lang geleden. Bijna tien jaar geleden introduceerden wij de online aanvraag-modules voor onze buitenlandverzekeringen. Daar waren we toen (terecht) trots op: als kleine verzekeraar waren we toch maar mooi een van de eersten waarvan de klant nagenoeg alle producten online kon afsluiten. Nu kun je je nauwelijks nog anders voorstellen.

Het is een cliché maar daarom niet minder waar: de ontwikkelingen op digitaal gebied gaan razend-snel. De aanvraagmodules waar we in 2009 nog zo blij mee waren, voldeden enkele jaren later al niet meer aan wat klanten van ons verwachten. Het moest eenvoudiger, sneller, klantvriendelijker. Een compleet vernieuwde website - geïntroduceerd in 2016 - was niet het eindpunt, maar juist het vertrekpunt voor verdere innovatie.

Digitaal wil OOM Verzekeringen een early adapter zijn; we rijden misschien niet in het voorste rijtuig maar toch wel net daarachter. Die houding past bij ons als relatief kleine verzekeraar. Altijd zijn de wensen en verwachtingen van de klant het uitgangspunt als we moeten kiezen wat we wel en niet doen. Daarom vernieuwen we wél de aanvraagmodules - want meer gebruiksgemak - maar komen we niet met een app nu blijkt dat die de klant onvoldoende toegevoegde waarde biedt.

We zetten steeds nieuwe stappen om onze dienstverlening te professionaliseren. De ene keer is het resultaat direct zichtbaar, een andere keer gaat het om veranderingen achter de schermen. In dit jaaroverzicht leest u daar meer over. Wij doen ons uiterste best klanten het digitale gebruiksgemak te bieden dat zij van ons verwachten en tegelijkertijd onze belofte van 'persoonlijk en deskundig' waar te maken.

Marga Purvis-Wagemaker
Algemeen directeur OOM Verzekeringen



Kerncijfers

Stichting OOM Verzekeringen, per 31 december

Activa (€)	2017	2016
Vaste activa		
Immateriële vaste activa	2.140.176	1.795.962
Materiele vaste activa	2.430.210	2.063.107
Financiële vaste activa		
Beleggingen	94.559.286	85.867.691
Vlottende activa		
Vorderingen		
Vorderingen uit directe verzekeringen	1.126.460	1.226.727
Vorderingen uit herverzekering	327.181	260.642
Overige vorderingen	748.105	645.793
Overige activa		
Liquide middelen	1.406.236	1.430.086
TOTAAL ACTIVA	102.737.654	93.290.008

Passiva (€)		
Groepsvermogen	90.459.961	82.546.601
Technische voorzieningen		
Niet verdiende premies	3.348.922	3.129.661
Te betalen schade	4.974.315	4.442.590
Overige voorzieningen	681.207	626.237
Schulden		
Schulden uit directe verzekeringen	2.042.576	1.606.267
Schulden uit herverzekering	98.216	59.484
Overige schulden	1.132.457	879.168
TOTAAL PASSIVA	102.737.654	93.290.008

A man and a woman are standing on the back of a white van. The man is wearing a red plaid shirt over a grey t-shirt and light blue shorts. The woman is wearing a grey top and light blue shorts. They are both wearing sunglasses and looking at a map. A red canoe is mounted on the roof of the van. The background shows a clear blue sky and some dry grass.

Beheerst beloningsbeleid

OOM Verzekeringen voert een beheerst beloningsbeleid op basis van de geldende wet- en regelgeving.

Wij willen onze klanten de beste producten en service bieden. Met een stimulerende beloning kunnen we de gekwalificeerde medewerkers aantrekken die dat mogelijk maken.

Maar we willen niet dat belonen aanmoedigt tot het nemen van onaanvaardbare risico's. Of dat beloningsprikkel een zorgvuldige afweging van het klantbelang in de weg staan. Daarom zijn in het beloningsbeleid maatregelen vastgelegd om dat te voorkomen.

Volgens de wet moet elke financiële instelling melden hoeveel medewerkers een variabele beloning krijgen en/of in totaal meer dan € 1 miljoen verdienen. Bij OOM Verzekeringen krijgt niemand een variabele beloning. Voor alle medewerkers en bestuurders geldt bovendien dat hun beloning ruim onder deze grens ligt.

Elk jaar evalueren wij of het beloningsbeleid nog past bij een beheerste bedrijfsvoering en een zorgvuldige klantbehandeling.

Resultaten 2017

"We investeren continu in onze producten, mensen en dienstverlening."

Dankzij een hogere premieomzet en een goed rendement op de beleggingen was in 2017 sprake van een verbetering van het resultaat. Wel vragen de sterk stijgende zorgkosten in een aantal landen onze voortdurende aandacht.

OOM Holding N.V. is houdstermaatschappij van OOM Global Care N.V. (voor grensoverschrijdende ziektekosten- en SOS-verzekeringen) en OOM Schadeverzekering N.V. (voor schadeverzekeringen in het buitenland en niet alledaagse brandrisico's in Nederland). Stichting OOM Verzekeringen is de enige aandeelhouder van OOM Holding N.V.

In 2017 steeg de bruto premieomzet met 11,4% naar € 25,2 miljoen. Dit kwam vooral door een hogere premieomzet voor ziektekostenpolissen (+12,7%) en groei van de portefeuille schadeverzekeringen voor verblijf in het buitenland. Door toename van het gemiddelde verzekerde bedrag per polis steeg ook de premieomzet van de verzekeringen voor niet alledaagse (brand) risico's in Nederland.

Het resultaat vóór belastingen kwam in 2017 uit op € 8,5 miljoen (2016: € 5,7 miljoen). Dit kwam vooral door stijging van de premieomzet en een verbetering van het beleggingsresultaat.

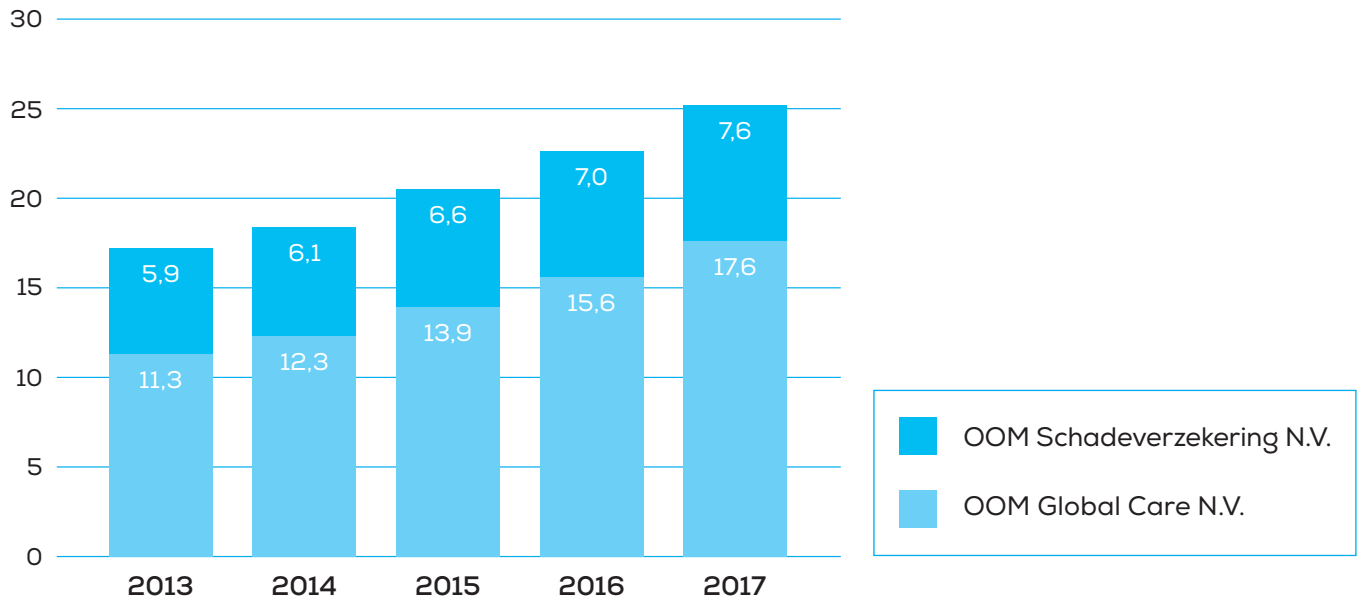
Verzekeringen voor langdurig verblijf in het buitenland zijn een groeimarkt, onder andere doordat reizen steeds makkelijker en goedkoper wordt én door het wegnemen van belemmeringen in het vrije personenverkeer. Steeds meer mensen maken daarvan gebruik door (tijdelijk) in het buitenland te wonen, werken, reizen of studeren.

In deze markt realiseert OOM Verzekeringen al jaren een gezonde groei. OOM Global Care N.V. is uitstekend gepositioneerd om te profiteren van de groeiende vraag naar ziektekostenverzekeringen voor verblijf in het buitenland. In samenhang daarmee is er ook een toenemende behoefte aan niet-ziektekostendeckingen bij verblijf in het buitenland, bijvoorbeeld inboedel, annulerings- en reisverzekeringen. Deze verzekeringen worden aangeboden door OOM Schadeverzekering N.V.

Resultaten 2017 (x € 1.000)

	OOM Schadeverzekering N.V.		OOM Global Care N.V.		Stichting OOM Verzekeringen en OOM Holding N.V. excl. deelnemingen		Stichting OOM Verzekeringen geconsolideerd	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Bruto premieomzet	7.601	7.019	17.605	15.618	0	0	25.206	22.637
Resultaat technische rekening	1.906	1.552	1.187	(230)	0	0	3.093	1.322
Beleggingsopbrengsten	498	990	4.293	3.642	722	(130)	5.513	4.502
Overige resultaten	0	0	0	0	(96)	(100)	(96)	(100)
Resultaat voor belasting	2.404	2.542	5.480	3.412	626	(230)	8.510	5.724
Belasting	(596)	(615)	0	0	(1)	(2)	(597)	(617)
Resultaat na belasting	1.808	1.927	5.480	3.412	625	(232)	7.913	5.107

Bruto premieomzet (x € 1.000.000)



Schadelast

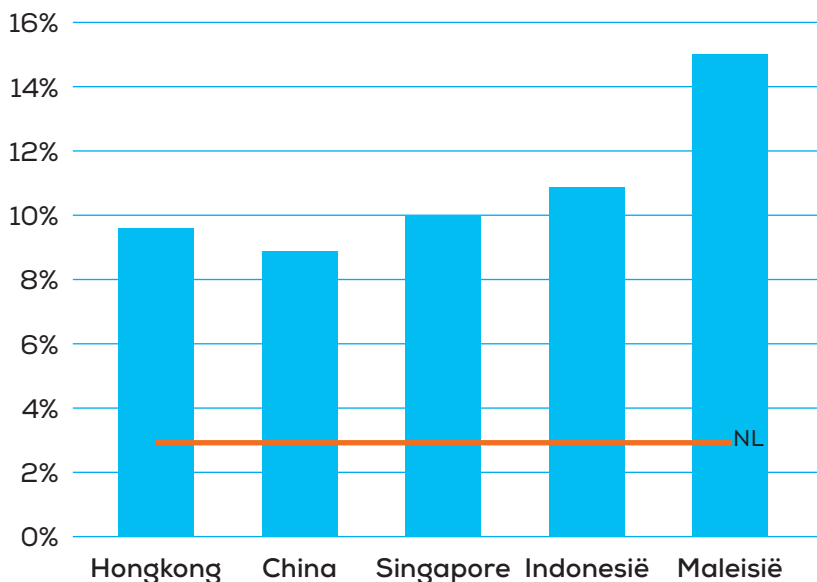
Belangrijk punt van aandacht is de toenemende schadelast door de voortdurend stijgende zorgkosten in het buitenland. Met name in een aantal landen in (Zuid-)Oost Azië nemen de kosten voor medische zorg veel sneller toe dan in Nederland. De verwachting is dat deze trend de komende jaren doorzet.

De schadelast voor de grensoverschrijdende ziektekostenverzekeringen nam in 2017 toe. De ratio tussen premieomzet en schadelast viel juist gunstiger uit dan het voorgaande jaar.

Dit kwam vooral door een verhoging van de premie voor enkele producten per 1 januari 2017, waardoor premie en schadelast - over de gehele ziektekostenportefeuille genomen - beter in balans werden gebracht.

Voor een aantal regio's geldt dat de schaderatio ook na de verhoging van de premies in 2017 te hoog blijft. Om die reden zijn voor de desbetreffende regio's de premies van de OOM Wonen in het Buitenland-verzekering per 1 januari 2018 opnieuw verhoogd.

Stijging medische kosten in 2017



Bron: Willis Towers Watson, 2017
Global Medical Trend Survey Report

Vermogenspositie

OOM Verzekeringen hanteert een solvabiliteitsnorm van 150% van de DNB-norm. Door de goede resultaten in de afgelopen jaren blijft onze vermogenspositie uitstekend.

Volgens Europese regels moeten wij de solvabiliteit berekenen op basis van Solvency II. OOM Schadeverzekering N.V. had per 31 december 2017 een solvabiliteit van 321% (2016: 300%) en OOM Global Care N.V. van 428% (2016: 464%). Dit betekent dat er voldoende vermogen is om ook na eventuele calamiteiten de activiteiten voort te zetten.

De solvabiliteit van OOM Schadeverzekering N.V. nam toe doordat na een wijziging van het kapitaalbeleid minder dividend wordt uitgekeerd. De afname van de solvabiliteit van OOM Global Care N.V. heeft te maken met de wijze waarop deze onder Solvency II wordt berekend; door toegenomen marktrisico's nam het vereiste vermogen in verhouding sneller toe dan het aanwezige vermogen.

Beleggingen

Voor OOM Verzekeringen is het belangrijk dat we met onze beleggingen beperkt risico lopen. Daarom hebben we een defensieve beleggingsstrategie. OOM Verzekeringen belegt vooral in vastrentende waarden en slechts beperkt in aandelen. Op deze manier draagt het beleggingsbeleid bij aan de stabiliteit en continuïteit van OOM Verzekeringen.

OOM Global Care N.V., OOM Schadeverzekering N.V. en Stichting OOM Verzekeringen realiseerden in 2017 een gecombineerd beleggingsrendement van 5,6%. Dat goede beleggingsresultaat was vooral te danken aan het positieve sentiment op de aandelenmarkten.

Wij streven naar een duurzame beleggingsportefeuille met respect voor milieu, sociale omstandigheden en goed ondernemingsbestuur. Onze vermogensbeheerder Aegon Asset Management belegt volgens de richtlijnen van de Principles for Responsible Investment van de Verenigde Naties.



Arjen Korteweg, Financieel directeur

“De markt voor grensoverschrijdende verzekeringen groeit, maar het is niet vanzelfsprekend dat klanten naar ons toe komen. Daarom vinden we het belangrijk continu te investeren in onze producten, mensen en dienstverlening. Dat leidt tot zichtbare resultaten, zoals de nieuwe online aanvraagmodules. Het is goed te constateren dat onze inspanningen opnieuw hebben geleid tot groei van de buitenlandportefeuille. Ook is het hoopgevend dat na jaren van daling de brandportefeuille stabiel is. Belangrijk is dat we de vinger aan de pols houden als het gaat om de snel stijgende ziektekosten in sommige landen, zodat we tijdig maatregelen kunnen nemen als de situatie daarom vraagt.”

Dit houdt onder andere in dat sectoren als kolen, tabak en controversiële wapens zijn uitgesloten, evenals landen waar sprake is van ernstige mensenrechtenschendingen. Wij beleggen dus niet in aandelen of (staats)obligaties van deze bedrijven of landen.

Kijk voor meer informatie op:
aegon.nl/overaegon/verantwoordbeleggen.

Ontwikkelingen

Buitenlandverzekeringen

“Als gespecialiseerde verzekeraar kunnen wij profiteren van de groeiende vraag naar buitenlandverzekeringen.”

De vraag naar grensoverschrijdende verzekeringen groeit. Als gespecialiseerde verzekeraar zijn wij uitstekend gepositioneerd om daarvan te profiteren.

OOM Verzekeringen biedt ziektekosten- en schadeverzekeringen voor mensen die langere tijd in het buitenland verblijven. Onze klanten komen veelal niet meer (of nog niet) in aanmerking voor de basisverzekering. Ook worden onze verzekeringen afgesloten als aanvulling op de basisverzekering bij verblijf in landen waar de medische zorg duur is.

Wéér meer polissen

Al jaren neemt het aantal polissen voor verblijf in het buitenland toe. De meeste lopende polissen zijn voor verblijf in het buitenland met ziektekostendekking. Eind 2017 lag het aantal lopende polissen voor de OOM Tijdelijk in het Buitenland-verzekering en de OOM Wonen in het Buitenland-verzekering opnieuw hoger dan het jaar daarvoor.

In 2017 was opnieuw sprake van een lichte stijging van het aantal polissen voor tijdelijk verblijf in Nederland. Daarmee zet het herstel, dat enkele jaren geleden is ingezet, door. Bij de verzekeringen voor studenten, au pairs en stagiairs bleef het aantal verzekerden min of meer gelijk.

Het verbeteren van de digitale klantervaring is een van de speerpunten van OOM Global Care N.V. In 2017 introduceerden wij de vernieuwde online aanvraagmodules voor de OOM Schengen

Visitor-verzekering en de OOM Voorlopig Verblijf Nederland-verzekering. Daarnaast voegden wij opnieuw functionaliteiten toe aan de online klantenportal Mijn OOM.

Toegevoegde waarde

In steeds meer landen wordt een (verplichte) lokale zorgverzekering ingevoerd. Voor buitenlanders die in deze landen verblijven, zijn de regels vaak ingewikkeld. Zo is lang niet altijd duidelijk wanneer iemand met een buitenlandse nationaliteit onder de lokale regels valt. Ook is er in veel lokale stelsels geen dekking bij tijdelijk verblijf in het buitenland.

Sommige verzekeraars trekken zich terug uit de markt nu de regels voor grensoverschrijdende ziektekostenverzekeringen steeds ingewikkelder worden. Als gespecialiseerde verzekeraar heeft OOM Verzekeringen echter een uitstekende positie om te profiteren van de groeiende vraag naar verzekeringen voor langdurig verblijf in het buitenland.

Met onze kennis en ervaring kunnen we onze klanten toegevoegde waarde bieden. Dat doen we bijvoorbeeld door te informeren over de zorgstelsels in belangrijke bestemmingslanden en door in te spelen op actuele ontwikkelingen. Voorbeelden daarvan zijn de e-mail die verzekerden in de VS ontvingen over Obamacare en de informatie op onze website over de voorgenomen (en inmiddels ingetrokken) afschaffing van de werelddekking op de basisverzekering.

Soepele acceptatie

In 2017 hebben wij de voorwaarden voor acceptatie bij de aanvraag van een ziektekostenverzekering tegen het licht gehouden. Dat heeft geleid tot een versoepeling van het acceptatiebeleid voor klanten met meerdere medische aandoeningen. Ook stellen we voortaan, in overleg met de medisch adviseur, vast of een bepaalde uitsluiting na enige tijd kan worden heroverwogen. Daarmee houden we rekening met de mogelijkheid van genezing van kwalen gedurende de looptijd van de verzekering.



Ontwikkelingen

Brandverzekeringen

“Wij streven ernaar onze producten zo goed mogelijk te laten aansluiten op de wensen van de klant.”



Onze kracht is dat wij brandrisico's verzekeren waarvoor klanten meestal niet bij een gewone verzekeraar terecht kunnen. In deze uitdagende markt zetten wij in op verbetering van de online dienstverlening, uitbreiding van de service aan het intermediair en de ontwikkeling van producten voor specifieke doelgroepen.

OOM Verzekeringen is specialist op het gebied van niet alledaagse (brand)risico's. Vaak gaat het om gebouwen of objecten die gewone verzekeraars niet willen of kunnen verzekeren.

Op de schademarkt is al jaren sprake van toenevende concurrentie en aanhoudende prijsdruk. Een belangrijke trend is schaalvergroting door fusies en overnames, waarvan het samengaan van Delta Lloyd en Nationale Nederlanden (2017) een in het oog springend voorbeeld is. Het bundelen van krachten lijkt vooral een antwoord op de toenemende regeldruk en de problemen die verzekeraars ondervinden om te innoveren.

Schaalvergroting heeft vooralsnog slechts beperkt invloed op het segment van moeilijk verzekerbare risico's waarin OOM Verzekeringen actief is. Wel richten de grote verzekeraars zich in toenemende mate op de schademarkt omdat hier nog groei-mogelijkheden liggen. Daarbij bestaat de kans dat zij ook risico's willen verzekeren waarvoor OOM Verzekeringen producten aanbiedt.

Aantal polissen stabiel

In 2017 bleef het aantal lopende polissen voor moeilijk verzekerbare gebouwen en objecten (OOM Combinatiepolis) min of meer constant. Daarmee is de neergaande trend van de laatste jaren gestuit. De schadelast bij moeilijk verzekerbare risico's is volatiel; een of twee omvangrijke schades kunnen een grote impact hebben op de schadelast. In dat opzicht was 2017 een gunstig jaar.

Wij streven ernaar onze producten zo goed mogelijk te laten aansluiten op de wensen van onze klanten.

Dat heeft de afgelopen jaren geleid tot uitbreiding van het aantal dekkingsopties (2015) en de introductie van de OOM Achtergebleven Woonhuis-verzekering (2014) en de OOM Strandhuisjes-verzekering (2016). Deze productvernieuwing is in beide gevallen succesvol gebleken.

De OOM Strandhuisjes-verzekering voorziet duidelijk in een behoefte. Dit product biedt eigenaars of huurders van strandhuisjes een pakket passende dekkingen. In 2017 nam het aantal lopende polissen toe. Wij verwachten in 2018 vergelijkbare producten voor andere doelgroepen in de markt te zetten.

Digitaal én persoonlijk

In 2017 zijn ook bij de brandverzekeringen verbeteringen gerealiseerd in de online dienstverlening. Dit is met name zichtbaar in de vernieuwing (maart 2017) van de aanvraagmodule voor de OOM Combinatiepolis. Hierdoor is de aanvraag aanzienlijk vereenvoudigd. Daarnaast is gewerkt aan een online portal voor het intermediair, waarmee nu op beperkte schaal wordt proefgedraaid. Het resultaat zal op korte termijn voor alle tussenpersonen zichtbaar worden.

Naast verbetering van de digitale dienstverlening zetten wij in op intensivering van het persoonlijk contact. Sinds enige jaren bezoeken wij daarom geregeld tussenpersonen en (potentiële) eindklanten, zoals eigenaars van strandpaviljoens. Wij zijn van mening dat het intermediair juist in dit marksegment grote toegevoegde waarde kan leveren. Daarnaast spannen we ons in om klanten beter op de hoogte te houden van hun claim en om schades sneller af te handelen.

Wij blijven op het gebied van brandverzekeringen aanvullend op de reguliere markt. Onze kracht is dat wij complete oplossingen bieden voor wie niet bij een gewone verzekeraar terecht kan. Zo kan een café-eigenaar bij ons niet alleen een branddekking afsluiten, maar ook ruiten en terrasmeubilair verzekeren tegen vandalisme. Juist voor klanten die een specifieke combinatie van dekkingen willen, kunnen wij maatwerk leveren.

Vernieuwen

"In deze tijd van digitalisering blijven wij persoonlijk contact met onze klanten heel belangrijk vinden."

Wij streven naar passende verzekeringsoplossingen, persoonlijke service én online gebruikersgemak voor onze klanten. Daarom werken we voortdurend aan het verbeteren van onze dienstverlening.

Het verbeteren van de online service blijft een speerpunt. In 2017 zijn opnieuw stappen gezet om klanten meer gebruikersgemak te bieden. Zo werden de online aanvraag voor zowel de brandverzekeringen als de verzekeringen voor tijdelijk verblijf in Nederland vernieuwd. De nieuwe aanvraag is eenvoudiger in te vullen en geeft beter inzicht in de verschillende dekkingsopties. In 2018 komen ook de andere buitenlandproducten aan de beurt.

In 2017 hebben wij de online klantenportal Mijn OOM vernieuwd. Een belangrijke nieuwe functionaliteit is dat klanten schades voor de aanvullende buitenlandmodules (bijvoorbeeld inboedel) online kunnen declareren. Voor het intermediair is een eigen inlogomgeving gerealiseerd.

Ook kunnen klanten sinds begin 2017 snel en eenvoudig online opzoeken of een bepaalde medische behandeling onder de dekking van de verzekering valt. Wij zien dit als een praktische aanvulling op de polisvoorwaarden en het dekkingsoverzicht.

Verbetering communicatie

We willen duidelijk zijn over wat klanten van ons mogen verwachten. Daarom streven we naar begrijpelijke taal en werken we constant aan het verbeteren van onze communicatie.

In 2017 leidde dat onder andere tot vereenvoudiging van de algemene voorwaarden voor de ziektekostenverzekeringen. Daarnaast werd het taalgebruik in de online aanvraagmodules van een aantal producten toegankelijker gemaakt. Momenteel werken we aan het vereenvoudigen van de e-mail communicatie met klanten en tussenpersonen.

Productvernieuwing

In 2017 voegden we geen nieuwe producten toe aan de productlijn. De in 2016 geïntroduceerde OOM Strandhuisjes-verzekering blijkt te voorzien in

een behoefte. In 2018 verwachten we vergelijkbare producten voor andere doelgroepen in de markt te zetten.

In 2017 wijzigden wij de regio-indeling voor de OOM Wonen in het Buitenland-verzekering. Naast de regio 'Hele wereld' en 'Hele wereld exclusief VS', is een derde regio toegevoegd: 'Hele wereld exclusief VS, China, Hongkong, Indonesië, Maleisië en Singapore'. Door deze wijziging past de premie die verzekerden betalen beter bij de kosten van medische zorg in het land waar zij verblijven.

Dicht(erbij) de klant

In deze tijd van digitalisering blijven wij persoonlijk contact met onze klanten heel belangrijk vinden. Door goed naar hen te luisteren, kunnen wij onze producten en dienstverlening steeds verbeteren. Ons streven 'dichter bij de klant' te zijn komt onder andere tot uiting in de kaartjes die verzekerden van ons ontvangen bij bijvoorbeeld ziekte, ongeval of een sterfgeval in de familie.

We willen daar zijn waar onze klanten zijn. Na een eerdere reis naar de VS bezochten wij in 2017 Curaçao. Het persoonlijke contact in het vestigingsland wordt door verzekerden enorm gewaardeerd. Bovendien krijgen wij een leerzaam inkijkje in de manier waarop de lokale zorg geregeld is en welke obstakels onze verzekerden in de praktijk ondervinden. Recent brachten wij een vergelijkbaar bezoek aan enkele Zuidoost-Aziatische landen.

In 2017 namen wij voor de achtste keer deel aan de EmigratieBeurs in Houten, met ruim 11.000 bezoekers en 165 exposanten hét trefpunt van de emigratiebranche in Nederland. De beurs biedt een uitgelezen kans om in persoonlijk contact te komen met potentiële klanten en het belang van een goede verzekering in het buitenland onder de aandacht te brengen.

Bij bijzondere gebeurtenissen sturen wij onze klanten een persoonlijke attentie, zoals deze knuffel bij de geboorte van een baby.



A woman with blonde hair, wearing a grey hoodie and a red and black life vest, is sitting in a yellow boat. She is looking back over her shoulder at the camera with a slight smile. The boat is on a body of water with a snow-capped mountain in the background. The image is partially obscured by a white curved shape on the left side.

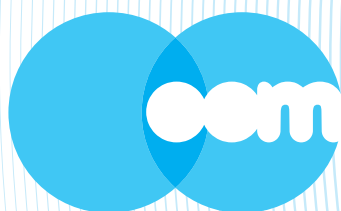
Expertrol

We geven invulling aan onze expertrol als het gaat om grensoverschrijdende verzekeringen en niet alledaagse risico's. Dat doen we onder andere door onze kennis over buitenlandse zorgstelsels te delen op onze online kanalen. Zo helpen we klanten hun weg te vinden in de ingewikkelde wereld van grensoverschrijdende ziektekostenverzekeringen.

In dit verband past ook de verruiming van de dienstverlening door onze alarmcentrale die in 2017 is doorgevoerd. Verzekerden kunnen nu niet meer alleen bij de alarmcentrale terecht in noodsituaties, maar bijvoorbeeld ook als zij willen weten bij welke arts of ziekenhuis in de buurt zij het beste een behandeling kunnen ondergaan.

Het hier gepubliceerde deel van de jaarrekening is niet de volledige jaarrekening van Stichting OOM Verzekeringen. De volledige jaarrekening, inclusief de controleverklaring van de onafhankelijk accountant, is gedeponeerd bij het Handelsregister van de Kamer van Koophandel.

De handelsnaam *OOM Verzekeringen* wordt gebruikt door *OOM Holding N.V.* (KvK Den Haag 27194193), *OOM Global Care N.V.* (AFM 12000623, KvK Den Haag 27111654), *OOM Schadeverzekering N.V.* (AFM 12000624, KvK Den Haag 27155593) en "*O.O.M.*" *Onderlinge Molestverzekering-Maatschappij U.A.* (KvK Den Haag 27117235). Deze ondernemingen zijn statutair gevestigd in Den Haag en houden gezamenlijk kantoor in Rijswijk.



gespecialiseerde
verzekeringen

OOM Verzekeringen

Bezoekadres

Jan Thijssenweg 2
2289 AA Rijswijk

Postadres

Postbus 3036
2280 GA Rijswijk

T	+31 (0)70 353 21 00
E	info@oomverzekeringen.nl
I	www.oomverzekeringen.nl

