

DIENSTVERLENINGSDOCUMENT

Introductie

U overweegt een beroep te doen op de dienstverlening van ons kantoor. In dit document leggen wij u graag uit hoe wij werken en hoe wij worden beloond.

Kerngegevens

De kerngegevens van ons kantoor treft u aan in de bijlage. In deze bijlage, dienstenwijzer genaamd, treft u informatie aan over onder meer de adresgegevens, onze klachtenregeling en het registratienummer waaronder wij staan ingeschreven bij de Autoriteit Financiële Markten (AFM).

Onze gebruikelijke dienstverlening

Elke klant is uniek. Wat wij exact voor u kunnen betekenen hangt af van uw specifieke wensen en omstandigheden. In het algemeen zijn wij onze klanten - op het gebied van verzekeringen en kredieten - als volgt van dienst;

- Wij inventariseren de wensen en mogelijkheden van onze klant;
- Wij adviseren over mogelijke oplossingen waarlangs de klant deze wensen kan realiseren. Hierbij baseren wij ons advies op onze kennis van de producten van een aantal financiële instellingen waarmee wij regelmatig samenwerken. Daarnaast is ook integraal advies mogelijk. In onze advisering zijn wij vrij. Er is met geen enkele bank of verzekeringsmaatschappij een verplichting aangegaan om specifiek hun producten te adviseren of te bemiddelen;
- Wij verzorgen de contacten tussen de klant en de financiële instelling waarbij de klant overweegt een financieel product te kopen;
- Wij begeleiden de klant na aanschaf van het door hem gewenste financiële product voor een periode van 3 jaar. Deze begeleiding bestaat uit het beantwoorden van algemene vragen over het betreffende product. Ook staan wij onze klanten bij wanneer zij veranderingen willen aanbrengen in dit product. Bij verzekeringen kan het gebeuren dat u een beroep moet doen op de verzekering. Bijvoorbeeld ingeval van overlijden. Ook in die situaties proberen wij onze klanten zo goed mogelijk bij te staan in de contacten met de betreffende financiële instelling.

Let op: onze advisering ten aanzien van losse vermogensopbouw beperkt zich tot beleggerverzekeringen, traditionele verzekeringen, bancaire producten en spaarrekeningen. Mogelijk is een andere productsoort voor u ook geschikt. Wij adviseren deze verzekeringen maar van een paar aanbieders. Deze informatie moet u zelf opzoeken. Losse vermogensopbouw wil zeggen niet gekoppeld aan een hypotheek.

Hoe worden wij beloond?

Als kantoor maken wij kosten. Onze inkomsten kunnen bestaan uit een vergoeding van de kosten die wij van financiële instellingen ontvangen waar u met onze begeleiding een financieel product aanschaf. Deze wijze van vergoeding noemen wij 'provisie'. De financiële instelling zal deze kosten bijna altijd verwerken in de prijs van het financiële product.

Een andere mogelijkheid is dat wij met u afspreken dat u onze kosten rechtstreeks betaalt. Deze wijze van vergoeding noemen wij 'declaratie'. In de meeste gevallen zal het tot gevolg hebben dat de prijs van het financiële product dat u aanschaf lager wordt. Bijvoorbeeld doordat de premie of de rente lager wordt. Ook combinaties van deze vergoedingen zijn binnen ons kantoor mogelijk. Aan het begin van onze werkzaamheden zullen wij u, indien u dat wenst, adviseren welk beloningssysteem bij uw situatie past.

U ziet exact wat onze verdiensten zijn

Of wij nu door de financiële instelling beloond worden of door u rechtstreeks, in beide gevallen ziet u exact wat onze beloning is voordat u definitief besluit een financieel product via onze bemiddeling aan te schaffen. Dit inzicht kunnen wij echter pas geven wanneer wij exact weten welk product u uiteindelijk gaat aanschaffen. Op dit moment kunnen wij u wel globaal aangeven wat gemiddeld genomen de kosten van onze dienstverlening zijn.

Aflosvrije hypotheek: ca 0,25% en 1,0% (minimaal ca 25 euro per 10.000, maximaal ca 100 euro per 10.000)

Annuïteitenhypotheek: ca 0,45% en 1,0% (minimaal ca 45 euro per 10.000, maximaal ca 100 euro per 10.000)

Lineaire hypotheek: ca 0,45% en 0,9% (minimaal ca 45 euro per 10.000, maximaal ca 90 euro per 10.000)

Spaarhypotheek: ca 0,45% en 2,45% (minimaal ca 45 euro per 10.000, maximaal ca 245 euro per 10.000)

Levenhypotheek: ca 0,45% en 1,9% (minimaal ca 45 euro per 10.000, maximaal ca 190 euro per 10.000)

Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen: ca 12,5% - 17,5% (het betreft uitsluitend doorlopende provisie)

Woonlastenbeschermers: ca 12,5% - 17,5% (het betreft uitsluitend doorlopende provisie)

Ziektekostenverzekeringen: ca 1% - 5%

Uitvaart: ca 15%-20% (alleen doorlopende provisie) of ca 4% van het verzekerde kapitaal (alleen afsluitprovisie)

Overlijdensrisicoverzekeringen: ca 100% - 160% van de jaarinleg

Levensverzekeringen ca 3% - 4,5% over de premie x duur

Schadeverzekeringen: ca 15% - 25 % van de premie.

Let op: de genoemde percentages zijn gemiddelden. Uw situatie kan hiervan afwijken. Uiteraard informeren wij u tijdig indien die afwijking zich voordoet. Het kan heel goed zijn dat wanneer wij ons verder verdiepen in uw specifieke situatie wij tot de constatering komen dat wij in uw situatie meer of minder tijd moeten investeren om tot een passend advies te komen. Daarom ziet u voordat u definitief besluit om wel of niet ons advies op te volgen exact wat onze kostenvergoeding zal zijn. Op de meeste producten wordt een doorlopende provisie vergoed. Op het bedrag dat ineens wordt uitgekeerd zit een verdienstermijn van minimaal 5 jaar (terugboek risico).

Wanneer wij onze kosten rechtstreeks aan u in rekening zouden brengen, dan doen wij dat op basis vanaf 100 euro per uur oplopend tot 165 euro per uur. Over sommige diensten is btw verschuldigd, wanneer dat het geval is in uw situatie zal dat vooraf kenbaar worden gemaakt. De gemiddelde fee vergoeding bij een hypotheek is minimaal 2.500 euro en maximaal 4.500 euro. Dat hangt af van het aantal uren werk, bij een hypotheek moet u rekening houden met minimaal 25 uur, echter is 35 uur of meer geen uitzondering. U kunt bij de meeste producten ervoor kiezen dat wij onze kosten direct bij u in rekening brengen. Meestal zal hierdoor de premie en/of de rente lager worden. Wanneer u een (netto)product wenst af te nemen zal er een opdrachtbevestiging getekend worden door beide partijen. Hierin staat precies wat we overeenkomen qua werkzaamheden en tegen welke fee en/of uurloon.

Ondertekening

De klant heeft de dienstenwijzer gelezen en begrepen, er is gelegenheid geweest om vragen te stellen en daarna is deze in tweevoud ondertekend. Eén exemplaar is ontvangen voor eigen administratie.

Naam relatie: -----

Datum: -----

Handtekening voor akkoord: -----