

Uw Dienstverleningsdocument model 5, 17 februari 2010

Introductie

U overweegt een beroep te doen op de dienstverlening van ons kantoor. In deze brief leggen wij u graag uit hoe wij werken en hoe wij beloofd worden.

Kerngegevens

De kerngegevens van ons kantoor treft u aan in de bijlage bij deze brief. 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).

Zo werken wij

Elke klant is voor ons uniek. Wat wij exact voor u kunnen betekenen hangt af van uw specifieke wensen en omstandigheden.

Binnen ons kantoor bieden wij de volgende advies- en bemiddelingsdiensten: bemiddeling in combinatie met advisering. Onze advisering is altijd op basis van objectieve analyse.

Wij kunnen u van dienst zijn op het gebied van hypotheek, levensverzekering, schadeverzekering, pensioenen, sparen, financiële planning en consumptief krediet.

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. Wij zijn vrij in onze advisering. Met geen enkele bank of verzekeringsmaatschappij zijn wij een verplichting aangegaan om specifiek de producten van die instelling te adviseren of te bemiddelen;
- Wij verzorgen de contacten tussen de klant en de financiële instelling waarbij deze overweegt een financieel product te kopen.
- Wij begeleiden de klant na aanschaf van het door hem gewenste financiële product. 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.

Hoe worden wij beloofd?

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.

Uw Dienstverleningsdocument model 5, 17 februari 2010

Het is ook mogelijk dat wij met u afspreken dat u onze kosten rechtstreeks betaalt. Deze wijze van vergoeding noemen wij 'uurtarief'. In de meeste gevallen zal het tot gevolg hebben dat de prijs van het financiële product dat u aanschaft lager wordt. Bijvoorbeeld doordat de premie of 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 voor uw situatie passend is.

Beloning uit provisie

Producten	Beloning in percentage
Afsluitprovisie	
Hypotheek	0,5% - 2,25% v.d. hoofdsom
Levensverzekeringen	2 % - 4 % van de totale premie, 1% - 7% v.d. koopsom
Lijfrenteverzekeringen	2 % - 4 % van de totale premie, 1% - 7% v.d. koopsom
Schadeverzekeringen	0 % - 25 % van de jaarpremie
Jaarlijkse doorlopende provisie	
Hypotheek	0,2 % van de hoofdsom 10 jaar
Levensverzekeringen	0,2 % van de totale premie gedurende looptijd v.d. polis
Lijfrenteverzekeringen	0,2 % van de totale premie gedurende looptijd v.d. polis
Schadeverzekeringen	6 % - 25 % van de totale premie gedurende looptijd v.d. polis

Daar wij zijn aangesloten bij een service provider ontvangt deze provider eveneens provisie inkomsten uit deze bemiddeling of een vaste vergoeding. Het percentage/vergoeding ziet u hieronder in het overzicht.

Hypotheek	0,2% van de hoofdsom 10 jaar
Dossiervergoeding	€ 0,- tot € 635,-

Beloning op basis van uurtarief

U betaalt ons een uurtarief van € 85,- exclusief BTW

Om u een indicatie te geven van onze werkzaamheden voor de dienstverlening inzake de door ons gevoerde producten volgt hieronder een indicatie van het gemiddelde uurtarief en het aantal uren bij de diverse producten.

Producten:	Aantal uren
Hypotheek adviestraject	25
Levensverzekering adviestraject	5
Lijfrenteverzekering adviestraject	5
Pensioen adviestraject	8
Arbeidsongeschiktheid	8

Uw Dienstverleningsdocument model 5, 17 februari 2010

Beloning op basis van vast bedrag

Als u liever vooraf precies wilt weten wat u moet betalen, dan kunt u voor deze variant kiezen. Voor advisering, bemiddeling en aanpassingen spreken wij vooraf een vast bedrag af. Deze bedragen zijn dus ongeacht de tijd die wij daaraan besteden.

Verschil in vergoeding tussen ons en banken

Wanneer u ook van een bank een voorstel ontvangt voor uw hypotheek zult u merken dat er een verschil bestaat in de getoonde kosten voor bemiddeling via ons en de kosten die de bank u toont. Voor banken gelden namelijk andere regels rondom het inzichtelijk maken van de beloning dan voor tussenpersonen. Hoe kunt u dan toch een goede vergelijking maken?

Let u daarbij vooral op de uiteindelijke netto maandlasten. Uiteraard geldt dit alleen bij vergelijkbare voorstellen wat betreft de soort hypotheek, het (prognose) kapitaal en de verzekerde risicodekkingen. Lagere kosten dienen tenslotte te resulteren in een lagere maandlast voor u.

Wanneer dat bij een vergelijkbaar voorstel niet het geval is, zijn de kosten dus niet lager maar worden ze alleen niet getoond. Bij onze toelichting hebben we er voor gekozen om u volledige openheid te geven.

Wanneer u twee adviezen op kosten met elkaar wilt vergelijken, is dit een goede methode: zorg ervoor dat de aanbiedingen inhoudelijk met elkaar te vergelijken zijn (zelfde hypotheekbedrag, zelfde opbouwbedrag, zelfde soort hypotheek, zelfde hoogte van de risicodekking, etc.) Kijkt u vervolgens naar de netto maandlasten wanneer een adviseur lagere kosten toont maar geen lagere maandlasten, dan is er sprake van verborgen kosten.

Wanneer u twijfelt of uw andere aanbieding wel echt vergelijkbaar is, kom dan gerust bij ons langs. Wij geven u graag een nadere toelichting.

Bij bovenstaand verhaal hebben wij een hypotheek als voorbeeld genomen. Bedenk u wel dat dit ook voor alle andere producten geldt!

Vragen?

Wij vertrouwen er open u met deze informatie van dienst te zijn. Heeft u nog vragen? Stel ze ons gerust. Wij zijn u graag van dienst!