

DIENSTVERLENINGSDOCUMENT (complexe producten)

Ons kantoor hecht aan een goede voorlichting op het gebied van financiële dienstverlening. Conform de Wet op het Financieel Toezicht bieden wij u voorafgaand aan het sluiten/kopen van een financieel product, naast informatie over dit product, ook een beschrijving van onze dienstverlening en de daarbij behorende kosten. Deze informatie treft u hierna aan.

Belangrijk

Dit dienstverleningsdocument is een puur informatief document en verplicht u niet om bepaalde diensten af te nemen van ons kantoor of om een bepaald financieel product met een financiële instelling (verzekeraar of bank) te sluiten.

Onze dienstverlening

Wij zijn adviseurs en bemiddelaars op het gebied van verzekeringen, bankspaarproducten en pensioenen.

Wij adviseren en bemiddelen, dit betekent dat wij samen met u een overzicht maken van de (financiële) risico's waar u mee te maken heeft en dat wij u adviseren over de (financiële) producten die naar ons oordeel aansluiten bij uw wensen en persoonlijke omstandigheden.

Complexe producten

Indien u ons om advies vraagt over een complex product (zoals levensverzekeringen, lijfrentes en pensioen), dan gaan wij eerst uw klantprofiel opstellen. Dit is wettelijk verplicht en houdt in dat wij u vragen gaan stellen over uw (toekomstige) financiële positie. Daarnaast brengen wij uw kennis, ervaring en uw doelstellingen op financieel gebied in kaart en stellen uw risicobereidheid vast. Op basis van dit klantprofiel geven wij u dan een passend advies over de financiële producten die u naar onze mening nodig heeft en die op de markt door financiële instellingen (verzekeraars of banken) worden aangeboden.

Vervolgens kunnen wij ook voor u bemiddelen bij een financiële aanbieder. Dit houdt in dat wij u begeleiden bij het afsluiten van de geadviseerde producten. In deze zijn wij ongebonden bemiddelaars. Hetgeen betekent dat wij in alle vrijheid en zonder enige contractuele verplichting de producten van aanbieders kunnen selecteren. Wij nemen contact op met meerdere aanbieders van financiële producten en vragen een offerte op. Op basis van de verkregen offertes maken wij een analyse en doen wij u een aanbeveling voor het te kiezen product.

Heeft u een keuze gemaakt en besluit u het gekozen product door onze tussenkomst aan te schaffen dan leggen wij contact met de desbetreffende aanbieder(s) en brengen de financiële overeenkomst(en) tot stand.

Van u verwachten wij dat u ons informeert over gewijzigde omstandigheden (persoonlijk, financieel) die van invloed kunnen zijn op het eerder door ons gegeven advies. Samen met u zullen wij dan mogelijk noodzakelijke aanpassingen bezien.

Informatie over onze beloning

De wetgever verplicht ons de beloning die wij ontvangen voor financiële producten waarmee u vermogen opbouwt aan u te melden. Via dit dienstverleningsdocument informeren wij u voor dergelijke producten over de bandbreedte waarbinnen de minimale en maximale hoogte van de beloning valt.

Beloning op basis van provisie

Ons advies is gratis. Onze beloning is afhankelijk van het type product, het premiebedrag of de koopsom die u betaalt. Als u via ons geen product aanschafft ben u ons niets verschuldigd. Indien er extra diensten aan u worden geleverd waarvoor u rechtstreeks kosten in rekening worden gebracht informeren wij u hierover vooraf.

Om u een algemene indruk te geven hebben wij hieronder, uitgesplitst per product, een overzicht van de laagste en de hoogste provisie die wij ontvangen van de diverse aanbieders.

Productsoort**kosten van onze dienstverlening**

	Afsluitprovisie		Doorlopende provisie
	minimum	maximum	
Beleggingsverzekering	€ 800,00	€ 1.500,00	4 - 5 % van elke betaalde premie
Kapitaalverzekering tegen premiebetaling	€ 2.750,00	€ 3.750,00	4 - 5 % van elke betaalde premie
Kapitaalverzekering tegen koopsom	€ 700,00	€ 7.000,00	
Uitgestelde lijfrente tegen premiebetaling	€ 2.750,00	€ 3.750,00	4 - 5 % van elke betaalde premie
Uitgestelde lijfrente tegen koopsom	€ 700,00	€ 7.000,00	
Direct ingaande lijfrente	€ 500,00	€ 1.500,00	
Bankspaarproduct	geen	geen	0,15 - 0,375 % over saldo
Gegevens voorbeeld: verzekerd kapitaal of koopsom	€100.000,00		

Indien het uiteindelijk provisiebedrag niet valt binnen de door ons opgegeven bandbreedte, dan zullen wij u hier vooraf tijdig op wijzen en de afwijking toelichten.

Zodra duidelijk is welk product u via ons kantoor gaat afsluiten, dus voordat u de offerte definitief ondertekent, kunnen en zullen wij u het exacte bedrag dat wij als provisie voor het advies en de bemiddeling ontvangen aan u bekend maken.

Wij ontvangen bij het afsluiten van premiebetalende financiële producten 70% (2010 60% en vanaf 2011 50%) van de genoemde afsluitprovisie. De resterende provisie ontvangen wij gedurende de looptijd van de overeenkomst (of gedurende de eerste 10 jaar van de looptijd van de overeenkomst).

Indien de overeenkomst tijdens de eerste vijf jaar na de totstandkoming wordt beëindigd, moeten wij een evenredig deel van dit bedrag terugbetalen aan de verzekeraar. Terugbetaling van dit bedrag is niet verplicht in geval van overlijden.

Hoe worden onze medewerkers beloond?

Beloning op basis van een vast salaris

In onze dienstverlening staan de belangen van de klant centraal. Dit vindt onder meer zijn uitwerking in de wijze waarop wij onze medewerkers belonen. De hoogte van de beloning (salaris en andere arbeidsvoorwaarden) van onze medewerkers is niet afhankelijk van de hoeveelheid of de soort financiële product(en) die hij of zij adviseert. Zij ontvangen uitsluitend een vast salaris. Een eventuele verhoging van het vaste salaris is evenmin afhankelijk van de hoeveelheid of de soort geadviseerde financiële producten.