

# Dienstverleningsdocument

## Bijlage: Tarieven complexe producten en hypotheke

### Complexe producten en hypotheke

Vanaf 1 juli 2009 zijn wij als financieel dienstverlener wettelijk verplicht om in geval van advisering over en bemiddeling in complexe producten en hypotheke u in algemene zin te informeren over de dienstverlening die wij aanbieden alsmede de beloning die wij ontvangen voor deze dienstverlening.

Onder complexe producten en hypotheke vallen de volgende financiële producten:

- Levensverzekeringen
- Hypotheke
- Producten voor fiscaal banksparen
- Deelnemingsrechten in beleggingsinstellingen (beleggingsfondsen)

In ons Dienstverleningsdocument (dvd) is uitgebreide informatie opgenomen over onze dienstverlening en onze werkwijze.

In dit document wordt nader ingegaan op het beloningsmodel dat wij hanteren en de hoogte van onze tarieven.

### Dienstverlening

Onze dienstverlening is onderverdeeld in vier onderdelen (oriënteren, adviseren, bemiddelen, aanpassen), die op elkaar aansluiten maar in principe los van elkaar staan. U beslist zelf van welke onderdelen u gebruik wilt maken. U bent op geen enkele wijze aan dit document gebonden.

### **Oriënteren**

Het eerste uur is bedoeld om geheel vrijblijvend te kijken waarvoor u ons heeft benaderd en wat wij voor u kunnen betekenen. U krijgt tijdens het eerste uur van ons algemene informatie, waaronder in ieder geval dit document. Na afloop kunt u beslissen of en hoe u verder gebruik wilt maken van onze diensten.

### **Adviseren**

Na de oriëntatie gaan wij een grondig onderzoek uitvoeren waarbij wij ingaan op uw financiële positie, uw wensen en doelen, uw kennis en ervaring op financieel gebied en uiteraard ook uw risicobereidheid. Aan de hand daarvan stellen wij een klantprofiel op, als basis voor een gedegen en passend advies. Dit advies ontvangt u in schriftelijke vorm. Bovendien willen wij dit graag uitgebreid met u bespreken en toelichten.

### **Bemiddelen**

Wij hebben uitstekende contacten met een groot aantal aanbieders van financiële producten. Als u bij die aanbieders een product wilt aanschaffen kunnen wij dat geheel voor u verzorgen. Voor bemiddeling is een gedegen en passend advies altijd uitgangspunt. Het is immers belangrijk dat u een product aanschaft dat bij uw situatie past. In de meeste gevallen zullen wij het advies hebben opgesteld. Het is ook mogelijk dat wij bemiddelen op basis van een advies dat een andere adviseur heeft opgesteld.

## **Aanpassen**

Wij kunnen u ook van dienst zijn nadat u een product hebt aangeschaft. Dat kan bijvoorbeeld gaan over adviseren en bemiddelen over (eventuele) aanpassing van het product vanwege gewijzigde omstandigheden (echtscheiding, verhuizing, wijzigen van geldlening etc.).

Als u besluit om van onze diensten gebruik te maken vinden wij het belangrijk om de afspraken over diensten en beloning volledig en duidelijk aan u mede te delen. Dat doen wij voordat wij beginnen met de diensten die u hebt gekozen.

## **Onze beloning**

Wij kiezen verschillende vormen van beloning. Een vorm op basis van vast tarief en een beloning door provisie. Ook een combinatie van beide is mogelijk. Hieronder leggen wij uit wat die vormen inhouden.

### **Hypotheek**

#### *Beloning op basis van vast tarief*

Dit bedrag is dus vast ongeacht de tijd die wij daaraan besteden. De hoogte van dit bedrag hangt van af van de hoogte van de hypotheek.

#### *Beloning op basis van provisie*

Bij provisie ontvangen wij een beloning van de aanbieder alleen als u daadwerkelijk een product aanschaft bij de aanbieder van dat product. De provisie wordt meestal verrekend in de prijs van het product. Als u geen product aanschaft hoeft u dus niets te betalen.

#### *Beloning op basis van vast tarief en provisie*

Het is ook mogelijk dat wij door u en de aanbieder beloond worden. Enerzijds is er de provisie, anderzijds wordt door u een (aanvullende) nota betaald.

Dit is bijvoorbeeld van toepassing op een verhoging van een hypotheek.

Van de provisies op hypotheek wordt 70% ineens uitgekeerd. De overige 30% is doorlopend voor de rest van de looptijd.

### **Levensverzekeringen, banksparen, fiscale bankspaarrekeningen**

De vergoeding die wij van banken of verzekeraars ontvangen voor onze dienstverlening met betrekking tot levensverzekeringen, fiscale bankspaarrekeningen voldoet aan de volgende eisen:

- De vergoeding komt de kwaliteit van onze dienstverlening aan u ten goede.
- De vergoeding doet geen afbreuk aan onze verplichting om ons in te zetten voor uw belangen op financieel gebied.
- De vergoeding die wij ontvangen is voor u transparant.

#### *Beloning op basis van provisie*

Wij ontvangen van de financiële instellingen waar uw financieel product is afgesloten een provisie die onderdeel vormt van de prijs van het product. Bij levensverzekeringen is dat de premie. In de door u betaalde premie zit de vergoeding voor onze dienstverlening, tenzij u vooraf andere afspraken met ons hebt gemaakt.

De hoogte van de vergoeding die wij van de financiële instelling uiteindelijk ontvangen is een vast percentage van het verzekerd kapitaal en verschilt over het algemeen per product en per financiële instelling.

Ook de looptijd van het product, alsmede het feit of u premie gedurende de looptijd van het product betaald of ineens bij het afsluiten (koopsom) heeft invloed op de hoogte van onze vergoeding die wij ontvangen.

De daadwerkelijke hoogte van de provisie is afhankelijk van het financiële product dat u afsluit en van de aanbieder. Wij informeren u, uiterlijk voor het afsluiten van het financiële product, schriftelijk over het exacte nominale bedrag van de provisie.

#### *Beloning op basis van vast tarief*

U kunt ook kiezen om onze dienstverlening te betalen op basis van declaratie. U betaald ons dan rechtstreeks voor onze dienstverlening. Met u wordt dan vooraf een tarief afgesproken. De hoogte van dit tarief is niet afhankelijk van het financiële product dat u via onze bemiddeling afsluit en het aantal uren dat wij nodig hebben. Een indicatie van de hoogte van het vaste tarief per productcategorie vindt u in de bijlage.

#### *Vergoeding op basis van vast tarief en provisie*

U kunt er ook voor kiezen om ons te betalen via een combinatie van provisie en declaratie, al dan niet met onderlinge verrekening.

De genoemde tarieven zijn vrij van BTW voor zover de dienstverlening leidt tot de totstandkoming van een of meerdere financiële producten (bemiddeling). Indien dit niet het geval is, brengen wij BTW in rekening over onze advieskosten.

In geval van bemiddeling bij de totstandkoming van bancaire producten (Lijfrentenieren / Lijfrente Opbouw) via de Regio Bank, ontvangen wij naast het vaste tarief provisie van de aanbieder. In de bijlage is de hoogte van de provisie voor deze bancaire producten vermeld. Er is een minimum- en maximumpercentage vermeld.

Uiteraard wordt vooraf aan onze dienstverlening met u de wijze en hoogte van de beloning besproken. U weet vooraf dus precies waaraan u toe bent.

De provisies verschillen zowel per aanbieder als ook per product. Om u een algemene indruk te geven, hebben wij in de bijlage, uitgesplitst per product, een overzicht gegeven van de laagste en de hoogste provisie die wij ontvangen van de verschillende aanbieders.

*Voor meer algemene informatie over ons kantoor, verwijzen wij u graag door naar de dienstenwijzer op onze website. Hierin vindt u informatie over onder andere de klachtenprocedure, lidmaatschappen en registraties en inschrijvingsnummer Kamer van Koophandel en de AFM.*

# Bijlage Dienstverleningsdocument

## Tarieven complexe producten en hypotheek

### Indicatie van het aantal uur

<b>Productcategorie</b>	<b>Aantal uren</b>
Vermogensopbouw	5-10 uur
Beleggingsverzekering	10-15 uur
Levensverzekering	10-15 uur
Lijfrente	10-15 uur
Bankspaarproduct	5-10 uur
Hypotheek	15-25 uur

### Vergoeding op basis van vast tarief

<b>Productcategorie</b>	<b>Tarieven van onze dienstverlening</b>
Vermogensopbouw	Minimum € 500,- / Maximum € 1.000,-
Beleggingsverzekering	Minimum € 500,- / Maximum € 1.000,-
Levensverzekering	Minimum € 450,- / Maximum € 950,-
Lijfrente	Minimum € 500,- / Maximum € 950,-
Bankspaarproduct	Minimum € 500,- / Maximum € 950,-

### Vergoeding op basis van vast tarief en provisie

<b>Hypotheekvorm</b>	<b>Provisie laag</b>	<b>Provisie hoog</b>
Aflossingsvrije hypotheek	0,75% van het hypotheekbedrag	1% van hypotheekbedrag
Annuitaire hypotheek	0,75% van het hypotheekbedrag	1% van hypotheekbedrag
Lineaire hypotheek	0,75% van het hypotheekbedrag	1% van hypotheekbedrag
Spaarhypotheek	0,75% van het hypotheekbedrag	2% van hypotheekbedrag
Spaarrekeninghypotheek	0,75% van het hypotheekbedrag	2% van hypotheekbedrag
Beleggingshypotheek	0,75% van het hypotheekbedrag	2% van hypotheekbedrag
Kapitaalverzekering	Minimaal 6% van de premie	Maximaal 12% van de premie
Beleggingsverzekering	Minimaal 6% van de premie	Maximaal 12% van de premie
Risicoverzekering	Minimaal 6% van de premie	Maximaal 12% van de premie
Arbeidsongeschiktheid	Minimaal 15% van de premie	Maximaal 20% van de premie
Inkomensverzekeringen	Minimaal 15% van de premie	Maximaal 20% van de premie
Fiscaal Banksparen	% uitstaand saldo 0,20%	% uitstaand saldo 0,30%

- Een verhoging van de hypotheek tot € 50.000,- kost € 750,-
- Een verhoging van een hypotheek tot € 100.000,- kost € 500,-.

Deze tarieven zijn exclusief de provisie die wij ontvangen van de aanbieder.

Wanneer er een hypotheek omgezet dient te worden, bijvoorbeeld bij een echtscheiding, dan zijn de kosten eenmalig € 1.250,- Er wordt dan geen provisie meer door de verzekeraar aan ons doorbetaald.

Bij nieuwe hypotheeken vanaf € 100.000,- betaald u geen fee. Er wordt dan afsluitprovisie in rekening gebracht door de aanbieder.