

Dienstverleningsdocument

Adviesgroep Van der Roest

1 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 beloofd worden als het gaat om complexe advisering en/of bemiddeling.

2 Kerngegevens:

De kerngegevens van ons kantoor treft u separaat aan in onze dienstenwijzer.

Hierin vindt u informatie over onder meer de adresgegevens, onze klachtenregeling en het registratienummer waaronder wij staan ingeschreven bij de Autoriteit Financiële Markten (AFM).

3 Onze gebruikelijke dienstverlening:

Elke klant is voor ons 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. 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 bij het adviestraject en/of tijdens en na aanschaf van het door de klant gewenste financiële product.

4 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 aanschaft. Deze wijze van vergoeding noemen wij 'provisie'. De financiële instelling zal deze kosten bijna altijd verwerken in de prijs van het financiële product.

Het is ook mogelijk 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 aanschaft lager wordt, dan wel de netto opbrengst hoger. Bijvoorbeeld doordat de premie of rente lager wordt.

Bij start van onze werkzaamheden zullen wij u informeren over ons beloningssysteem.

5 U ziet exact wat onze kosten zijn:

Of wij nu door de financiële instelling beloofd worden of door u rechtstreeks, in beide gevallen ziet u exact wat onze beloning is voordat u definitief besluit ons de opdracht tot dienstverlening te geven. Dit inzicht kunnen wij echter pas geven wanneer wij exact weten van welke advisering en/of bemiddeling u gebruik gaat maken. Op dit moment kunnen wij u wel globaal aangeven wat gemiddeld genomen de kosten van onze dienstverlening zijn. Onderstaand ziet u als voorbeeld een aantal diensten. Onze dienstverlening bestaat uit advies en/of bemiddeling.

De onderstaande informatie is bestemd en bedoeld om u in een zo vroeg mogelijk stadium inzicht te verschaffen in de tarieven van onze dienstverlening. Dit overzicht is niet bedoeld als een onherroepelijk aanbod.

6 Vergoeding op basis van declaratie:

6.1 Vergoeding per uur

Ons uurtarief is als volgt:
- financieel adviseur € 130,-

6.2 Vast tarief

Productcategorie	Tarieven van onze dienstverlening
Hypotheek particulier	
- oversluiten hypotheek	€ 2.000,-
- bij aankoop woning	€ 2.500,-
- een tweede hypotheek	€ 750,-
Hypotheek ondernemer	€ 3.500,-
Overige complexe producten *	
- kapitaal tot € 300.000,-	1,0%
- kapitaal tot € 400.000,-	0,9%
- kapitaal tot € 500.000,-	0,8%

* Een complex financieel product is vaak een combinatie van soorten producten. Soorten producten zijn bijvoorbeeld beleggen, sparen, verzekeren en lenen.

6.3 Vergoeding op basis van provisie

In geval van beloning op basis van provisie wordt door de financiële instelling een vergoeding aan ons betaald (genoemd: provisie). De vergoeding die wij ontvangen wordt door de financiële instelling doorberekend in de kostprijs van het door u gekozen product. Voor het tot stand komen van een product waarbij de beloning plaatsvindt op basis van provisie zullen wij u vooraf informeren over de hoogte daarvan.

De hoogte van de provisie die wij van de financiële instelling ontvangen is een vast percentage van het verzekerd bedrag, het uitstaande kapitaal of het geleende hypotheekbedrag 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 betaalt of in eens bij het afsluiten (koopsom) heeft invloed op de hoogte van onze vergoeding die wij van de financiële instelling ontvangen.

Bij het aanbieden van onze dienst leggen wij de nadruk op realistische beloning voor de geleverde dienst. Hierdoor zullen wij primair onze dienstverlening op basis van de vaste beloningstructuur, als beschreven onder punt 6.1 en 6.2, aanbieden. Indien de klant naast onze onafhankelijke advisering ook gebruik wenst te maken van de bemiddeling zullen wij de verdiensten op basis van zowel declaratie als provisie inzichtelijk maken. Hierdoor kan de klant de voor hem/haar meest passende oplossing kiezen.

7 Afwijkingen van het gemiddelde:

Zoals aangegeven geeft de bovenstaande informatie een gemiddeld beeld van onze werkzaamheden. 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.

8 Vragen?

Wij hopen u met deze informatie van dienst te zijn. Heeft u nog vragen? Stel ze ons gerust.