

Dienstverleningsdocument Boutkan Assurantiën b.v.

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.

Kerngegevens

De kerngegevens van ons kantoor treft u aan in onze bijgaande dienstenwijzer. In deze dienstenwijzer treft u de informatie aan over onder meer onze adresgegevens, lidmaatschappen en registraties, onze klachtenregeling en andere belangrijke informatie.

Onze gebruikelijke dienstverlening samengevat in vijf stappen

Elke klant is voor ons uniek. Wat wij exact voor u kunnen betekenen hangt af van uw specifieke wensen en omstandigheden. In het algemeen zullen wij de volgende stappen doorlopen:

▪ Stap 1: Inventariseren

Indien u ons om advies vraagt over een complex product, dan gaan wij eerst samen met u uitgebreid uw persoonlijke situatie in kaart brengen en 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. Samen met u maken wij een overzicht van de financiële risico's waar u mee te maken heeft. Daarbij bespreken wij uw wensen ten aanzien van bijvoorbeeld de hypotheek, levensverzekering of andere financiële producten. Maar ook gaan wij in dit gedeelte van het adviesgesprek na waar uw prioriteiten liggen indien bepaalde keuzen rondom financiële producten moeten worden gemaakt.

▪ Stap 2: Analyseren

Nadat wij ons een goed beeld hebben gevormd van uw wensen en situatie, nu en in de toekomst, gaan wij deze gegevens analyseren. Op het overzicht van uw financiële risico's vermelden wij of u het risico wilt lopen en zo ja, of u het risico wel kan lopen. Indien duidelijk is dat u maatregelen moet treffen ten aanzien van uw financiële risico's, dan maken wij aan de hand van alle geïnventariseerde gegevens een eerste selectie van bijvoorbeeld mogelijke vormen van hypothecaire geldleningen, levensverzekeringen en andere financiële producten die passen bij uw situatie. In deze fase lichten wij de verschillende mogelijkheden toe en geven aan wat naar ons oordeel de voor- en nadelen van de mogelijkheden zijn.

▪ Stap 3: Adviseren

Op basis van de inventarisatie en analyse komen wij uiteindelijk tot een concreet passend advies over de (vorm van) financiële producten die u naar onze mening, in verband met de financiële risico's, nodig heeft en die passen bij uw wensen en mogelijkheden. Tevens geven wij aan door welke bank of verzekeraar het product wordt aangeboden en tegen welke condities.

▪ Stap 4: Bemiddelen

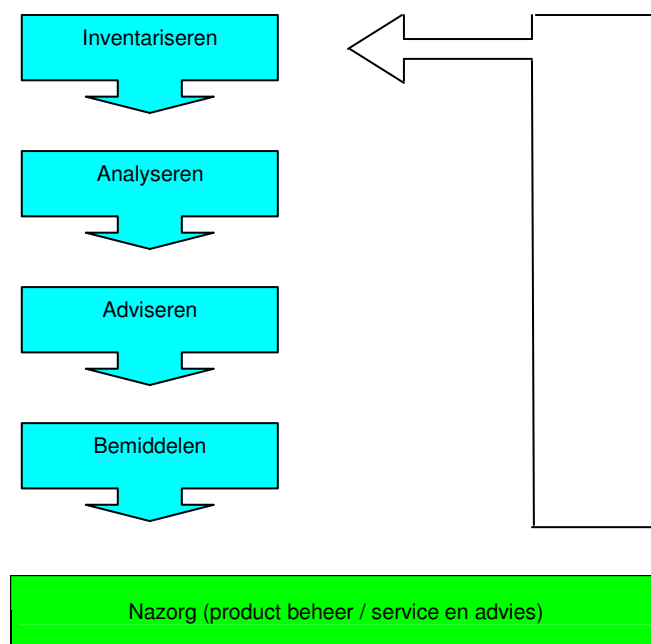
Indien u dat wenst kunnen wij namens u alle contacten met de bank of verzekeraar verzorgen en de financiële overeenkomst(en) tot stand brengen. Dit met het doel dat de door ons geadviseerde constructie op correcte wijze ook door de bank of verzekeringsmaatschappij wordt uitgevoerd.

▪ **Stap 5: Nazorg**

Tijdens de looptijd van de financiële overeenkomst(en) houden wij u op de hoogte van wezenlijke wijzigingen in de door u afgesloten producten. Indien u dat wenst kunnen wij, nadat de overeenkomst is afgesloten, u blijven ondersteunen. U kunt met al uw vragen over uw hypotheek en andere (gesloten) financiële producten bij ons terecht. Maar ook zullen wij periodiek controleren of de financiële producten blijven passen bij uw situatie.

Deze situatie kan immers in de loop der tijden anders worden dan wij thans kunnen voorzien.

Schematisch weergegeven



Hoe worden wij beloond?

Om onze diensten te kunnen verlenen maken wij bedrijfskosten. Denkt u maar aan salarissen, kosten van huisvesting, opleidingen en vergunningen. De hoogte van onze beloning is sterk afhankelijk van de complexiteit en duur van de werkzaamheden. Deze kosten worden op verschillende wijzen vergoed.

▪ **Provisie**

Onze inkomsten kunnen bestaan uit een vergoeding van de kosten die wij van de banken of verzekeraars ontvangen waar u met onze begeleiding een product aanschaft. Deze wijze van vergoeding noemen wij *provisie*. De bank of verzekeraar zal deze kosten bijna altijd verwerken in de prijs van het product.

▪ **Declaratie**

Het is ook mogelijk dat wij met u afspreken dat u onze kosten rechtstreeks betaald. Deze wijze van vergoeding noemen wij *declaratie*. In bepaalde gevallen kan dit tot gevolg hebben dat de prijs van het product dat u aanschaft lager wordt. Bijvoorbeeld doordat de premie of rente lager wordt.

Een declaratie kan een vast tarief zijn of op basis van nacalculatie (uren x uurtarief).

▪ **Combinatie**

Ook een combinatie van de hiervoor genoemde vergoedingen zijn binnen ons kantoor mogelijk.

De keuze van het beloningssysteem is mede afhankelijk van de uiteindelijke productoplossing die voor u het meest gunstig is. Wij gaan dus voor u op zoek naar het beste product in combinatie met het meest passende beloningssysteem in uw gegeven situatie en informeren u in ons advies over de exacte hoogte van de beloning.

Hoe worden onze medewerkers beloond?

In onze dienstverlening staan de belangen van onze klanten 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

U ziet exact wat de kosten zijn bij definitieve afname van het product

Of wij nu door de bank of verzekeraar beloond worden of door u rechtstreeks, in beide gevallen ziet u exact wat onze beloning is voordat u definitief besluit een product via onze bemiddeling aan te schaffen. Dit inzicht kunnen wij echter pas geven wanneer wij exact weten welk product u uiteindelijk gaat aanschaffen.

Globaal inzicht vooraf

Op dit moment kunnen wij u dus niet exact aangeven hoe hoog de kosten voor onze dienstverlening zal zijn. Wel kunnen wij u globaal aangeven wat gemiddeld genomen de kosten van onze dienstverlening zal zijn.

Op de laatste pagina's treft u een tabel van de globale kosten.

Hoe leest u deze tabel?

- Kolom 1: Een aantal veel voorkomende producten waarover wij regelmatig adviseren
- Kolom 2: Welke diensten kunnen wij u leveren bij het eerder genoemde product
- Kolom 3: Hoeveelheid producten van genoemd aantal aanbieders (banken en verzekeraars) die wij gebruikelijk analyseren
- Kolom 4: Hoeveel tijd investeren wij gemiddeld. Uiteraard informeren wij u tijdig indien er zich afwijkingen voordoen.
- Kolom 5: De gemiddelde vergoeding door banken of verzekeraars (provisie in percentages).
- Kolom 6: De gemiddelde vergoeding voor onze dienstverlening in euro's wanneer wij bij u declareren.

Afwijkingen van het gemiddelde

Zoals aangegeven geeft de tabel zoals hierna weergegeven 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.

Vragen?

Wij hopen u met deze informatie van dienst te zijn. Wanneer u vragen heeft, stel ze ons gerust.

Overzicht van de globale kosten

<i>Product</i>	<i>Aard van onze dienst</i>	<i>Reikwijdte (gemiddeld)</i>	<i>Indicatie aantal uren</i>	<i>Vergoeding uitsluitend via aanbieder</i>	<i>Vergoeding uitsluitend via cliënt</i>
Verzekeringen					
Uitvaartverzekeringen	advisering bemiddeling nazorg	3 producten van 4 aanbieders	minimaal 2 uren maximaal 10 uren	minimaal 10% maximaal 20% van de premie	minimaal € 150 maximaal € 1.000
Woonlastenverzekeringen	advisering bemiddeling nazorg	3 producten van 4 aanbieders	minimaal 5 uren maximaal 10 uren	minimaal 10% maximaal 20% van de premie	minimaal € 400 maximaal € 1.000
Schadeverzekeringen	advisering bemiddeling nazorg	3 producten van 25 aanbieders	minimaal 2 uren maximaal 15 uren	minimaal 10% maximaal 27,5% van de premie	n.v.t.
Zorgverzekeringen	advisering bemiddeling nazorg	3 producten van 10 aanbieders	minimaal 2 uren maximaal 15 uren	minimaal 2% maximaal 5% van de premie	n.v.t.
Hypotheek					
Hypotheek incl. bijproducten - Aankoop woning - Oversluiten - Meeverhuizen	advisering bemiddeling nazorg	5 producten van 20 aanbieders	minimaal 20 uren maximaal 45 uren	minimaal 0,42% maximaal 1,8% van het hypotheekbedrag	minimaal € 1.700 maximaal € 4.500
2 ^e hypotheek / verhoging - Bestaande klant	advisering bemiddeling nazorg	5 producten van 20 aanbieders	minimaal 8 uren maximaal 20 uren	minimaal 0,42% maximaal 1,80% van het hypotheekbedrag	minimaal € 650 maximaal € 2.000
2 ^e hypotheek / verhoging - Nieuwe klant	advisering bemiddeling nazorg	5 producten van 20 aanbieders	minimaal 10 uren maximaal 25 uren	minimaal 0,42% maximaal 1,80% van het hypotheekbedrag	minimaal € 850 maximaal € 2.500
Hypotheek aanpassing bij echtscheiding of ontbinding samenleving	advisering bemiddeling nazorg	n.v.t.	minimaal 8 uren maximaal 25 uren	n.v.t.	minimaal € 650 maximaal € 2.500

Overzicht van de globale kosten

<i>Product</i>	<i>Aard van onze dienst</i>	<i>Reikwijdte (gemiddeld)</i>	<i>Indicatie aantal uren</i>	<i>Vergoeding uitsluitend via aanbieder</i>	<i>Vergoeding uitsluitend via cliënt</i>
Financieringen					
Consumptief krediet	advisering bemiddeling nazorg	3 producten van 5 aanbieders	minimaal 5 uren maximaal 10 uren	minimaal 0,2% maximaal 2,5% van het kredietsaldo	Wettelijk is alleen doorlopende provisie toegestaan
Vermogensopbouw					
Oudedagsvoorziening	advisering bemiddeling nazorg	3 producten van 10 aanbieders	minimaal 10 uren maximaal 15 uren	minimaal 1% maximaal 10% van de premie	minimaal € 850 maximaal € 1.500
Fiscaal gefaciliteerde bankspaarproducten	advisering bemiddeling nazorg	3 producten van 4 aanbieders	minimaal 5 uren maximaal 15 uren	minimaal 0,1% maximaal 0,3% van het ingelegd saldo	minimaal € 400 maximaal € 1.500
Spaarverzekering	advisering bemiddeling nazorg	3 producten van 10 aanbieders	minimaal 10 uren maximaal 15 uren	minimaal 1% maximaal 10% van de premie	minimaal € 850 maximaal € 1.500
Beleggingsverzekering	advisering bemiddeling nazorg	3 producten van 10 aanbieders	minimaal 10 uren maximaal 15 uren	minimaal 1% maximaal 10% van de premie	minimaal € 850 maximaal € 1.500
Beleggen via een bank of vermogensbeheerder	advisering bemiddeling nazorg	3 producten van 4 aanbieders	minimaal 5 uren maximaal 15 uren	minimaal 0,1% maximaal 0,3% van het ingelegd saldo	minimaal € 400 maximaal € 1.500

Overzicht van de globale kosten

<i>Product</i>	<i>Aard van onze dienst</i>	<i>Reikwijdte (gemiddeld)</i>	<i>Indicatie aantal uren</i>	<i>Vergoeding uitsluitend via aanbieder</i>	<i>Vergoeding uitsluitend via cliënt</i>
Analyses					
Analyse pensioen- en nabestaandenvoorzieningen	advisering nazorg	n.v.t.	minimaal 8 uren maximaal 15 uren	n.v.t.	minimaal € 700 maximaal € 1.500
Analyse werkloosheid- en arbeidsongeschiktheidsvoorzieningen	advisering nazorg	n.v.t.	minimaal 5 uren maximaal 15 uren	n.v.t.	minimaal € 450 maximaal € 1.500
Combinatie van de 2 bovengenoemden	advisering nazorg	n.v.t.	minimaal 10 uren maximaal 20 uren	n.v.t.	minimaal € 850 maximaal € 2.000
Uurtarieven bij uur-facturatie					
Senior adviseur	€ 120,00	} inclusief 19% BTW			
Adviseur	€ 105,00				
Binnendienst medewerker	€ 85,00				