

DIENSTVERLENINGSDOCUMENT

- VERSIE 1 JANUARI 2010 -



Inleiding

U oriënteert zich op de mogelijkheden van een (hypothecaire) geldlening, een spaarplan, een levensverzekering (met of zonder pensioen clausule) of enig ander verzekeringsproduct. Ons kantoor kan u hierbij ondersteuning verlenen. Onze dienstverlening kan bestaan uit enkel advies. Maar ook kunnen wij u ondersteunen in de contacten met de (financiële) instelling bij wie u de geldlening, het spaar- en/of verzekeringsproduct aanvraagt.

In dit document informeren wij u over de wijze waarop wij in het algemeen onze werkzaamheden uitvoeren. Uiteraard kan de werkwijze worden aangepast indien u specifieke wensen heeft.

Onze dienstverlening samengevat in vijf stappen

U heeft een grote keuze uit hypothecaire geldleningen, spaar- en verzekeringsproducten. Elke vorm heeft bepaalde voor- en nadelen. Voor u is het zeer belangrijk dat u die vorm kiest die nu, maar ook in de toekomst past bij uw specifieke situatie. Het is belangrijk dat u beseft dat een aanzienlijk deel van uw besteedbaar inkomen zal worden besteed bij het afsluiten van uw hypothecaire geldlening. Maar ook dat het hier gaat om een overeenkomst die soms voor tientallen jaren wordt aangenomen.

De inkomenslast bij een spaarproduct is in de meest voorkomende gevallen minder groot, maar ook hier betreft het weer een product wat drukt op uw inkomen en wat voor langere tijd en soms ook tientallen jaren aan wordt gegaan, afhankelijk van de vorm en uw doelstelling.

Ook voor andere (levens)verzekeringsproducten is premie verschuldigd, sommige premies zijn hoog, sommige relatief laag, maar de impact kan des te groter zijn als het product niet bij uw situatie blijkt te passen op het moment dat u het nodig heeft.

Onze taak is u te helpen die hypotheek, spaar en/of verzekeringsvorm te kiezen die goed aansluit bij uw individuele situatie. Om u daarin te kunnen adviseren, volgen wij standaard een procedure die bestaat uit vijf stappen:

Stap 1, inventariseren

Wij beginnen ons advies met uitgebreid uw persoonlijke situatie in kaart te brengen. Daarbij bespreken wij bijvoorbeeld uw wensen ten aanzien van het product en uw (financiële) situatie. Maar ook gaan wij in dit gedeelte van het adviesgesprek na waar uw prioriteiten liggen indien bepaalde keuzen 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. Aan de hand van deze gegevens maken wij een eerste selectie van mogelijke vormen van 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, advies

Op basis van de inventarisatie en analyse komen wij uiteindelijk tot een concreet advies. In dit advies geven wij exact aan welke product en in welke vorm, bij welke instelling en tegen welke condities naar ons oordeel goed past bij uw wensen en mogelijkheden.

Stap 4, bemiddeling

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

Stap 5, nazorg

Indien u dat wenst kunnen wij, nadat het product is afgesloten, u blijven ondersteunen. U kunt met al uw vragen over uw product bij ons terecht. Maar ook zullen wij periodiek controleren of dit product blijft passen bij uw situatie. Deze situatie kan immers in de loop der tijden anders worden dan wij thans kunnen voorzien.

Tijdbesteding

Om u goed te kunnen adviseren, moeten wij de nodige tijd investeren. De exacte hoeveelheid tijd hangt sterk af van uw persoonlijke situatie, maar ook van de vorm die u uiteindelijk kiest.

Wij hebben voor u een voorbeeld gemaakt waaruit deze verschillen blijken. Op het volgende blad ziet u een tabel met hypotheekvormen. In deze tabel hebben wij per hypotheekvorm aangegeven wat de gemiddelde tijdbesteding is die wij bij een hypotheek van €250.000 besteden. Tevens treft u aan wat gemiddeld de beloning is die wij voor deze werkzaamheden ontvangen.

Daarna ziet u ter informatie een overzicht waar deze uren gemiddeld aan besteed worden en een overzicht van de verschillende beloningsvormen waar u uit kunt kiezen.

Hypotheekvorm	Tijdsbesteding	Minimale Inkomsten	Maximale inkomsten
Aflossingsvrije hypotheek	7 tot 9 uur	€ 1.000,-	€ 1.000,-
Spaarhypotheek	15 tot 20 uur	€ 1.500,-	€ 2.500,-
Beleggingshypotheek	15 tot 20 uur	€ 1.500,-	€ 2.500,-
Hypotheek met spaarproduct	15 tot 20 uur	€ 1.500,-	€ 2.500,-

Onderstaande is een opsomming van de gemiddelde werkzaamheden voor een gemiddeld standaard hypotheekdossier. Specifieke handelingen zijn hierin niet opgenomen. Hierbij kunt u denken aan een bouwdepot, declaraties bij nieuwbouw, onderhandelingen met geldverstrekkers i.v.m. BKR-noteringen, *hypotheekadvies voor ondernemers of bijvoorbeeld partners met een verschillende fiscale achtergrond door scheiding*. Tevens is in deze opsomming geen rekening gehouden met algemene uren, zoals opleidingen, bijhouden vakliteratuur, permanente educatie en productinformatiebijeenkomsten.

Bestede tijd in minuten standaard:

Afspraak maken en voorbereiden	15
Klantinventarisatie conform Wet Financieel Toezicht (WFT)	90
Opstellen klantprofiel conform WFT	45
Casus uitwerken en 1^e berekeningen maken	
- o.a. toetsing maximale hypotheek conform Contactorgaan Hypothecair Financiers normen	20
- eventueel motiveren overschrijding CHF-norm	20
- onderzoeken mogelijkheid Nationale Hypotheek Garantie	10
- onderzoeken mogelijkheid koopsubsidie	10
- bepalen wenselijkheid AO verzekering	10
- bepalen wenselijkheid WW verzekering	10
- bepalen noodzaak overbruggingsfinanciering	10
- vergelijkende berekeningen verschillende constructies	60
Vergelijken productvoorwaarden en rentestanden	60
Vergelijken en berekenen overlijdensrisicoverzekering	30
Uitwerken berekeningen en opstellen rapportage	20
Afspraak voor presentatie en bespreking rapportage	90
Aanpassen berekeningen en uitbrengen definitief advies	45
Definitief advies verwerken tot offerte aanvraag	25
Praktische dossierbegeleiding	
- koopakte doornemen	15
- ontbindende voorwaarden bewaken	10
- passeerdatum bewaken	10
- medisch akkoord overlijdensrisicoverzekering begeleiden	15
- bankgarantie regelen	25
- overbruggingsfinanciering regelen (indien van toepassing)	20
- taxatierapport aanvragen en begeleiden	15
- notarisvoorbereiding	10
- werkgeversverklaringen (laten) opvragen	05
Offerte bespreken met klant en ondertekening	100
- inclusief invullen aanvraagformulieren	
- eventuele aanvullende dekkingen (verzekeringen voor overlijden, arbeidsongeschiktheid)	
Verzamelen en completeren benodigde stukken zoals:	20
- salarisstroken, identiteitsvaststelling, enz.	
Voortgangscontacten banken en verzekeraars onderhouden	25
Controle hypotheekakte en -afrekening	15
Controle polissen	10
Controle totale dossier door collega (vier ogen principe) op WFT criteria	60
Dossierbeheer gedurende 10 jaar (bijhouden rentevastperiode, wijzigingen)	150
Totaal in uren	18

In de situatie dat u zelfstandig ondernemer bent, komen er gemiddeld 5 uur extra bij in verband met het opvragen en beoordelen van jaarcijfers en aanvullende stukken.

Beloning

Voor hypotheek:

Indien naar aanleiding van onze dienstverlening een hypotheekovereenkomst tot stand komt tussen u en enige financiële instelling, ontvangen wij van de betreffende financiële instelling voor onze dienstverlening een provisie. Deze provisie is verdisconteerd in de premie die door de financiële instelling aan u in rekening wordt gebracht. U krijgt voorafgaand aan het afsluiten van de hypotheek exact inzage in de hoogte van deze provisie.

Voor het overige worden aan u voor de dienstverlening ter zake het hypotheekadvies en de daaraan gerelateerde bemiddeling door ons kantoor geen kosten in rekening gebracht. Externe kosten, zoals kosten van een eventueel benodigd taxatierapport, notariskosten, bouwkundige keuring e.d., zijn voor uw eigen rekening.

Voorbeeld te ontvangen provisie van de aanbieder:

- Man 01-01-1980
- Vrouw 01-01-1982
- Hypotheek € 150.000,-
- Aflossing op einddatum of bij eerder overlijden €100.000,- (behalve bij de aflossingsvrije hypotheek)
- Looptijd 30 jaar

Hypotheekvorm	Minimaal	Maximaal
Aflossingsvrije hypotheek	€ 375,-	€ 1.800,-
Bankspaarhypotheek SEW/BEW	€ 1.095,25	€ 2.825,-
Spaarhypotheek	€ 782,10	€ 2.930,30
Levenhypotheek	€ 1.886,25	€ 4.331,16
Beleggingshypotheek	€ 1.886,25	€ 4.331,16
Hybride hypotheek	€ 1.886,25	€ 4.331,16
Annuiteiten hypotheek	€ 375,-	€ 1.800,-
Lineaire hypotheek	€ 375,-	€ 1.800,-

Of u kiest voor een vaste beloning:

Voor onze dienstverlening brengen wij aan u een vast honorarium in rekening van € 2.800,- tot € 3.200,-. Externe kosten, zoals kosten van een eventueel benodigd taxatierapport, notariskosten, bouwkundige keuring e.d., zijn voor uw eigen rekening. Voor het aan ons verschuldigde honorarium ontvangt u een factuur. U krijgt voorafgaand aan het afsluiten van de hypotheek exact de hoogte van ons honorarium te horen.

Voor schadeverzekeringen:

- Provisiebasis: Als u drie of minder polissen nodig heeft en ook niet verwacht er meer af te sluiten of graag de volledige service wenst zonder daarbij aan een uurtarief gebonden te zijn.
- Vaste beloning

Voor risicoverzekeringen:

Provisie, met korting op de provisie afhankelijk van hoogte en looptijd, dit wegens de korte opzegtermijn.

Voor levensverzekeringen zonder spaarelement en uitvaartverzekeringen:

Provisie, met korting op de provisie afhankelijk van de hoogte en looptijd, dit vanwege de lange looptijd waardoor mensen bij een abonnement geen keuzevrijheid van tussenpersoon zouden hebben, omdat zij gebonden zijn aan Boveko.

Voor levensverzekering met spaarelement (geen uitvaart):

Vaste beloning van € 1.000,- te verrekenen met de provisie, de rest van de provisie wordt gereserveerd en gelijklopend met het retourrisico op elke polisverjaardag teruggestort in de verzekering.

Voor zorgverzekeringen:

Vaste provisie, dit wegens de looptijd van één jaar en de lage provisie.