

## Dienstverleningsdocument HN Adviesgroep

### 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 worden beloofd.

### Kerngegevens

De kerngegevens van ons kantoor en onze werkwijze treft u aan in de dienstenwijzer. In de dienstenwijzer treft u informatie aan over onder meer ons kantooradres, onze kwaliteitswaarborgen, onze klachtenregeling en de registratienummers waaronder wij staan ingeschreven bij de Autoriteit Financiële Markten (AFM) en Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid).

### 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 als volgt van dienst.

- Wij inventariseren de wensen en mogelijkheden;
- Wij analyseren of deze wensen haalbaar en/of realistisch zijn;
- Wij adviseren over mogelijke oplossingen waarmee deze wensen kunnen worden gerealiseerd. Hierbij baseren wij ons advies mede op onze kennis van de producten van de vele financiële instellingen waarmee wij regelmatig samenwerken. Wij zijn hierbij volledig vrij in onze advisering. Met geen enkele bank of verzekeringsmaatschappij of vermogensbeheerder zijn wij een verplichting aangegaan om specifiek de producten van die instelling te adviseren of te bemiddelen;
- Wij bemiddelen bij de contacten tussen u als klant en de financiële instelling(en) waarvan u overweegt een financieel product te kopen.
- Wij voeren het beheer en onderhoud na aanschaf van het best passende financiële product. Deze begeleiding bestaat uit het beantwoorden van algemene vragen over het betreffende product. Ook staan wij onze klanten bij wanneer zij veranderingen willen aanbrengen in dit product. Bij verzekeringen kan het gebeuren dat u een beroep moet doen op de verzekering. Bijvoorbeeld in geval van overlijden. Ook in die situaties proberen wij onze klanten zo goed mogelijk bij te staan in de contacten met de betreffende financiële instelling.

### Hoe worden wij beloofd?

Onze inkomsten bestaan uit een vergoeding voor de door ons gemaakte (bedrijfs)kosten. Het is mogelijk dat wij deze vergoeding ontvangen van financiële instellingen 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 geniet echter onze sterke voorkeur om met u af te spreken dat u onze kosten (waar mogelijk) rechtstreeks betaalt. Deze wijze van vergoeding noemen wij 'declaratie' of 'vaste fee'. In de meeste gevallen zal dit tot gevolg hebben dat de prijs van het financiële product dat u aanschaft lager wordt. Bijvoorbeeld doordat de premie of rente lager wordt. Voor verzekeringen kan dit in sommige situaties betekenen dat uw maandpremie 30% tot 35% lager uit zal vallen. **In geval van een declaratie of vaste fee wordt onze dienstverlening transparanter. Immers, het benadrukt onze onafhankelijkheid. Of u het product nu bij partij A of bij partij B koopt; onze verdiensten zullen altijd hetzelfde zijn.**

Overigens zijn ook combinaties van deze vergoedingen binnen ons kantoor mogelijk. Voordat wij aanvangen met onze actieve dienstverlening zullen wij, na het kosteloze en vrijblijvende inventarisatiegesprek, alle werkzaamheden en de daarbij behorende kosten en de door u gewenste betaalwijze(n) schriftelijk vastleggen in een **"Opdracht tot dienstverlening"**

### Transparantie: u ziet exact wat de kosten voor onze dienstverlening zijn.

Of wij nu door u rechtstreeks of door de financiële instelling beloofd worden, in beide gevallen ziet u exact wat onze beloning is voordat u definitief besluit een financieel product via onze bemiddeling aan te schaffen. Op deze wijze kunt u een bewuste keuze maken en onderstrepen wij onze onafhankelijkheid.

**Doorlopende provisie**

Op hypotheek wordt thans nooit meer een doorlopende provisie betaald. De wetgever heeft bepaald dat deze producten Netto moeten zijn, vandaar dat wij middels een factuur met u afrekenen.

Per **1 januari 2013** zal ook de doorlopende provisie uit de levenspolissen verdwijnen. Deze producten dienen ook vanaf 1 januari 2013 netto te zijn zodat de particulier duidelijk het verschil kan zien tussen de productkosten en de kosten van dienstverlening. Gevolg is dat voor het administreren en onderhouden een ander soort beloning zijn intrede zal doen. Dit zal door de meeste intermediairs gaan plaatsvinden middels een zgn service abonnement.

**Inkoopcombinatie**

Wij doen onder andere zaken met een inkoopcombinatie, via wie wij u in bepaalde situaties een nog betere aanbieder kunnen doen, hetzij door een lagere rente, hetzij door een lagere premie of een combinatie van beide. Deze inkoopcombinatie berekent c a € 550,- aan behandelingskosten per dossier. Hier staat in sommige gevallen dan weer tegenover dat de bank namens wie de inkoopcombinatie een offerte uitbrengt, aan de inkoopcombinatie een vergoeding betaalt voor de werkzaamheden die zij verricht. De netto-kosten voor een offerte via betreffende inkoopcombinatie zullen, na overleg met u, worden doorberekend. Indien u via deze inkoopcombinatie een offerte wenst aan te vragen, en de offerte wordt niet door u geaccepteerd, dan zullen de doorberekende kosten bij u in rekening worden gebracht. (min. € 150,-)

**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 een financieel product via onze bemiddeling aan te schaffen. Dit inzicht kunnen wij echter pas geven wanneer wij exact weten welk product u uiteindelijk gaat aanschaffen. In de tabel laten wij als voorbeeld een aantal diensten zien. Hierbij geven wij aan hoeveel uur wij gemiddeld besteden aan de advisering en begeleiding van een dergelijke dienst.

Onze Producten	Aard van onze dienst	Reikwijdte	Indicatie aantal uren	Vergoeding uitsluitend via aanbieder	Vergoeding uitsluitend via cliënt
hypotheek particulier	advisering bemiddeling nazorg	Keuze uit circa 30 aanbieders	25-30 uur	nvt	Maximaal 1,5% van de hoofdsom met een minimum van € 2.600,-
hypotheek ondernemer	advisering bemiddeling nazorg	Keuze uit circa 30 aanbieders	25-30 uur	nvt	Maximaal 1,5% van de hoofdsom met een minimum van € 2.600,-
oudedagsvoorziening particulier	advisering bemiddeling nazorg	Keuze uit circa 12 aanbieders	15-20 uur	Maximaal 2,75% van het te verzekeren kapitaal met een minimum van € 750,00 **	Maximaal 2,75% van het te verzekeren kapitaal met een minimum van € 800,00
oudedagsvoorziening ondernemer	advisering bemiddeling nazorg	Keuze uit circa 12 aanbieders	15-20 uur	Maximaal 2,75% van het te verzekeren kapitaal met een minimum van € 750,00 **	Maximaal 2,75% van het te verzekeren kapitaal met een minimum van € 800,00
overige complexe financiële producten	advisering bemiddeling nazorg	Keuze uit circa 10 aanbieders	15-20 uur	Indien van toepassing worden inkomsten vooraf aan u getoond	Vast bedrag of tegen uurtarief € 125,00

\*\* na 1 januari 2013 uitsluitend middels rechtstreekse factuur klant.

**Opslagen:**

Ondernemers € 500 (vrij van BTW)

Xpats € 250 (vrij van BTW)

Hypotheek niet passend binnen de Gedragscode Hypothecaire Financieringen:  
€ 350,- (vrij van BTW)

Niet doorgaan van uitgebracht advies/offerte door cliënt € 750,-

Overzicht bij beloning via provisie (betaald vanuit de financiële instelling):

**tot 1 januari 2013**

<i>Product</i>	<i>Provisie afsluit</i>	<i>Provisie doorloop</i>	<i>Verdientermijn</i>	<i>Balansregel 50/50</i>
Overlijdensrisicoverzekeringen	165-170% eerste jaarpremie. Uit te keren in 2 jaar (85% per jaar)	0-5% van de jaarpremie	5-10 jaar	nee
Levensverzekeringen met spaarelement	0 - 3% van het garantiekapitaal	2 -7% van de jaarpremie	5 jaar	ja
Woonlastenverzekeringen	20-35% van de koopsom bij koopsombetaling	20-35% van de jaarpremie bij premiebetaling	5 jaar	nee
Direct ingaande lijfrente	1,5% van het lijfrentekapitaal		1 jaar	nee
Koopsommen	0,7-7% van de Koopsom		1 jaar	nee

#### **Afwijkingen van het gemiddelde**

Zoals aangegeven geeft de tabel zoals hierboven 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.

#### **Serviceabonnement**

HN Adviesgroep stelt mensen en hun levensdoelen centraal. Wij adviseren u onafhankelijk en we hebben geen enkel financieel belang bij marktpartijen. Dit impliceert dat het onze voorkeur heeft dat we alle provisies uit de door u gekozen producten halen, tenzij het betalen van afsluitprovisie aan de geldverstrekker uw voorkeur heeft. Wij dienen alleen uw belangen en hechten meer waarde aan een langdurige plezierige wederzijdse relatie. Onze gestructureerde werkwijze is gebaseerd op betrouwbaarheid, kwaliteit, integriteit en gelijkheid.

Bij een service abonnement heeft u recht op een tweejaarlijkse afspraak om al uw persoonlijke en financiële zaken te bespreken. Het gaat hierbij om veranderingen in uw situatie cq. financiële zaken die voor u relevant zijn. Anders gezegd gaat het om een jaarlijkse "APK" van uw financiële huishouding, waaronder een check-up van uw hypotheek, uw levensverzekeringen (inclusief lijfrenteverzekeringen), en schadeverzekeringen. Ook voor belastingaangelegenheden kunt u binnen het abonnement een beroep op ons doen.

Dit service abonnement kost € 18,50 per maand (exclusief B.T.W.).

#### **Vragen?**

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

Leidschendam, 26 september 2012