

Het dienstverleningsdocument

Een dienstverleningsdocument geeft een beschrijving van de diensten, die wij voor u als consument kunnen verrichten. Het geeft bovendien informatie over de manier waarop wij worden beloond en ook over de hoogte van de beloning.

Het verstrekken van dit document is wettelijk verplicht voor alle aanbieders en bemiddelaars, die zich richten op consumenten die zogeheten complexe producten of hypothecaire kredieten willen aanschaffen of daarover advies willen hebben. Dit betreft een groot aantal financiële producten, die in de wet zijn terug te vinden, zoals levensverzekeringen. Hypotheken vormen geen onderdeel van de dienstverlening van ons kantoor.

Dit document is bedoeld om u zo vroeg mogelijk in staat te stellen een bewuste keuze te maken uit de diensten en vorm van beloning. Niet voor alle financiële producten is dit document wettelijk verplicht. Wij hebben echter ervoor gekozen om dit document voor alle producten te gebruiken, dus ook waarvoor dat niet wettelijk verplicht is.

Onze 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. Wel vragen wij u om dit document voor ontvangst te ondertekenen of via de mail de ontvangst ervan te bevestigen. Als u besluit om van onze diensten gebruik te maken vinden wij het belangrijk om de afspraken over diensten en beloning volledig en duidelijk schriftelijk vast te leggen. Voor zakelijke klanten wordt dit vormgegeven in een zogenaamd Service Level Agreement (SLA). Dat doen wij voordat wij beginnen met de diensten die u hebt gekozen.

Oriënteren

Het eerste gesprek is bedoeld om geheel vrijblijvend te kijken waarvoor u ons heeft benaderd en wat wij voor u kunnen betekenen. U krijgt tijdens het eerste gesprek 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 voor complexe producten een klantprofiel op, als basis voor een gedegen en passend advies. Dit advies ontvangt u in schriftelijke vorm. Bovendien willen wij dit advies 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, etc).

Onze beloning

Bij ons kunt u voorlopig kiezen uit directe beloning of beloning door provisie. Hieronder leggen wij u uit wat die vormen inhouden. Ons streven is om in de nabije toekomst de totale dienstverlening op urenbasis te verzorgen. Dit zal worden geëffectueerd zodra alle aanbieders de producten ook provisie vrij kunnen leveren.

Directe beloning uurtarief

U betaalt ons een uurtarief, dat varieert afhankelijk van de aard van de werkzaamheden en de functie van de medewerker, die de werkzaamheden verzorgt. De verschillende uurtarieven (exclusief BTW) zijn als volgt:

- Directeur € 225,00
- Specialist € 175,00
- Senior Account Manager € 150,00
- Accountmanager € 100,00
- Junior medewerker € 75,00

De tarieven kunnen jaarlijks per 1 januari worden aangepast.

Voor zover een verzekeringsmaatschappij niet in staat is de producten zonder provisie te leveren, zal de door ons ontvangen provisie één maal per jaar worden verrekend met uw nota.

Voor adviseren aan particuliere relaties zullen wij in de meeste gevallen 4 uur nodig hebben tegen een gemiddeld uurtarief van € 150, maar dat kan zowel meer als minder zijn.

Voor bemiddelen voor particuliere relaties bedraagt ons uurtarief € 150. Hierbij kunt u uitgaan van ongeveer 4 uur; ook dit aantal uren kan wisselen. Voor het aanpassen gelden dezelfde tarieven als voor adviseren.

Voor zakelijke relaties zal op basis van de opdracht een inschatting worden gemaakt van de totale urenbelasting en hiermee verband houdende kosten.

Directe beloning vast bedrag

Voor een beperkt aantal adviestrajecten wordt vooraf een vaste fee afgesproken. De hoogte van de fee is afhankelijk van de complexiteit van uw financiële administratie. Deze bedragen zijn vast ongeacht de tijd die wij daaraan besteden.

Beloning door 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.

Onze gegevens

Wiersma & Walvius, makelaars in assurantiën
Schweitzerlaan 21
9728 NP GRONINGEN
inschrijfnummer AFM: 12006372

Wij danken u hartelijk voor uw vertrouwen en zijn u graag van dienst.

Voor ontvangst:

.....
(naam klant)

.....
(handtekening)