

DIENSTVERLENINGSDOCUMENT

ANTONIUS ADVIESGROEP B.V.

Dit document

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 onze 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 en hypotheek. Dit document is bedoeld om u zo vroeg mogelijk in staat te stellen een bewuste keuze te maken uit de diensten en vormen van beloning. Voor andere financiële producten is dit document niet 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 echter 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. Dat doen wij voordat wij beginnen met de diensten die u hebt gekozen.

Oriënteren

Het eerste uur is bedoeld om geheel vrijblijvend te kijken waarvoor u ons heeft benaderd en wat wij voor u kunnen betekenen. U krijgt tijdens het eerste uur 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 een klantprofiel op, als basis voor een gedegen en passend advies. Bovendien willen wij dit graag uitgebreid met u bespreken en toelichten. U ondertekent het klantprofiel.

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 (chtscheiding, verhuizing, wijzigen van geldlening etc.).

Onze beloning

Provisie zorgt ervoor dat wij u bij aanvang en gedurende de looptijd van uw verzekering kunnen blijven informeren en hulp kunnen bieden bij mutaties of eventuele schadeafhandeling. Wij zorgen ervoor dat onze medewerkers qua vakkennis bijblijven en alle diensten aan u blijven leveren die nodig zijn om uw verzekerbare risico's zo goed mogelijk verzekerd te hebben en te houden. Hoeveel provisie wij ontvangen is afhankelijk van de verzekeraar waar uw verzekering wordt ondergebracht.

Er worden per afgesloten contract verschillende soorten provisies door verzekeraars aan ons betaald. Dat heeft te maken met de dienstverlening die verbonden is aan het afsluiten en beheren van een verzekeringen. Een paar provisie-elementen zijn belangrijk om er even uit te lichten.

- **Doorlopende provisie** is bestemd voor het beheren van de verzekeringen gedurende de looptijd van een verzekering.
- **Incassoprovisie** is bestemd voor de kosten van de incassowerkzaamheden.
- **Adviesprovisie** heeft te maken met het werk dat voorafgaat aan het afsluiten van een verzekering. Het maken van een klantprofiel, het in kaart brengen van de risico's, het uitwerken van een advies en het selecteren van de juiste verzekering.

(Let op. Niet elke verzekering heeft provisie. In enkele gevallen betreffen het zogenaamde nul-contracten. Daarbij betaalt u een netto premie en wordt de dienstverlening apart gefactureerd.)

Voor wat betreft onze beloning hebben wij gekozen voor de combinatie beloning door provisie en bemiddelingskosten op basis van rechtstreekse facturering. 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 verdisconteerd in de prijs van het product. Als u geen product aanschaft hoeft u dus niets te betalen voor het adviseren.

De provisies verschillen zowel per aanbieder als ook per product. Om u een algemene indruk te geven, hebben wij hieronder, uitgesplitst per product, een overzicht gegeven van de laagste en de hoogste provisie die wij ontvangen van de verschillende aanbieders in procenten.

Aflossingsvrije hypotheek	0,65% tot 1,3% van de hoogte van het hypotheekbedrag
Levenhypotheek	0,55% tot 0,65% van de hoogte van het hypotheekbedrag
Spaarhypotheek	0,25% tot 1,8 % van de hoogte van het hypotheekbedrag
Beleggingshypotheek	0,55% tot 0,85% van de hoogte van het hypotheekbedrag
Annuititeiten-/lineaire hypotheek	0,55% tot 1,3% van de hoogte van het hypotheekbedrag
Beleggingsverzekeringen	2,5% tot 5,5% van de som maandpremie x looptijd in maanden
Spaarverzekeringen	0 tot 2,5% van de som maandpremie x looptijd in maanden
Risicoverzekeringen	2,5% tot 3,5% van de som maandpremie x looptijd in maanden
Hypotheeklastenverzekeringen	20% tot 50% van de koopsom
Uitvaartverzekeringen	5% - 5,5% van de som maandpremie x looptijd in maanden

Een gedeelte van de totale provisie wordt bij de aanschaf van het product betaald : in 2009 maximaal 70%, in 2010 max. 60% en vanaf 2011 max. 50%. Het restant van de provisie wordt uitbetaald gedurende de periode van premiebetaling. De bovenstaande provisies zijn algemene bedragen.

Als u ons inschakelt om te bemiddelen zullen wij u voordat u een product aanschaft tijdig informeren over het exacte bedrag dat aan provisies wordt betaald. Onze inkomsten (en dus uw kosten) zijn vaak onderdeel van de premie.

Bij spaar- en beleggingsverzekeringen wordt er dus minder belegd dan de bruto premie die u aan de verzekeraar of bank betaalt. Vraag ons dus vooraf exact om de verdeling van kosten van de verzekering, onze inkomsten en de kosten van de verzekeraar.

Tevens is vanaf 1 januari 2009 betaling van eventuele bonusprovisies door verzekeraars of banken aan bemiddelaars niet meer toegestaan.

De verplichting om **volledig inzicht** te geven in de verdiensten en distributie- en verkoopkosten, is overigens **niet van toepassing** voor de volgende aanbieders van deze producten:

- Direct Writers (*Centraal Beheer, FBTO, OHRA, Ditzo, Izio, etc.*)
- Loondienstorganisaties (*RVS, etc*)
- Banken (*ING-bank, RABO, SNS-bank, Fortis, ABN AMRO, etc*)

Bij deze aanbieders ontbreekt dus inzicht in de kosten en verdiensten. Wij raden daarom aan om vóór de aanschaf van een complex financieel product voor een goed inzicht en vergelijking, om een dergelijke opgave op te vragen.

Provisie levensverzekeringen

(Zowel voor particulieren als bedrijfsmatig)

Globaal ontvangen wij per (individuele en/of collectieve) levensverzekering per jaar 1,5% - 7% provisie over de jaarpremie of koopsom. Bij sommige levensverzekeringen ontvangen wij alleen afsluitprovisie bij aanvang. Ook zijn combinatievormen mogelijk. Daarnaast ontvangen wij soms jaarlijks een doorlopende en/of incassoprovisie. Bij levensverzekeringen is meestal een "verdientermijn" van 5 tot 10 jaar van toepassing. Dit betekent dat pas na deze periode de gehele afsluitprovisie door ons is verdiend.

Provisie schadeverzekeringen

(Zowel voor particulieren als bedrijfsmatig)

Indicatie van de inkomsten

Schadeverzekeringen	afsluitprovisie	doorlooppromissie
personenauto's	geen	20%
ongevalleninzittenden	geen	25%
schadeinzittenden	geen	25%
verhaalsbijstand	geen	20%
rechtsbijstand	geen	20%
no-claimgarantie	geen	20%
bromfiets	geen	20%
opstalverzekering	10%	27,5%
inboedel	10%	27,5%
kostbaarheden	10%	27,5%
aansprakelijkheid	10%	25%
rechtsbijstand	geen	20%
gezinsongevallen	10%	25%
caravanverzekering	geen	20%
doorlopende reisverzekering	geen	25%
persoonlijke ongevallen	10%	25%

Hieronder ziet u een tabel. In deze tabel hebben wij aangegeven wat de gemiddelde tijd is die wij aan een hypotheek besteden.

Afspraak maken en voorbereiden	30 min.
Klantinventarisatie conform WFT	90 min.
Opstellen klantprofiel conform WFT	45 min.
Casus uitwerken en 1ste berekeningen maken	
• o.a. toetsing maximale hypotheek conform CHF-normen	
• eventueel motivering overschrijding CHF-norm	20 min.
• onderzoeken mogelijkheid NHG financiering	60 min.
• onderzoeken mogelijkheid koopsubsidie	10 min.
• bepalen wenselijkheid AO-verzekering	10 min.
• bepalen wenselijkheid WW-verzekering	15 min.
• bepalen noodzaak overbruggingsfinanciering	15 min.
• vergelijken berekeningen verschillende constructies	10 min.
• vergelijken productvoorwaarden en rentestanden	180 min.
• vergelijken en berekenen spaar-, beleggings- en/of overlijdensverzekeringen	60 min.
• uitwerken berekeningen en opstellen adviesrapportage	45 min.
	180 min.
Presentatie en bespreking adviesrapportage	90 min.
Aanpassen berekeningen en uitbrengen definitief advies	120 min.
Definitief advies verwerken tot offerteaanvraag	45 min.
Praktische dossierbegeleiding:	
• koopakte doornemen	
• onbindende voorwaarden bewaken / uitstellen	15 min.
• passeerdatum bewaken / uitstellen	30 min.
• medisch akkoord overlijdensrisicoverzekering begeleiden	30 min.
• bankgarantie regelen	15 min.
• overbruggingsfinanciering regelen (indien van toepassing)	30 min.
• taxatierapport aanvragen en begeleiden	15 min.
• notarisvoorbereiding	15 min.
• werkgeversverklaring opvragen en contact met werkgever	30 min.
• offerte bespreken met klant en ondertekening (inclusief aanvullende aanvraagformulieren voor eventuele verzekeringen)	15 min.
• Verzamelen en completeren benodigde stukken zoals salarisstroken etc.	150 min.
• Voortgangscontacten met banken, verzekeraars, makelaars, notarissen etc.	30 min.
• Controle hypotheekakte en -afrekening	120 min.
• Controle polissen	20 min.
• Controle totale dossier in verband met 4-ogenprincipe (zorgplicht)	10 min.
	60 min.

Totaal aantal uren per hypotheekdossier ca. 27 uur

Met bovenstaand overzicht hebben wij u zo helder mogelijk inzage geboden in de uren die verbonden zijn aan afname van de financiële producten.

Factuur

Soms wordt naast of in plaats van de provisiebeloning gewerkt op factuurbasis. In dat geval bent u ons als dienstverlener een bedrag ineens verschuldigd voor de geleverde of nog te leveren diensten.

U betaalt ons in dat geval dus rechtstreeks en er is geen terugboekingsrisico voor ons als bemiddelaar.

Met het terugboekingsrisico wordt bedoeld, dat de provisie die éénmalig wordt ontvangen een voorschotprovisie is met een verdientermijn van 60 maanden tot 120 maanden.

Indien een dergelijk financieel product binnen deze periode wordt stopgezet, bijvoorbeeld de hypotheek wordt elders overgesloten of de verzekering wordt afgekocht, moet een deel van de reeds ontvangen provisie weer worden terugbetaald aan de bank of verzekeraar.

De mogelijkheid bestaat dat u op basis van een uurtarief de financiële diensten afneemt.

Dan vervalt de provisievergoeding geheel of gedeeltelijk. Het uurtarief van onze financieel adviseurs bedraagt € 135,00 exclusief BTW (2009). Overige (administratieve) werkzaamheden worden op basis van ons standaard uurtarief van € 65,00 exclusief BTW (2009) in rekening gebracht.

Een integraal financieel advies (van informeren tot bemiddelen) kost gemiddeld **25 tot 35 uur** werk

Onze gegevens

Antonius Adviesgroep B.V.

Dennenweg 225

7545 WE Enschede

Telefoonnummer: 053 432 77 00

Faxnummer: 053 430 27 87

E-mailadres: info@antonius-advies.nl

AFM-vergunningsnummer	12016583
BAV-Schouten	221341
StfD-registratie	200238
Kifid-registratie	300.012140
Kamer van Koophandel	08152702