



## Dienstverleningsdocument

### Het dienstverleningsdocument

Ons 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.

### Kerngegevens

De kerngegevens van ons kantoor treft u aan in de dienstenwijzer. Hierin wordt informatie gegeven over onze adresgegevens, klachtenregeling en het registratienummer waaronder wij staan ingeschreven bij de Autoriteit Financiële Markten (AFM).

### 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. Dat doen wij voordat wij beginnen met de diensten die u hebt gekozen.

#### **Oriënteren**

Deze oriëntatiefase 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. In dit adviestraject worden dus ook alle administratieve handelingen verricht die nodig zijn om tot een passend advies te komen. Dit advies ontvangt u in schriftelijke vorm. Bovendien willen wij dit 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 het uitgangspunt. Het is immers belangrijk dat u een product aanschaft dat bij uw situatie past. In de meeste gevallen zullen wij het advies opstellen. Het kan echter voorkomen dat wij bemiddelen op basis van een advies dat niet door onszelf is opgesteld. Onder het bemiddelingstraject vallen ook alle administratieve werkzaamheden vanaf het moment van aanvragen van het bij u passende product, alsmede het gehele controletraject.

### **Aanpassen/nazorg**

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, wijzigen van geldlening etc.).

### **Onze beloning**

Bij ons kunt u kiezen uit verschillende vormen van directe beloning of beloning door provisie. Hieronder leggen wij uit wat die vormen inhouden.

#### **Directe beloning uurtarief\*\***

Wij hanteren een uurtarief tussen € 125,- en € 150,- afhankelijk van het soort advies.

Voor adviseren zullen wij in de meeste gevallen 7,5 uur nodig hebben, maar dat kan zowel minder als meer zijn.

Voor bemiddelen en aanpassen hanteren wij eveneens een uurtarief tussen de € 125,- en € 150,-. Het tarief is afhankelijk van het soort product. Bij bemiddelen gaan wij uit van 12,5 uur. Ook dit aantal uren kan wisselen. Het aantal uren is mede afhankelijk van het soort advies en de complexiteit hiervan.

Bij deze variant is dus vooraf wel een inschatting van de kosten mogelijk, maar zijn de precieze kosten pas achteraf bekend en kunnen die zowel lager als hoger zijn dan de inschatting.

#### **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.

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. Onze provisie-inkomsten zijn gesplitst in afsluitprovisie en doorloopprovisie. Afsluitprovisie ontvangen wij direct na passeren van de hypotheek voor de verrichte werkzaamheden, doorloopprovisie ontvangen wij gedurende de looptijd van de hypotheek (in de meeste gevallen gemaximeerd tot 10 jaar) voor de werkzaamheden die wij verrichten gedurende de looptijd van de hypotheek.



De verdientermijn van de afsluitprovisie bedraagt 10 jaar. Mocht de hypotheek ongeacht om welke reden vroegtijdig beëindigd worden, zal Veldsink Adviesgroep de teveel betaalde provisie moeten terugbetalen aan de verzekeringsmaatschappij. Dit bedrag kan worden doorberekend aan de klant.

De beloningsvorm 'beloning door provisie' kan overigens niet worden gebruikt bij 2<sup>e</sup> hypotheek en de verhuisregelingen. Hiervoor geldt een vast tarief van € 750,-, ongeacht de hoogte van de 2<sup>e</sup> hypotheek. Hiernaast ontvangen wij provisie van de maatschappij.

#### Totaalprovisie

▪ Aflossingsvrije hypotheek	0,5 % - 1,25 % van de hypotheeksom
▪ Annuïtaire hypotheek	0,7 % - 1,25 % van de hypotheeksom
▪ Spaarhypotheek	1,0 % - 3,75 % van de hypotheeksom
▪ Bankspaarhypotheek	1,0 % - 3,41 % van de hypotheeksom
▪ Belegginghypotheek	1,0 % - 3,41 % van de hypotheeksom
▪ Garantiekapitaalverzekering	1,75%- 2,75 % van het garantiekapitaal
▪ Beleggingsverzekering	3 % - 6 % (van de totale premie gedurende de looptijd)
▪ Risicoverzekering	150 % - 170 % van de eerstejaarspremie

Alle genoemde bedragen zijn inclusief de kosten van € 125,-, die Veldsink Adviesgroep moet maken om een hypotheekofferte bij de maatschappij te verkrijgen. Mocht een aangevraagde offerte onverhoopt niet door bemiddeling van Veldsink Adviesgroep in een hypotheek worden omgezet, dan zullen wij deze kosten aan u doorberekenen.

Als wij met u afspreken dat we alleen adviseren (dus vooraf is al bekend dat er geen product wordt aangeschaft (bv. second opinion, advies over waardeoverdracht bij pensioenen etc) zullen wij geen provisie ontvangen en derhalve de gemaakte uren bij u in rekening brengen of een vast bedrag afspreken waarbij 19% BTW in rekening moet worden gebracht.

Van bovengenoemde beloningssystemen kan middels het invullen en ondertekenen van een opdrachtformulier in overleg met u worden afgeweken.

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

Voor ontvangst

[Naam klant + handtekening]