

Dienstverleningsdocument (DVD) en Advieswijzer Van der Laan Assuradeuren B.V. en Van der Laan Verzekeringen B.V.

OR-OD-104 - Versie 4 – sept 2011

U bent van plan de zorg voor uw financiële zaken/ verzekeringen toe te vertrouwen aan ons kantoor. Een goede beslissing. U kunt er zeker van zijn, dat uw financiële belangen bij ons in vertrouwde en deskundige handen zijn.

In deze advieswijzer treft u een beschrijving aan van onze dienstverlening en werkwijze. Wij geven u namelijk graag een goed overzicht van wat onze dienstverlening precies inhoudt en wat u van ons mag verwachten, maar ook wat wij van u verwachten.

In volgorde informeren wij u over:

- Naam- en adresgegevens;
- Hoe en wanneer u ons kunt bereiken;
- Registratie/ Lidmaatschap;
- De producten en diensten die wij aan u bieden;
- Onze relatie met verzekeraars, banken en andere financiële instellingen;
- Onze werkwijze;
- Gedragscode;
- Adviesvrij;
- Geen zeggenschap;
- Selectie aanbieders;
- Execution Only;
- Wij vragen ook iets van u;
- Hoe worden wij beloond;
- Wijze van beloning inzake complexe producten;
- Beloningsbeleid Van der Laan Verzekeringen B.V.;
- Welke klachtenmogelijkheid u hebt;
- Beëindiging relatie

Naam- en adresgegevens

Onze officiële gegevens luiden:

Van der Laan Assuradeuren B.V.

Oldambtplein 6
9671 PP Winschoten
Postbus 40
9670 AA Winschoten

Van der Laan Verzekeringen B.V.

Oldambtplein 6
9671 PP Winschoten
Postbus 40
9670 AA Winschoten

Hoe en wanneer kunt u ons bereiken?

Op diverse manieren kunt u ons bereiken voor vragen, advies, mutaties of (schade-)meldingen:

Via de telefoon en fax:

Telefoon 0597 – 412600
Telefax 0597 – 420685

Telefoon 0597 - 412600
Telefax 0597 – 420685

Via e-mail:

assuradeuren@vdlaan.nl

verzekeringen@vdlaan.nl

Via internet:

www.vdlaanassuradeuren.nl

www.vdlaan.nl

Uiteraard verwelkomen wij u ook graag op ons kantoor. Onze openingstijden zijn van maandag tot en met vrijdag van 08.30 tot 17.00 uur. Om er echter zeker van te zijn, dat wij u persoonlijk te woord kunnen staan, kunt u het beste vooraf telefonisch een afspraak maken. Uiteraard kan een dergelijke afspraak ook (en desgewenst na kantoortijd) bij u thuis plaats hebben.

Buiten kantooruren kunt u uw boodschap inspreken op ons antwoordapparaat. U wordt dan zo spoedig mogelijk teruggebeld door een van onze deskundigen.

Registratie/ Lidmaatschap

Ons kantoor is bij verschillende organisaties geregistreerd. Deze bieden u een waarborg voor deskundige, integere en betrouwbare advisering. De belangrijkste zijn:

Kamer van Koophandel

In het Handelsregister van de Kamer van Koophandel staan onze werkmaatschappijen geregistreerd:

Van der Laan Assuradeuren B.V. : 02323737
Van der Laan Verzekeringen B.V. : 02086710

Registratie Autoriteit Financiële Markten (AFM)

De Wet financiële toezicht stelt hoge eisen aan het gebied van vakbekwaamheid, integriteit, financiële betrouwbaarheid en transparantie. De AFM houdt namens de wetgever toezicht op alle financiële dienstverleners in Nederland.

Ons kantoor is geregistreerd bij de AFM onder de nummers:

Van der Laan Assuradeuren B.V. : 12003993
Van der Laan Verzekeringen B.V. : 12004054

Op basis hiervan mogen wij adviseren en bemiddelen in financiële producten en diensten van diverse aanbieders.

De AFM houdt een register bij van alle vergunninghouders. Deze is in te zien via www.afm.nl, registers.

Nederlandse Vereniging van Gevolmachtigde Assurantiebeprijven (NVGA)

De NVGA geeft actief richting aan een verdere professionalisering en groei van het volmachtbedrijf en vervult een brugfunctie tussen haar leden en verzekeraars, assurantietussenpersonen, overheid en toezichthouders. Om haar doel te bereiken stelt de NVGA hoge eisen aan haar eigen organisatie en aan haar leden waar het gaat om integriteit en professionaliteit. Van der Laan Assuradeuren B.V. is lid.

Federatie Financieel Planners (FFP)

Financieel planners die zijn aangesloten bij de FFP onderscheiden zich door integriteit, kwaliteit, deskundigheid en ervaring. Uitsluitend dan mogen zij het FFP-keurmerk dragen. De hoge kwaliteitseisen van de FFP hebben betrekking op zowel vakinhoudelijke kennis, als gedrag en aanspreekbaarheid. Wij zijn, via onze directeur, de heer Mr. A. van der Laan (fiscalist en gecertificeerd financieel planner), aangesloten bij de FFP.

Stichting Erkenningregeling Hypotheekadviseurs (SEH)

Onze medewerkers bij de verschillende werkmaatschappijen voldoen voor advisering in hypotheek aan de door de Stichting Erkenningregeling Hypotheekadviseurs vastgestelde eisen met betrekking tot kennis, ervaring en integriteit. Voor verdere toelichting zie: **Hypotheek**.

Klachteninstituut Financiële Dienstverlening

Wij doen er alles aan om u tot volle tevredenheid van dienst te zijn. Het is echter nooit helemaal uit te sluiten dat er ergens fouten worden gemaakt. In eerste instantie proberen wij samen met u tot een oplossing te komen. Mochten wij daar echter niet in slagen en u vindt dat uw klacht naar uw inzicht niet afdoende wordt behandeld dan kunt u uw klacht voorleggen aan het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening.

Ons aansluitnummer bij het Klachteninstituut is:

Van der Laan Assuradeuren B.V. : 300.001554
Van der Laan Verzekeringen B.V. : 300.001605.

Meer informatie over de taak en werkwijze van het Klachteninstituut vindt u via de website: www.kifid.nl

De producten en diensten die wij aan u bieden

Schadeverzekeringen

Ons kantoor kan u prima van dienst zijn op het gebied van bemiddeling en advisering in schadeverzekeringen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan auto-, inboedel-, ziektekosten-, aansprakelijkheids- en reisverzekeringen. Wij bemiddelen in verzekeringsproducten die aansluiten op uw wensen en mogelijkheden. Uw belangen staan centraal en onze dienstverlening sluit hierop aan. Wij assisteren u actief bij schadeafwikkeling. Al onze activiteiten zijn erop gericht een duurzame relatie met u te onderhouden en uw belangen optimaal te behartigen.

Levensverzekeringen

Ons kantoor is bevoegd te adviseren en te bemiddelen op het gebied van levensverzekeringen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan uw pensioen of uw lijfrenteverzekering, maar ook aan de levensverzekeringen die zijn gekoppeld aan uw hypotheek.

Ons kantoor wil uw financiële belangen optimaal behartigen. Om de door u gewenste financiële zekerheid te bereiken, adviseren wij u over de mogelijkheden en stellen wij voor u een evenwichtig pakket voorzieningen samen.

Hypotheken

Hoewel ons kantoor is bevoegd te adviseren en te bemiddelen op het gebied van hypotheek, wordt de advisering en bemiddeling hierin echter volledig door ons uitbesteed aan een met ons samenwerkend en deskundig hypotheekbedrijf. Hypotheekadvies binnen ons bedrijf komt uitsluitend nog aan de orde in het kader van financiële planning, waarover elders in deze advieswijzer wordt gesproken. Ook in dat geval zal een eventuele bemiddeling van het hypotheekadvies uitsluitend door het met ons samenwerkend hypotheekbedrijf kunnen worden uitgevoerd, of door een hypotheekbedrijf naar eigen keuze.

Consumptief krediet

Staat u voor een grote aanschaf, bijvoorbeeld een auto of een caravan. Dan kan een lening in de vorm van een doorlopend krediet of een persoonlijke lening een prima oplossing zijn. Ook op het gebied van consumptief krediet kan ons kantoor u prima van dienst zijn: wij kijken naar uw persoonlijke situatie en bemiddelen vervolgens voor u met de kredietverstrekkers.

Betalen en sparen

Sparen kunt u op verschillende manieren doen. Door geld te storten op een spaarrekening. Maar ook via bedrijfsspaarregelingen of via deelname aan de levensloopregeling. Wij hebben de bevoegdheid om te adviseren en te bemiddelen in betaal- en spaarproducten.

Banksparen

Het opbouwen van vermogen kan ook met banksparen. Bijvoorbeeld ten behoeve van het aflossen van uw hypotheek of het opbouwen van een oudedagsvoorziening of lijfrentevoorziening. Wij beoordelen graag met u of banksparen, in de vorm van sparen of beleggen, geschikt is voor u.

Onze relatie met verzekeraars, banken en andere financiële instellingen

Ons kantoor kan voor u een objectieve analyse maken van bijna alle producten die er in de markt verkrijgbaar zijn. Uit het brede aanbod in de markt kiezen wij voor u een passende oplossing, waarbij niet het aanbod de leidraad is, maar uw wens. Daarbij kijken we onder meer naar het specialisme, waarin de betrokken aanbieder uitblinkt. Dat kan betekenen dat de verzekeraar in kwestie uitstekende voorwaarden hanteert in relatie tot de premiestelling. Maar wij betrekken ook andere belangrijke dienstverleningsaspecten van de verzekeraars in onze keuze.

Onze werkwijze

- Wij maken tijdens een eerste gesprek (geheel vrijblijvend) kennis met elkaar;
- u geeft hierin aan waarvoor u ons wilt inschakelen;
- wij presenteren u onze werkwijze en geven hierbij aan wat wij voor u kunnen betekenen;
- u bepaalt of u akkoord gaat met onze werkwijze.

In onze werkwijze hechten wij grote waarde aan persoonlijk contact met u en financieel advies op maat. Tevens bent u bij ons altijd verzekerd van écht onafhankelijk en deskundig advies.

Onze dienstverlening samengevat in vijf stappen

U heeft een grote keuze uit 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 aangegaan.

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 hebt.

Onze taak is u te helpen die 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.

Gedragscode

In ons dagelijks handelen laten wij ons leiden door onderstaande uitgangspunten:

- onze cliënten ontvangen adviezen die naar onze eer en geweten het meest passend zijn bij de wensen en omstandigheden van de betreffende cliënt, de unieke situatie van onze cliënten in het uitgangspunt;
- onze advisering is gebaseerd op het rekening houden met de belangen van onze cliënten op langere termijn, voor zover wij hiermee bekend zijn of deze kunnen veronderstellen;
- wanneer constructies naar ons oordeel in strijd zijn met de belangen van onze cliënten, werken wij hier niet aan mee. Ook niet in het geval de cliënt hier expliciet om vraagt en ons juridisch vrijwaart van eventuele gevolgen;
- bij het afsluiten van een financieel product of tijdens de looptijd van dit product of indien een beroep gedaan wordt op dit financiële product werken wij op geen enkele wijze mee aan het bewust verstrekken van verkeerde informatie aan verzekeringsmaatschappijen of andere financiële instellingen;
- alle gegevens van onze cliënten behandelen en beschouwen wij als strikt vertrouwelijk. Informatie over en van cliënten wordt door ons uitsluitend gebruikt wanneer dit past in de behartiging van de belangen die de cliënt ons heeft toevertrouwd;
- In ons dagelijks handelen zijn wij ons er terdege van bewust dat wij een vertrouwensfunctie vervullen en dat schending van dit vertrouwen niet alleen het aanzien van ons kantoor maar de gehele branche van financiële dienstverlening kan schaden.

Adviesvrij

Ons kantoor is volledig adviesvrij. Dat wil zeggen dat wij geen enkele contractuele verplichting hebben om te kiezen voor de financiële producten van bepaalde banken, verzekeraars of hypotheekverstrekkers. U bent dus volledig vrij om op basis van ons advies, uw financiële producten daar onder te brengen waar u wilt. Wij zijn namelijk niet afhankelijk van provisies van bepaalde banken en hypotheekverstrekkers, die het advies mogelijk kunnen beïnvloeden.

Geen zeggenschap

Wij zijn een volledig zelfstandige onderneming. Geen enkele bank, verzekeraar of andere aanbieder van financiële producten heeft stemrechten of een aandeel in ons kapitaal.

Selectie van aanbieders

Periodiek maken wij een selectie van de financiële producten die banken en verzekeringsmaatschappijen voeren. Hiermee werken wij met een aantal voorkeursmaatschappijen, die wij zelf bepalen. Wij zijn dus volledig vrij in onze advisering.

Voor Europeesche Verzekering Maatschappij N.V., Reaal Schadeverzekeringen N.V., De Goudse N.V. en Delta Lloyd Schadeverzekering N.V. treedt Van der Laan Assuradeuren B.V. op als gevolmachtigde. Dit betekent dat wij de bevoegdheid hebben om onmiddellijk de verzekering af te sluiten en schades zelf uit te keren. Ook met deze verzekeraars bestaat geen verplichting om met hen zaken te doen.

Execution Only

Mocht u via onze website een verzekering afsluiten dan is er geen sprake van advies. Wanneer u advies wenst, kunt u contact opnemen. Bij het online, per telefoon of per post afsluiten is, aangezien het geen advies betreft, sprake van Execution Only. Twijfelt u over dekking, voorwaarden of iets anders, aarzel dan niet en neem contact met ons op. Wij aanvaarden geen aansprakelijkheid voor enige schade die u ondervindt door de door u gemaakte keuzes bij het afsluiten van een verzekering. Ook bij bepaalde levenproducten kan er, indien dit met u vooraf wordt afgesproken en schriftelijk is vastgelegd, sprake zijn van execution only.

Wij vragen ook iets van u

Van ons mag u een grote deskundigheid en een daarop gebaseerde hooggekwalificeerde advisering verwachten. Die verwachting kunnen wij alleen waarmaken wanneer u ons volledige openheid van relevante zaken geeft.

De juistheid van de door u verstrekte gegevens is hierbij van groot belang. Wanneer u ons namelijk onjuiste en/of onvolledige gegevens verstrekt, kan onze advisering niet optimaal zijn en kunnen bovendien eventuele uitkeringen in gevaar komen. Dit risico berust bij uzelf. Verder is het belangrijk dat u ons op de hoogte stelt van elke relevante wijziging in uw persoonlijke situatie, zo spoedig mogelijk nadat deze verandering van omstandigheden zich heeft voorgedaan. Wij zullen dan voor u bekijken of de bestaande situatie nog in stand kan worden gehouden of dat een aanpassing nodig is in bijvoorbeeld de verzekeringssituatie. U kunt hierbij denken aan geboorte, verhuizing, overlijden, huwelijk, partnerschap, wijziging in werkkring/salariëring, scheiding, grote verbouwingen, wijzigingen in elders lopende verzekeringen, vervroegde pensionering en dergelijke.

Weliswaar controleren wij de officiële papieren van financiële instellingen en eventuele derden op correctheid, maar van u, als direct belanghebbende, wordt eveneens verwacht dat u dergelijke stukken controleert op correctheid en omissies. Wanneer u onjuistheden constateert, is het van belang dat u deze zo spoedig mogelijk aan ons doorgeeft.

Van ons kunt u verwachten dat wij altijd correct en voorkomend te werk gaan en relevante stukken op tijd versturen. Een dergelijke inspanning mogen wij natuurlijk ook van u verwachten.

Hoe worden wij beloond?

Provisie is de primaire inkomstenbron die wij als assurantiëadviseur van de verzekeraars, waarmee wij samenwerken, ontvangen voor onze bemiddeling en het onderhoud en beheer van uw voorzieningen. Voor elke voorziening die u via ons afsluit, ontvangen wij provisie. Deze provisie is meestal een percentage van de premie (bij schadeverzekeringen). Voor toelichting verwijzen wij naar het verderop hierover bepaalde.

Wij berekenen dus geen extra kosten voor onze adviezen. Brengen wij wel kosten in rekening, dan heeft u hiervoor vooraf toestemming verleend en hebben wij u vooraf in kennis gesteld van de mogelijke kosten.

Voor schadeverzekeringen:

Provisie, die kan variëren per product en is mede afhankelijk van de vraag of er bijvoorbeeld sprake is van een zgn. collectiviteit (bv. een wagenpark van een bedrijf). Desgevraagd zullen wij u hierover per product of collectiviteit nader informeren.

Voor risicoverzekeringen:

Provisie, kan fluctueren per verzekeraar en kan mede afhankelijk van bv. vorm, de looptijd en het verzekerd bedrag. Desgevraagd zullen wij u hierover nader informeren.

Voor levensverzekeringen:

Wij hanteren voor de advisering in levenproducten (niet zijnde uitsluitend overlijdensverzekeringen), zoals bv. lijfrente -, kapitaalverzekeringen en pensioenproducten) een aantal adviesvarianten. Hiervoor ontvangen wij een vergoeding van de verzekeraars op basis van een afsluit provisie (verder: provisie). Deze provisie dient echter, zoals de wet dat voorschrijft, transparant en passend te zijn en wij geven u daarom inzicht op de verdienste die wij in deze gevallen ontvangen bij het afsluiten van financiële producten en welke alternatieven er zijn om een beloning te generen, die niet (uitsluitend) op provisie is gebaseerd:

Voor leven- en pensioenproducten, premiebetalend:

Premiebetalend	: zonder provisie, tegen een uurtarief variërend van € 85,-- tot € 200,-- (incl. BTW) voor de door ons te verrichten werkzaamheden, of passend door combinatie van een met de klant overeen te komen provisie en een uurtarief, of een vooraf overeen te komen vast bedrag. In geval er uitsluitend een opdracht ligt om zonder verder advies, een aantal offertes ter beoordeling door de klant zelf op te vragen, is er sprake van execution only en zal hiervoor altijd een vooraf overeen te komen vast bedrag in rekening worden gebracht, of tegen een nader overeen te komen uurtarief worden gedeclareerd. : Met provisie. Dit fluctueert per maatschappij, van 2,5% tot 3% van het verzekerd kapitaal, of van het totaal van de jaarpremie x looptijd van de polis (max. 30 jaar). Ook zijn er mogelijkheden van 0% tot 2,5%/3% provisie gekoppeld aan een doorlopende provisie, die wij u per product/polis kunnen opgeven. : Combinaties van kosten en provisie, per product overeen te komen, op verzoek van de klant..
Tegen koopsom	: 7% van de koopsom, of uurtarief of vast bedrag (zie hierboven).
Koopsomstorting lijfrente	: 1,0% - 1,5% over de koopsom, of een uurtarief, of vast bedrag (zie hierboven).
Direct ingaande lijfrente	: 0,5% - 1,5% over de storting, of een uurtarief of vast bedrag (zie hierboven).
Begravenisverzekeringen	: In kapitaalvorm, 3% van het kapitaal en de in de daarop volgende jaren 9% doorlopende provisie over de incassopremie. In natura, 5% afsluitprovisie, afhankelijk van het gekozen pakket en daarmee over een bedrag dat kan variëren van € 2.044,-- tot € 4.044,-- (cijfers 2011) en 9% doorlopende provisie over de incassopremie in de daarna volgende jaren.

Voor arbeidsongeschiktheidsverzekeringen:

Daar waar een dergelijke verzekering apart wordt afgesloten, los van een levenproduct, ontvangen wij een provisie over de jaarlijkse premie van 10% - 17,5%. Voor zover een dergelijke verzekering is opgenomen in een pensioen- of andere levensverzekering, geldt vaak een lagere provisie dan hierboven genoemd.

Voor zorgverzekeringen:

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

Voor financiële planning:

Uurtarief van € 200,--, (incl. BTW), met een minimum van 4 uur.

U bent vrij om met dit advies naar een andere uitvoerder te gaan, de verantwoording voor de uitvoering blijft (wettelijk) bij de uitvoerende partij. Dit laatste geldt ook voor hypotheekzaken, die standaard al door Van der Laan worden uitbesteed aan een met ons samenwerkend deskundig hypotheekbedrijf. Indien u besluit het advies te laten uitvoeren door Van der Laan (dus m.u.v. hypotheekzaken), wordt het in rekening gebrachte tarief verrekend met een eventueel door Van der Laan te ontvangen provisie.

Beloningsbeleid Van der Laan Verzekeringen B.V.

Binnen ons bedrijf zijn de beloningen gebaseerd op de door ons gestelde eisen per functie. Hiervoor zijn functieomschrijvingen opgesteld en op basis hiervan worden de individuele arbeidsovereenkomsten afgesloten. Omzet stimulerende beloningsvormen kent ons bedrijf slechts in één geval, namelijk voor de buitendienstmedewerker Particulier en Klein Zakelijk.

Het Hoofd Buitendienst of Commercieel Directeur, houdt toezicht op en is verantwoordelijk voor een klantgerichte advisering, waarbij uitsluitend het klantbelang vooropstaat en niet de beloning, noch van het bedrijf zelf, noch van diens medewerkers. Wij kennen twee soorten medewerkers en wel:

Medewerkers binnendienst (incl. management):

Arbeidsovereenkomsten worden afgesloten op basis van een vastsalaris, individueel, op basis van opleiding, ervaring etc., waarin geen omzet, of provisiecomponent is betrokken. Hierop zijn dus geen prestatiebevorderende beloning op van toepassing.

Medewerkers buitendienst (incl. management):

Zakelijk:

Als medewerkers binnendienst.

Particulier en klein zakelijk:

Arbeidsovereenkomsten worden afgesloten op basis van een vast salaris + een eenmalige afsluitprovisie, op basis van opleiding, ervaring etc. De provisieregeling betreft een percentage van de agentuurprovisie, zoals die door het bedrijf van verzekeraars wordt ontvangen. Verder zijn er geen prestatiebevorderende beloning op van toepassing. Voor schadeverzekeringen betreft de provisie op nieuw afgesloten verzekeringen (eenmalig) gemiddeld 6,75%, van de prolongatiepremie.

Voor zogenaamde "Complexe Producten", leven – uitvaart – arbeidsongeschiktheid, is de provisie afhankelijk van het product. De provisie varieert van 0,75% tot 0,9% voor premiebetalende leven – en pensioenproducten over het verzekerd kapitaal, of over de som van jaarpremie x looptijd in jaren van het product. Bij een koopsomvorm van dergelijke producten, geldt een provisie van 0,3% tot 2,1% van de koopsom, afhankelijk van de vraag of om het een pensioen – of lijfrenteproduct gaat. Voor een direct ingaande lijfrente geldt een provisie variërend van 0,15% tot 0,45% van die koopsom. Voor begrafenisverzekeringen varieert de provisie van 0,9% tot 1,5% van verzekerd kapitaal. Voor arbeidsongeschiktheidsverzekeringen, bedraagt de provisie maximaal 5,25% van de prolongatiepremie.

Voor de provisieregeling in het algemeen voor dit soort producten, die wij als bedrijf ontvangen, verwijzen wij u naar de opgave hierboven. Van de daar vermeldde provisies zijn bovengenoemde provisies afgeleid. De bovengenoemde provisies zijn hierin uiteraard begrepen en worden van hieruit aan de buitendienstmedewerker doorbetaald, zij worden dus *niet* nog eens extra door het bedrijf ontvangen, bovenop de totale bedrijfsprovisies als hierboven vermeld.

Voor alle medewerkers is bovendien een pensioenregeling van toepassing, een aantal andere employee benefits en een winstregeling, op basis van de jaarlijkse bedrijfswinst, onafhankelijk van geleverde commerciële- of andere prestaties.

Indien gewenst kan de exacte provisieregeling voor de buitendienst medewerker, voor het door u af te sluiten, of afgesloten product, bij ons bedrijf worden opgevraagd.

Aanvullende opmerkingen:

Hoewel dat niet in alle gevallen mogelijk is (bij uitgebreide, gecompliceerde gevallen), kunnen wij u, daar waar er sprake is van een uurtarief, wel een opgave doen van de door ons ingeschatte tijd en daarmee van de door ons ingeschatte urenverklaring. Aan een dergelijke inschatting kunt u echter geen enkel recht te ontleen.

Mochten wij onze werkzaamheden baseren op een uurtarief of vooraf vast overeengekomen kostendeclaratie, kunnen wij onze algemene voorwaarden van toepassing verklaren, zoals die door ons zijn gedeponneerd bij de Kamer van Koophandel te Groningen. Wij zullen u deze voorwaarden, in dat geval, vooraf doen toekomen. Bij financiële planning, zijn deze voorwaarden altijd van toepassing. Deze algemene voorwaarden zijn ook te downloaden op: www.vdlaan.nl

Beëindiging relatie:

Uiteraard hopen wij met u een langdurige relatie aan te gaan. Mocht u onverhoopt beslissen te wisselen van intermediair dan verwijzen wij u ook naar de voorwaarden van de financieringsinstelling en/of verzekeringsmaatschappij. Bij beëindiging van de relatie zullen wij dan ook uw zaken uiteraard niet meer kunnen behartigen.

Wilt u meer informatie over onze organisatie, neem dan vooral contact met ons op, of wij bellen u terug op een tijdstip dat u uitkomt.

VAN DER LAAN