

DIENSTVERLENINGSDOCUMENT FINANCE DIRECT

Geachte relatie,

Het Dienstverleningsdocument (DVD) wordt u aangeboden door Finance Direct.

Wij zijn adviseurs en bemiddelaars op het gebied van hypotheeken, verzekeringen, bankspaarproducten, kredieten, persoonlijke leningen, vermogensopbouw, pensioenen en andere financiële diensten.

Ons kantoor hecht aan een goede voorlichting op het gebied van financiële dienstverlening. Conform de Wet op het Financieel Toezicht bieden wij u voorafgaand aan het sluiten / kopen van een financieel product, naast informatie over dit product, ook een beschrijving van onze dienstverlening en de daarbij behorende kosten. In dit document informeren wij u over de wijze waarop wij in het algemeen onze werkzaamheden uitvoeren. Uiteraard kan deze werkwijze worden aangepast indien u specifieke wensen heeft.

Het Dienstverleningsdocument is een puur informatief document en verplicht u niet om bepaalde diensten af te nemen van ons kantoor of om een bepaald financieel product met een financiële instelling te sluiten. Op het moment dat wij juridische bindende afspraken met u maken omtrent onze dienstverlening en / of beloning, leggen wij dit via een aparte overeenkomst met u schriftelijk vast.

De AFM houdt krachtens de wet, toezicht op de deskundigheid en integriteit van de dienstverlening van financiële adviseurs. Ons kantoor is bij de AFM geregistreerd onder nummer 12019942. Het register van financiële adviseurs kunt u raadplegen op www.afm.nl.

INLEIDING

U oriënteert zich op de mogelijkheden van een hypothecaire geldlening, levensverzekering of andere financiële producten. Finance Direct kan u hierbij ondersteuning verlenen. Onze dienstverlening kan bestaan uit enkel advies. Maar ook kunnen wij u ondersteunen in de contacten met de financiële instelling bij wie u de geldlening, levensverzekering of het financiële product aanvraagt.

Wij zijn u graag van dienst!

ONZE DIENSTVERLENING SAMENGEVAT IN VIJF STAPPEN

Wij adviseren en bemiddelen zowel in eenvoudige als meer ingewikkelde producten (complexe producten). Eenvoudige producten zijn bijvoorbeeld de inboedel- en opstalverzekering. U heeft een grote keuze uit complexe financiële producten, zoals (hypothecaire) kredieten, levensverzekeringen en beleggingsrekeningen. Elke vorm en elk product heeft bepaalde voor- en nadelen. Voor u is het zeer belangrijk dat u die vorm en dat product 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 aan bijvoorbeeld een hypothecaire geldlening. Maar ook dat het gaat om overeenkomsten die soms voor tientallen jaren worden aangegaan.

STAP 1 INVENTARISEREN

Indien u ons om advies vraagt over een complex product, dan gaan wij eerst samen met u uitgebreid uw persoonlijke situatie in kaart brengen en uw klantprofiel opstellen. Dit is wettelijk verplicht en houdt in dat wij u vragen gaan stellen over uw (toekomstige) financiële positie. Daarnaast brengen wij uw kennis, ervaring en uw doelstellingen op financieel gebied in kaart en stellen uw risicobereidheid vast. Samen met u maken wij een overzicht van de financiële risico's waar u mee te maken heeft. Daarbij bespreken wij uw wensen ten aanzien van bijvoorbeeld de hypotheek, levensverzekering, andere financiële producten. Maar ook gaan wij in dit gedeelte van het adviesgesprek na waar uw prioriteiten liggen indien bepaalde keuzen

rondom financiële producten moeten worden gemaakt.

STAP 2 ANALYSEREN EN UITLEG BELONINGSMODELLEN

Nadat wij ons een goed beeld hebben gevormd van uw wensen en situatie, nu en in de toekomst, gaan wij deze gegevens analyseren. Op het overzicht van uw financiële risico's vermelden wij of u het risico wilt lopen en zo ja, of u het risico wel kán lopen. Indien duidelijk is dat u maatregelen moet treffen ten aanzien van uw financiële risico's, dan maken wij aan de hand van alle geïnventariseerde gegevens een eerste selectie van bijvoorbeeld mogelijke vormen van hypothecaire geldleningen, levensverzekeringen en andere financiële 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 / PLAN VAN AANPAK

Op basis van de inventarisatie en analyse komen wij uiteindelijk tot een concreet passend advies over de (vorm van) financiële producten die u naar onze mening, in verband met de financiële risico's, nodig heeft en die passen bij uw wensen en mogelijkheden. Tevens geven wij aan door welke financiële instelling (bank of verzekeraar) het product wordt aangeboden en tegen welke condities.

STAP 4 BEMIDDELING / VERVOLGTRAJECT

Indien u dat wenst kunnen wij namens u alle contacten met de financiële instelling verzorgen en de financiële overeenkomst(en) tot stand brengen. Dit met het doel dat de door ons geadviseerde constructie op correcte wijze ook door de bank of verzekeringsmaatschappij wordt uitgevoerd.

STAP 5 NAZORG

Tijdens de looptijd van de financiële overeenkomst(en) houden wij u op de hoogte van wezenlijke wijzigingen in de door u afgesloten producten. Indien u dat wenst kunnen wij, nadat de overeenkomst is afgesloten, u blijven ondersteunen. U kunt met al uw vragen over uw hypotheek en andere (gesloten) financiële producten bij ons terecht. Maar ook zullen wij periodiek controleren of de financiële producten blijven passen bij uw situatie. Deze situatie kan immers in de loop der tijden anders worden dan wij thans kunnen voorzien.

ONZE RELATIE MET AANBIEDERS

Wij doen zaken met verschillende aanbieders (banken en verzekeraars) van financiële producten. Wij behoren geheel tot de groep van ongebonden en onpartijdige bemiddelaars. Wij baseren ons advies op een analyse van een toereikend aantal op de markt verkrijgbare, vergelijkbare financiële producten. Geen enkele financiële instelling, zoals een bank of een verzekeraar, heeft een meerderheidsbelang of zeggenschap in onze onderneming.

INFORMATIE OVER ONZE BELONING

Wij ontvangen van u een beloning voor onze financiële dienstverlening. Deze beloning kan zijn op basis van provisie, op basis van een declaratie of een combinatie van beide.

1 BELONING OP BASIS VAN PROVISIE

U betaalt ons voor onze dienstverlening via de door u verschuldigde rente, premie of inleg aan de financiële instelling. Indien naar aanleiding van onze dienstverlening een overeenkomst tot stand komt tussen u en enige financiële instelling, ontvangen wij van de betreffende instelling voor onze dienstverlening provisie. Deze provisie is verdisconteerd in bijvoorbeeld de hypotheek(kosten) of premie die door de financiële instelling aan u in rekening wordt gebracht. U krijgt voorafgaand aan het sluiten van de overeenkomst exact inzage in de hoogte van deze provisie. Indien er extra diensten aan u worden geleverd waarvoor u rechtstreeks kosten in rekening worden gebracht informeren wij u hierover vooraf.

2 BELONING OP BASIS VAN DECLARATIE (FEE)

Het is ook mogelijk ons direct te belonen voor onze dienstverlening. In plaats van provisie, spreken wij met u een tarief (fee) af voor onze financiële dienstverlening op basis van declaratie. Dit kan op basis van het aantal uren of via een vast tarief. Bij deze vorm van beloning werken wij zo veel mogelijk met *netto* financiële producten*. Daarnaast betaalt u voor het product zelf een rente, premie of inleg. U vindt onze tarieven in de bijlage. Voordat wij aan een (advies) opdracht beginnen, geven we u een indicatie van zowel de inhoud van de dienstverlening, als de kosten die hiermee gemoeid zijn en stellen u hiervan op de hoogte. Op het moment dat meerwerk ontstaat ten opzichte van de aangenomen opdracht, stellen wij u op de hoogte van de financiële consequenties die dit heeft.

3 BELONING OP BASIS VAN PROVISIE EN DECLARATIE

Wij kunnen er ook voor kiezen dat onze beloning bestaat uit een combinatie van provisie en declaratie, al dan niet met onderlinge verrekening.

- AANVULLENDE BELONINGSINFORMATIE

De wetgever verplicht ons de beloning die wij ontvangen voor financiële producten waarmee u vermogen opbouwt, of voor hypotheek, aan u te melden. Via dit Dienstverleningsdocument informeren wij u voor dergelijke producten over de bandbreedte waarbinnen de minimale en maximale hoogte van de beloning valt. In de bijlage vindt u een overzicht van deze bandbreedtes per productcategorie. Als wij diensten verlenen op basis van declaratie (fee) dan treft u in de bijlage onze uurtarieven aan.

De daadwerkelijke hoogte van de beloning is afhankelijk van het financiële product dat u afsluit en /of van

Bredaseweg 185
4872 LA Etten-Leur
076-5083565
www.finance-direct.eu
info@finance-direct.eu

het aantal uren dienstverlening voor u verricht. Wij informeren u, uiterlijk vóór het afsluiten van het financiële product, schriftelijk over het exacte nominale bedrag van deze beloning. Tevens geven wij aan of het een financieel *bruto* of *netto*¹ product betreft.

KLACHTENPROCEDURE

Wij doen onze uiterste best u zo goed mogelijk van dienst te zijn. Maar mocht u toch een klacht hebben over onze dienstverlening dan verzoeken wij u ons daar zo spoedig mogelijk over te informeren. Alle klachten worden behandeld volgens onze interne klachtenprocedure. Wilt u nadere informatie over deze interne klachtenprocedure dan kunt u deze bij ons opvragen.

Komen wij er samen niet uit dan kunt u zich wenden tot het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid): Postbus 93257 2509 AG Den Haag info@kifid.nl www.kifid.nl

Ons aansluitnummer bij Kifid is 200.000445

Ons kantoor heeft zich niet geconformeerd aan de bindendheid van de uitspraken van de Geschillencommissie Kifid. U kunt zich ook tot de burgerlijke rechter wenden.

PERSOONSGEGEVENS

Ten behoeve van onze advisering en bemiddeling over financiële producten zullen wij gegevens van u als klant opslaan. Deze gegevens zullen conform de Wet bescherming persoonsgegevens worden behandeld.

¹ Een netto product is een financieel product waarin geen provisiemarge voor de tussenpersoon zit.

DIENSTVERLENINGSDOCUMENT **BIJLAGE 1**

BANDBREEDTES VAN DE TARIEVEN

Onze dienstverlening bestaat uit advies en bemiddeling. Met behulp van dit document geven wij u inzicht in de kosten van onze dienstverlening met betrekking tot vermogensopbouwende producten en hypotheek. Onze onderneming werkt met de volgende tarieven, waarmee u de kosten van onze dienstverlening betaalt:

- **Product gerelateerd tarief (provisie)**
- **Uurtarief**
- **Vast tarief**

PRODUCT GERELATEERD TARIEF

U betaalt ons een vergoeding voor het advies en de bemiddeling, via de premie (bij een verzekering), via de maandlasten (bij een hypothecair krediet) of via de inleg (overige financiële producten). Wij ontvangen van de financiële instelling een deel van de premie of van de maandlasten als product gerelateerd tarief. Zodra duidelijk is welk product u via ons kantoor gaat afsluiten, dus voordat u de offerte definitief ondertekent, kunnen en zullen wij u het exacte, nominale bedrag aan vergoeding die wij voor het advies en bemiddeling ontvangen aan u bekend maken.

Om u nu al inzicht te geven in de kosten die u mogelijk gaat maken voor onze dienstverlening, treft u hierna een voorbeeld aan van wat wij minimaal en maximaal per productsoort aan beloning ontvangen. Onze uiteindelijke, exacte vergoeding is afhankelijk van het type product, het premiebedrag of de koopsom en de looptijd van het product.

Wij ontvangen bij het afsluiten van het financiële product 60% van de genoemde bedragen. De resterende 40% ontvangen wij gedurende de looptijd van de overeenkomst (of gedurende de eerste 10 jaar van de looptijd van de overeenkomst).

Indien de overeenkomst tijdens de eerste vijf jaar na de totstandkoming wordt beëindigd, moeten wij een evenredig deel van dit bedrag terugbetalen aan de verzekeraar/geldverstrekker. Terugbetaling van dit bedrag is niet verplicht in geval van overlijden of in geval van verkoop van de woning waarop de geldlening betrekking heeft.

Productsoort	Kosten van deze dienstverlening	
	Minimum	Maximum
Compleet leven / pensioen advies	€ 1.500,-	€ 1.500,-
Aflossingsvrije hypotheek	€ 750,-	€ 1.500,-
Spaarhypotheek (combi)	€ 2.250,-	€ 3.750,-
Levenhypotheek	€ 750,-	€ 1.500,-
Beleggingshypotheek (combi)	€ 2.250,-	€ 3.750,-
Annuïteitenhypotheek	€ 750,-	€ 1.500,-
Lineaire hypotheek	€ 750,-	€ 1.500,-
Bankspaarhypotheek (combi)	€ 1.500,-	€ 3.000,-
Levensverzekering	€ 2.000,-	€ 4.000,-
Beleggingsverzekering	€ 2.000,-	€ 4.000,-
Overlijdensrisico	€ 350,-	€ 1.000,-

DIENSTVERLENINGSDOCUMENT **BIJLAGE 2**

UURTARIEF Onze uurtarieven (excl. BTW) zijn als volgt:

Adviseur Relatie Uurtarief

Adviseur	Uurtarief
Pensioen Adviseur Particulier	€ 175,-
Adviseur Persoonlijke Leningen en Kredieten	€ 150,-
Hypotheek Adviseur	€ 150,-
Assurantie Adviseur Particulier	€ 150,-
Pensioen - of Assurantie Adviseur Particulier	€ 125,-
Medewerker binnendienst	€ 80,-

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 bijvoorbeeld de hypotheekvorm of vorm van levensverzekering die u uiteindelijk kiest. Onderstaand treft u een tabel aan waarin wij hebben aangegeven wat de gemiddelde tijd is die wij aan een hypotheek besteden. Voorafgaand aan het adviestraject spreken wij met u het verwachte aantal uren af dat wij in rekening zullen brengen voor onze dienstverlening.

VAST TARIEF

Voor een aantal van onze diensten brengen wij u een vast tarief in rekening. Indien meerwerk van toepassing is, dan zullen wij u hier vooraf tijdig op wijzen en de afwijking toelichten. Voor het meerwerk brengen wij u een uurtarief in rekening. U betaalt voor onze onderstaande dienstverlening de volgende vaste tarieven:

Dienst	Aard van de dienst	Minimum tarief
Compleet leven advies	Advies en bemiddeling	€ 1.500,-
Omzetten (Woeker) polis	Advies en bemiddeling	€ 750,-
Arbeidsongeschiktheidsverzekering	Advies en bemiddeling	€ 795,-
Overlijdensrisicoverzekering	Advies en bemiddeling	€ 595,-
(Gezins)uitvaartverzekering	Advies en bemiddeling	€ 295,- / € 195,-
Compleet hypotheekadvies	Advies en bemiddeling	€ 3.500,-
Tweede hypotheek	Advies en bemiddeling	€ 1.500,-
Krediet / schade advies	Advies en bemiddeling	Geldende doorloopprijs

INSCHATTING AANTAL UREN DIENSTVERLENING NAAR PRODUCTSOORT

Productsoort	Kosten van deze dienstverlening	
	Minimum	Maximum
Aflossingsvrije hypotheek	10	25
Spaarhypotheek (combi)	15	30
Levenhypotheek	15	30
Beleggingshypotheek (combi)	15	30
Annuïteitenhypotheek	10	25
Lineaire hypotheek	10	25
Bankspaarhypotheek (combi)	15	30
Levensverzekering	10	15
Beleggingsverzekering	10	15
Overlijdensrisico	10	15

Waaruit bestaat een compleet HYPOTHEEK advies ?

- 1
 - Afspraak maken en inplannen
 - Bevestiging versturen met inventarisatieformulier.
- 2
 - Eerste adviesgesprek voorbereiden
 - Kennismaking en doornemen inventarisatieformulier
 - Uitleg dienstverlening en dienstverleningsdocument
 - Algemene info en doornemen vervolgtraject
 - Ondertekenen bemiddelingsovereenkomst
- 3
 - Gerichte uitleg van de mogelijkheden.
 - Verdere invulling specifieke wensen en behoefte.
 - Bepalen en vaststellen van gegevens.
 - Algemene hypotheekberekening.
- 4
 - Definitief vast stellen van advies (klant- en risicoprofielen vaststellen)
 - Uitgebreidere inventarisatie van de mogelijkheden en analyseren van de aanbieders op wensen en behoeften
- 5
 - Uitwerking verschillende mogelijkheden
 - Voorbereiden en in beeld brengen van te verwachten onderdelen en kosten Voorbereiden van de aanvraag voor een offerte
- 6
 - Overgaan tot aanvragen van offerte(s)
 - Hypotheekaanbieder informeren over aanvraag en aangeven ontbrekende informatie of toelichten van de verstrekte gegevens.
 - Doornemen van de koopovereenkomst
- 7
 - Ontvangst offerte en doornemen van de juistheid van offertes en formulieren.
 - Doorspreken van de offerte en overgaan tot acceptatie.
- 8
 - Regelen en verzamelen van benodigde stukken:
bankgarantie, taxatierapport, inkomensbescheiden, gezondheidsverklaring(en), overbruggingslening
- 9
 - Bewaken van de voortgang en tijdige aanlevering van de (op-)gevraagde stukken
 - Aanvullende informatie verstrekken
- 10
 - Gegevens en informatie voor de notaris verzamelen en aanleveren
 - Hypotheekbank informeren en in contact brengen met notaris Proces volgen.
 - Controleren van de te accepteren aanvragen voor leven- en schadeverzekeringen.
 - Bewaken passeerdatum
- 11
 - Controleren van alle bescheiden en doorvoeren in de database van kantoor. Extra controle van dossier.
- 12
 - Beheren van dossier. Vastleggen van afgesproken (rente-)looptijden ed. Informeren en toelichten

van toekomstige mogelijkheden en veranderingen

Waaruit bestaat een compleet LEVEN/SCHADE advies ? (inclusief krediet op basis van doorlooppromissie)

- 1
 - Afspraak maken en inplannen
- 2
 - Eerste adviesgesprek voorbereiden
 - Kennismaking en doornemen inventarisatieformulier
 - Uitleg dienstverlening en dienstverleningsdocument
 - Algemene info en doornemen vervolgtraject
 - Ondertekenen bemiddelingsovereenkomst en aanvraagformulieren
 - Mededelen aan klant welke stukken verzameld dienen te worden
- 3
 - Voorbereiden van de aanvraag voor een kredietaanvraag en overige verzekeringen
 - Overgaan tot aanvragen van krediet/lening
 - Kredietaanbieder en verzekeraars informeren over aanvraag en aangeven ontbrekende informatie of toelichten van de verstrekte gegevens.
- 7
 - Ontvangst kredietaanvraag en polissen verzekering controleren op juistheid
- 8
 - Vervolgafspraken met klant
 - Regelen en verzamelen van benodigde stukken: Inkomensbescheiden, geldig legitimatiebewijs, recent bankafschrift, kopie toekenning VT, et cetera
 - Kredietovereenkomst ondertekenen
- 9
 - Bewaken van de voortgang en tijdige aanlevering van de (op-)gevraagde stukken
 - Aanvullende informatie verstrekken
- 10
 - Controleren van de te accepteren aanvragen voor eventuele additionele leven- en schadeverzekeringen.
 - Nasturen van polissen leven/schade verzekeringen
- 11
 - Controleren van alle bescheiden en doorvoeren in de database van kantoor. Extra controle van dossier.
- 12
 - Beheren van dossier. Vastleggen van afgesproken (rente-)looptijden ed. Informeren en toelichten van toekomstige mogelijkheden en veranderingen