

Advieswijzer NBG Finance

Inhoudsopgave

INHOUDSOPGAVE	1
1. WIE ZIJN WIJ?	2
2. ADVIESWIJZER	2
INVENTARISATIEFASE	2
ANALYSEFASE	3
ADVIESFASE	3
UITVOERINGSFASE	3
NAZORGFASE	3
3. ONZE KWALITEIT	3
DSI – DESKUNDIGHEID, SCREENING & INTEGRITEIT	4
KFD - KEURMERK FINANCIËLE DIENSTVERLENING	4
4. WAT MAG U VAN ONS VERWACHTEN?	4
5. WAT VERWACHTEN WIJ VAN U?	5
6. SELECTIE VAN AANBIEDERS	6
7. ONAFHANKELIJKHEID	6
8. BEËINDIGING RELATIE	6
9. HOE WORDEN WIJ BELOOND?	6
Intern beloningsbeleid	7
11. HOE KUNT U ONS BEREIKEN?	8
BIJLAGE 1 GLOBAAL OVERZICHT VAN WERKZAAMHEDEN INTEGRAAL ADVIES	9
BIJLAGE 2 ONZE TARIEVEN	11
BIJLAGE 3 INFORMATIE TER VOORBEREIDING OP UW ADVIESGESPREK.	12

De Advieswijzer van NBG Finance is de dienstenwijzer en dienstverleningsdocument van NBG Finance

1. Wie zijn wij?

NBG Finance is gevestigd in Valkenswaard en opgericht in 1995. Op dit moment hebben we 75 medewerkers in dienst en zijn we landelijk actief.

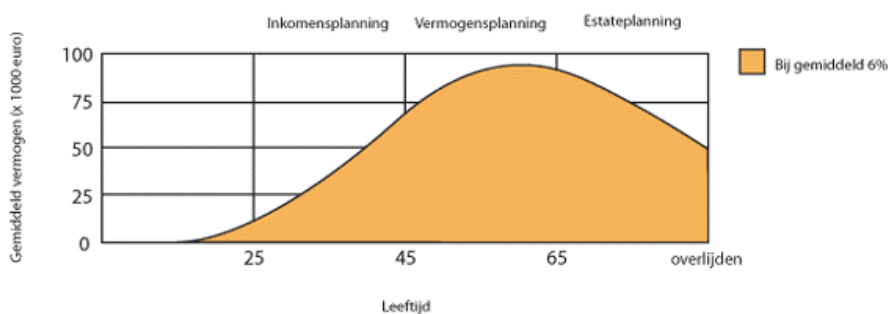
NBG Finance biedt deskundige en integere advisering op het gebied van financiële planning, hypotheek, verzekeringen, pensioenen, sparen, beleggen en kredieten. Samen met onze klant maken we een overzicht van de risico's waarmee deze te maken heeft. Daarbij gaan wij na welke van deze risico's (beter) verzekerd kunnen worden en bemiddelen we bij het afsluiten van de gekozen productoplossingen. Tevens treden wij op als bemiddelaar voor het afsluiten van de financiële productoplossingen die wij hebben geadviseerd.

2. Advieswijzer

Wij danken onze toonaangevende positie aan onze bewezen deskundigheid op het gebied van integraal financieel advies. Integraal financieel advies is de meest optimale vorm van dienstverlening waarbij wij u inzicht en overzicht bieden in uw financiële situatie gedurende meerdere levensfasen, rekening houdend met voorzienbare risico's die u daarbij kunt lopen. Indien gewenst kunt u bij ons ook terecht voor deeladviezen.

In iedere levensfase staat een ander aspect centraal, bijvoorbeeld het kopen van een huis, het opbouwen van toekomstvoorzieningen of schenkingen aan kinderen. Iedere fase kent een andere financiële behoefte. De ene fase en/of behoefte is daarbij vaak wel afhankelijk van de andere, zo ook de realisering ervan.

Levensloop van de vermogensopbouw



Financiële planning betekent het plannen van uw financiën over nu en alle volgende levensfasen. Samen met u bespreken we de verschillende aspecten waarbij u uw financiële wensen en doelstellingen kenbaar maakt. Deze wensen en doelstellingen vormen het uitgangspunt van het uiteindelijke advies. Bij dit advies onderscheiden we een aantal stappen:

Kennismaking en inventarisatie

Gedurende de inventarisatie krijgen wij een goed beeld van u als klant. Wij nemen samen met u de gezinssituatie door en gaan na welke wensen en doelstellingen u heeft op financieel gebied. Tevens stellen wij vast wat uw kennis, ervaring en risicobereidheid is op het gebied van de diverse financiële producten.

Analyse

In deze fase werken wij uw wensen en doelstellingen uit en bekijken wij of deze verantwoord gerealiseerd kunnen worden, in relatie tot uw inkomens- en vermogenssituatie. Hierbij gaan we uit van de door u aangereikte informatie. Tenslotte verzamelen wij relevante fiscale en juridische regelgeving. Deze nemen wij met u door.

Advies

Onze bevindingen en de afstemming met u presenteren wij in de vorm van een financieel plan. Hierin wordt aangegeven hoe en met behulp van welke financiële productoplossingen uw wensen en doelstellingen uitgevoerd kunnen worden. Wij bespreken dit plan met u en motiveren de gemaakte keuzes. Hieruit blijkt ook of bepaalde wensen en doelstellingen niet haalbaar zijn, bijvoorbeeld vanuit de optiek van de door u aangegeven risicobereidheid of inkomenssituatie. Het uiteindelijke resultaat is een compleet of deeladvies waarbij (voor zover van toepassing) uw wensen en doelstellingen zijn vertaald in een financieel plan. Samen met u bespreken we welke onderdelen er worden gerealiseerd. Ieder financieel advies is flexibel waardoor wijzigingen in uw persoonlijke situatie vertaald kunnen worden naar een geschikte aanpassing in uw totale financiële planning.

Uitvoering

Wij zijn betrokken bij alle noodzakelijke werkzaamheden die nodig zijn voor de totstandkoming van uw plan. Over de voortgang daarvan houden wij u op de hoogte. In verband met de aanschaf van financiële producten is het noodzakelijk dat diverse aanvraagformulieren en andere bescheiden worden aangeleverd. Het naar waarheid invullen en aanleveren is uw eigen verantwoordelijkheid. Wij ondersteunen u hier uiteraard wel bij.

Nazorg

Na de uitvoering van het financieel plan zullen wij regelmatig toetsen of het advies voldoet. In eerste instantie nemen wij binnen één jaar na de uitvoering contact met u op voor een zogenaamd nazorggesprek. Daarna tenminste één keer per drie jaar of eerder indien u dat wenst.

In deze fase is het van groot belang dat u ons vroegtijdig informeert over ontwikkelingen die een aanpassing van het gemaakte plan noodzakelijk kunnen maken. Denkt u hierbij aan veranderingen in de gezinssituatie of werksituatie, of bijvoorbeeld huisvesting.

3. Onze kwaliteit

Inzake uw financiële zaken is het van groot belang om samen te werken met een betrouwbare partner. NBG Finance is zo'n betrouwbare partner. Betrouwbaarheid die bovendien wordt onderstreept door onze DSI registratie en het Keurmerk Financiële Dienstverlening.

Natuurlijk staan we onder toezicht van de Autoriteit Financiële Markten (AFM). De AFM heeft ons kantoor een vergunning verleend op de volgende onderdelen:

- Hypotheken
- Levensverzekeringen
- Pensioenen
- Sparen & (electronisch) betalen
- Beleggen

- Consumptief krediet
- Schadeverzekeringen

Ons kantoor is ingeschreven in het Wft-register onder nummer: 12011748. Voor wat betreft beleggingsadviesgeving heeft NBG Finance gekozen voor de mogelijkheden die de regelgeving biedt volgens het zgn. Mifid Nationaal Regime. Wij adviseren dus uitsluitend in beleggingsfondsen.

NBG Finance en/of haar werknemers zijn daarnaast ook aangesloten bij :

- Stichting DSI (Deskundigheid, Screening en Integriteit, www.dsi.nl)
- Stichting Keurmerk Financiële Dienstverlening, www.kfdkeurmerk.nl)
- SEH (Stichting Erkend Hypotheekadviseurs, www.seh.nl)
- Adfiz, (Nederlandse vereniging van register-adviseurs, intermediairs en makelaars in assurantiën, pensioenen en financiële diensten, voorheen NvA), www.adfiz.nl)
- NVHP (Nederlandse vereniging van hypotheekair Planners) www.hypotheekairplanner.nl
- NVF (Nederlandse vereniging van Financieringsadviseurs www.nvf.nl)

Dit betekent dat wij zijn aangesloten bij organisaties die van hun leden een bepaalde, objectief toetsbare, kwaliteitsnorm eisen:

DSI – Deskundigheid, Screening & Integriteit

Doordat al onze financieel adviseurs individueel geregistreerd zijn bij de stichting DSI heeft u de zekerheid dat u altijd wordt bediend door een deskundige en integere adviseur die door het DSI gescreend is alvorens registratie in het DSI register tot stand kon komen. U kunt de gegevens van elke adviseur van NBG Finance terugvinden in het DSI register via www.dsi.nl keuze: Consumenten, zoeken in DSI registers.

KFD - Keurmerk Financiële Dienstverlening

Bij de Stichting Keurmerk Financiële Dienstverlening is de kwaliteitsnorm zelfs hoger dan de wettelijke . Deze eisen gelden zowel voor het advies, de wijze van advisering en de wijze waarop de vakkennis van medewerkers op peil wordt gehouden. Onze financieel adviseurs bekwamen zich ook in hun vak via permanente scholing.

Doordat we als uw adviseur optreden, beschikken we over gegevens van u als klant. Deze gegevens zullen conform de Wet bescherming persoonsgegevens worden behandeld. Wij zijn aangemeld bij het College Bescherming Persoonsgegevens onder nummer [M1062939].

In het handelsregister van de Kamer van Koophandel staan wij geregistreerd onder nummer 17044101.

Uiteraard zijn we in het bezit van een beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Deze verzekering geeft binnen de grenzen van de polis dekking voor de aanspraken die verband houden met beroepsfouten. Voor u geeft dit extra zekerheid.

4. Wat mag u van ons verwachten?

Wij kunnen u van dienst zijn op het gebied van financiële planning, hypotheek, schade- en levensverzekeringen, beleggingsfondsen, pensioenen, sparen, en kredieten.

Omdat financiële dienstverlening zich vaak uitstrekt tot een hele waaier aan financiële producten, kunt u van ons een aanpak verwachten die rekening houdt met wat in uw eigen situatie van belang is. In onze adviespraktijk vormen uw wensen en persoonlijke situatie het uitgangspunt. Wij beschikken over de kennis en de contacten met leveranciers van financiële producten.

Hieronder volgt wat meer informatie over deze verschillende producten:

1. Hypotheken. Onze doelstelling hierbij is ervoor te zorgen dat de financiering voor bijvoorbeeld de aankoop van uw woning goed aansluit bij uw persoonlijke situatie en uw financiële mogelijkheden.
2. Levensverzekeringen. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om verzekeringen waarmee u spaart voor een aanvullend pensioen, een studie voor uw kind of de aflossing van een schuld. Voorbeelden zijn : koopsompolis, studieverzekering, een gemengde verzekering in combinatie met een hypotheek.
3. Schadeverzekeringen. Met dit soort verzekeringen kunt u schade vergoed krijgen die u lijdt in het geval dat u bijvoorbeeld ziek wordt en daardoor blijvend niet meer kunt werken, uw bagage tijdens een vakantie zoek raakt, u een aanrijding met uw auto krijgt, of als er brand uitbreekt in uw huis etc. U kunt hierbij denken aan een arbeidsongeschiktheidsverzekering, een reisverzekering, een autoverzekering en een brandverzekering. Inzake schadeverzekeringen rondom de woning verstrekken wij geen advies.
4. Verzekeringen die een uitkering garanderen als u of één van uw gezinsleden blijvend invalide wordt of komt te overlijden.
5. Beleggen of (bank)sparen. Dit houdt in dat wij u adviseren op welke wijze u structuur kunt aanbrengen in de opzet van vermogensvorming, waarbij wij gebruik maken van de knowhow van beleggingsinstellingen.
6. Consumptief krediet. U wenst een consumptieve aankoop te doen maar heeft daarvoor niet de noodzakelijke eigen middelen of wenst die daar niet voor in te zetten. Wij zorgen ervoor dat de lening goed aansluit bij uw persoonlijke situatie en financiële mogelijkheden. Ons advies werken wij voor u uit in een verantwoord kredietplan.

Op al deze gebieden helpen wij u bij het afsluiten van overeenkomsten voor de gekozen producten en ook daarna blijven wij u begeleiden door regelmatig contact met u te onderhouden en u te informeren over relevante zaken.

De basis hiervoor vormt uw financieel plan of uw verantwoord kredietplan. Het daarin omschreven advies is tot stand gekomen na vergelijking van een groot aantal verschillende varianten, en is een verantwoorde en onafhankelijke oplossing. Wij wijzen u er echter op dat dit niet noodzakelijkerwijs het goedkoopste advies hoeft te zijn. De uiteindelijke keuze alsmede het besluit tot uitvoering van het verstrekte advies ligt bij u!

5. Wat verwachten wij van u?

1. U mag aan onze adviezen en dienstverlening hoge eisen stellen; maar wij verwachten ook een paar dingen van u. In elk geval dat u de juiste gegevens verstrekt. Dit is in uw eigen belang. Mocht blijken dat u onjuiste of onvolledige informatie heeft gegeven, dan kan het zijn dat de aanbieder - op grond van de voorwaarden - gerechtigd is bij schade deze niet of niet geheel te vergoeden.
2. Heeft u elders verzekeringen lopen, dan is het voor ons belangrijk dat wij dat weten. Deze informatie is nodig om te bepalen of er in uw geval sprake is van onder- of juist oververzekering.
3. Ook als uw persoonlijke situatie wijzigt of er zich wijzigingen voordoen met betrekking tot verzekerde zaken, verwachten wij van u dat u dit aan ons doorgeeft. Dit is belangrijk om te voorkomen dat belangrijke risico's onverzekerd blijven.
4. Onder wijziging van persoonlijke situatie vallen onder meer de volgende onderwerpen: geboorte, samenwonen, huwelijk, scheiding, overlijden, wijziging van bestemming van uw woning, wijziging van beroep, relevante verandering van inkomen, aanschaf van kostbare zaken, aan- en verbouw van uw woning, verhuizing en beëindiging van of wijziging in elders lopende verzekeringen.
5. Wij onderhouden alle contacten met de aanbieder. In het geval u zelf in contact wilt staan met de aanbieder, stellen wij deze daarvan op de hoogte. Graag worden wij door u op de hoogte gesteld van eventuele rechtstreekse communicatie met de aanbieder.

6. Wij vragen u de gegevens uit alle door u ontvangen stukken te controleren, en onjuistheden zo spoedig mogelijk aan ons door te geven.

6. Selectie van aanbieders

Doorlopend analyseren wij het aanbod van banken, vermogensbeheerders en verzekeringsmaatschappijen. Daarbij selecteren we de, naar onze mening, beste aanbieders.

De selectie vindt plaats op basis van een gestandaardiseerd aantal selectiecriteria. Daarbij zijn o.a. belangrijk de kwaliteit van het primair proces, de kwaliteit van binnen- en buitendienst organisatie en, vanzelfsprekend, de kwaliteit van het aangeboden product.

Wij bepalen zelf wat de beste aanbiedingen zijn en zijn daarmee dus volledig vrij in onze advisering. Met de aanbieders die aan bovenstaande selectiecriteria voldoen, wordt een samenwerkingsovereenkomst gesloten.

7. Onafhankelijkheid

Onze organisatie is volkomen onafhankelijk. Dat wil zeggen dat wij geen enkele contractuele verplichting hebben om u te adviseren te kiezen voor de financiële producten van bepaalde verzekeringsmaatschappijen, banken en/of hypotheekverstrekkers.

We behoren tot de ongebonden en onpartijdige bemiddelaars en baseren het advies voor u op een analyse van een geselecteerd aantal op de markt verkrijgbare, vergelijkbare financiële producten en diensten. Daarnaast zijn wij een volledig zelfstandige onderneming. Geen enkele bank, verzekeraar of andere aanbieder van financiële producten heeft stemrechten of een aandeel in ons bedrijf.

8. Beëindiging relatie

U heeft het recht om op elk moment de relatie met ons kantoor te beëindigen. Hieraan zijn geen kosten of een opzeggingstermijn verbonden. U kunt uw maatschappij dan ook verzoeken de lopende financiële producten over te dragen naar een andere adviseur. Ook wij kunnen het initiatief nemen om de relatie met u te beëindigen. Dit houdt echter niet in dat bestaande contracten niet meer geldig zouden zijn. De zorgplicht van uw financieel product ligt bij NBG Finance totdat een ander intermediair deze zorgplicht overneemt.

9. Hoe worden wij beloond?

Kennismaking en een eerste inventarisatie van uw wensen en doelstellingen zijn kosteloos.

Voor onze verdere dienstverlening vragen wij een vergoeding. De directe en indirecte adviesuren, het opmaken van uw persoonlijk financieel plan, alsmede alle andere directe en indirecte kosten (waaronder nazorg en service aan u), worden dus door u betaald. In bijlage 1. treft u een globaal overzicht aan van de werkzaamheden die wij voor u kunnen verrichten in het kader van onze dienstverlening aan u. De omvang daarvan hangt af van het gewenste advies.

Wij hanteren drie mogelijke betalingsvormen:

1. **Betaling op basis van factuur**

U kunt er voor kiezen om onze dienstverlening te betalen op basis van een factuur. De hoogte van de uiteindelijke factuur is onafhankelijk van het financiële product dat u via onze bemiddeling bij een financiële instelling afsluit. Als u kiest voor een vergoeding op basis van een factuur dan bevat de rente of premie van het toepasselijke product(en) uiteraard geen provisie meer.

2. **Betaling op basis van provisie**

Wij ontvangen van (de) financiële instelling(en) waar uw financieel product is afgesloten een provisie die onderdeel vormt van de prijs van het product. Als u de premie of de (maand)lasten heeft betaald, dan heeft u ook betaald voor onze dienstverlening.

De hoogte van de vergoeding die wij van de financiële instelling ontvangen is een vast percentage van het verzekerd bedrag, het uitstaande kapitaal of het geleende hypotheekbedrag en verschilt over het algemeen per product en per financiële instelling. Ook de looptijd van het product, alsmede het feit of u premie gedurende de looptijd van het product betaalt of in eens bij het afsluiten (koopsom) heeft invloed op de hoogte van onze vergoeding die wij van de financiële instelling ontvangen. De daadwerkelijke hoogte van de provisie is afhankelijk van het financiële product dat u afsluit en van de aanbieder.

3. **Vergoeding op basis van provisie en factuur**

U kunt er ook voor kiezen om ons te betalen via een combinatie van factuur en provisie. Uw adviseur informeert u graag over de mogelijkheden.

Aanvullende beloningsinformatie

Wij informeren u, uiterlijk vóór het afsluiten van het financiële product, schriftelijk over het exacte nominale bedrag van onze beloning. Indien dit bedrag niet valt binnen de door ons opgegeven bandbreedte, dan zullen wij u hier vooraf tijdig op wijzen en de afwijking toelichten.

Via deze Advieswijzer informeren wij u nu reeds over de bandbreedte waarbinnen de minimale en maximale hoogte van de beloning valt. In bijlage 2 vindt u een overzicht hiervan per productcategorie.

De vergoeding die wij van u ontvangen met betrekking tot de geleverde diensten en bemiddeling in producten voldoet aan de navolgende eisen:

- De vergoeding komt de kwaliteit van onze dienstverlening aan u ten goede;
- De vergoeding doet geen afbreuk aan onze verplichting om ons in te zetten voor uw belangen op financieel gebied; en
- De vergoeding die wij voor producten ontvangen is bij aangewezen producten transparant gemaakt aan u.

Intern beloningsbeleid

De beloning van onze medewerkers bestaat voor het grootste deel uit een vast salaris. De vast salarissen zijn bij ons bedrijf marktconform. Afhankelijk van de functie en de beoordeling kunnen medewerkers een variabele beloning ontvangen die gemiddeld 30% van het totale inkomen uitmaakt.

Wij beoordelen en sturen onze medewerkers regelmatig aan op integer, solide en klantgericht handelen. Deze beoordeling bepaalt de hoogte van het vaste salaris en de hoogte van de variabele beloning.

10. Omgaan met klachten

Bij NBG Finance werken we met professionals, die gegronde kritiek waarderen. Dit geeft ons namelijk de mogelijkheid om onze dienstverlening nog verder te optimaliseren. Klachten wegen zwaar in de evaluatie van onze organisatie, dus waar mogelijk worden maatregelen genomen om herhaling te voorkomen.

Mocht er ondanks alle zorgvuldigheid een klacht over onze dienstverlening ontstaan, dan horen wij die graag zo snel mogelijk van u. Samen kunnen we dan nagaan hoe wij tot een oplossing kunnen komen. U kunt uw klacht rechtstreeks aan ons richten via het email adres: kwaliteit@nbgfinance.com).

Elke klacht wordt zorgvuldig behandeld. U krijgt binnen enkele dagen een ontvangstbevestiging. Het is mogelijk dat wij contact met u opnemen voor nadere toelichting of aanvullende informatie. Uiteraard zal er zorgvuldig met uw vertrouwelijke informatie worden omgegaan.

Wij handelen een klacht in principe binnen drie weken af. Is dit niet mogelijk, dan wordt u op de hoogte gehouden van de stand van zaken. Na afronding ontvangt u een schriftelijke bevestiging van de uitkomst van de procedure.

Wordt uw klacht niet naar uw tevredenheid opgelost? Dan heeft u de mogelijkheid uw klacht voor te leggen aan het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid) waar wij aangesloten zijn onder nummer 300.007886.

11. Hoe kunt u ons bereiken?

Wij zijn van maandag tot en met vrijdag bereikbaar van 8.30 uur tot 17.00 uur.

Bezoekadres : **NBG Finance BV**, JF Kennedylaan 83, 5555 XM Valkenswaard
Postadres : Postbus 460, 5550 AL, Valkenswaard
Telefoonnummer : 040-204 77 77
Faxnummer : 040-204 95 15
E-mail : info@nbgfinance.com
Internet : www.nbgfinance.com
Dienstenwijzer : www.nbgfinance-diensten.nl/

Bijlage 1 Globaal overzicht van werkzaamheden integraal advies

Inventarisatiefase (gesprek 1)

- Kennismakingsgesprek
- Toelichten van de dienstverlening die wij aanbieden
- Inventarisatie van uw persoonlijke situatie, vermogenspositie, bestaande voorzieningen alsmede financiële kennis, ervaring en risicobereidheid
- Inventarisatie van uw doelstellingen en wensen
- Opstellen van uw klantprofiel
- Verstrekken van globale informatie over de verschillende vormen van hypotheek
- Advies met betrekking tot de maximaal te verkrijgen lening
- Indicatie van de maandlasten
- Verslaglegging en dossiervorming
- Afspraakbevestiging, documentatie voorbereiden etc.

Analyse en adviesfase (gesprek 2 en 3)

- Vervolggesprekken met u
- Bespreken en indien nodig actualiseren van uw klantprofiel zoals opgesteld in de oriëntatiefase
- Verzamelen en analyseren van stukken ten behoeve van het advies. Bijvoorbeeld bestaande hypotheek, lopende polissen (die verbonden kunnen worden aan de hypotheek), lopende voorzieningen voor arbeidsongeschiktheid en overlijden, opgebouwde pensioenaanspraken, lopende financiële verplichtingen (leningen, alimentatie), beleggingskeuzes
- Gedetailleerd bespreken van de verschillende hypotheekvormen
- Informatie over de verschillende mogelijkheden voor inlossing van (hypothecaire) kredieten
- Vaststellen van het risicoprofiel voor het aflossingsplan
- Vaststellen van de verzekeringswensen
- Relatie leggen tussen het aflossingsplan en de doelstellingen op lange termijn met o.a.: de maandlasten na pensionering; de maandlasten na een vroegtijdig overlijden, rekening houdend met de aanwezige (pensioen)-voorzieningen; de maandlasten na arbeidsongeschiktheid, rekening

houdend met de aanwezige voorzieningen

- Indicatie maken van de maandlasten op basis van een aannemelijke aanbieder
- Aan de hand van bovenstaande en rekening houdend met uw klantprofiel en risicoprofiel, een passend advies samenstellen
- Wij houden natuurlijk rekening met fiscale aspecten die voor u van toepassing zijn
- Wij hebben de mogelijkheid om producten van diverse maatschappijen aan te bieden. Hieruit maken we een selectie die past bij het gegeven advies
- Bij deze selectie houden we rekening met o.a. rente (waar mogelijk inclusief verschil in instap- en verlengingsrente), premie en voorwaarden (o.a. verhuisregeling, boetevrij aflossen, kosten bij verlenging, geldigheidsduur offerte, mogelijkheid om overwaarde te overbruggen, kosten bankgarantie, voorlopige dekkingen, waarde opbouw in de aflossingspolis, rente bij passeren van de hypotheek, kosten van een bouwdepot, kosten verlengen geldigheid offerte, etc.)
- Uitwerking van de analyse waarin de verschillende producten worden vergeleken.
- Verslagleggen van de uitgangspunten en samenvatten van het complete advies in een persoonlijk adviesplan.
- Controleren offerte(s) op volledigheid en juistheid

Bemiddelingsfase (na gesprek 3)

- Overleg met geldverstrekkers over bijzonderheden en afwijkende wensen of levertijden
- Aanvragen één of meer offertes
- Controleren offerte(s) op volledigheid en juistheid
- Verzamelen van resterende stukken. U kunt dan denken aan kopie koopakte, kopie identiteitsbewijzen, de financiële verplichtingen (leningovereenkomsten), werkgeversverklaring(en), kopie recente loonstrook, kopie pensioengegevens (afhankelijk van de leeftijd), echtscheidingsconvenant en inschrijving burgerlijke stand, taxatieopdracht, financiële bijsluiters, algemene voorwaarden.

- Opmaken concepten, verstrekken opdracht voor taxatie, beoordelen volledigheid stukken, bewaken voortgang
- Bespreken van de offerte en de voorwaarden voor de hypotheek
- Bespreken van de offerte voor het aflossingsplan en de afdekking van risico's ten aanzien van overlijden, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid
- Ondertekening offerte, invullen aanvraagformulieren, gezondheidsverklaringen en regelen medische keuringen.
- Bespreken van reeds verzamelde stukken voor de acceptatie
- Bewaken voortgang definitieve acceptatie door de geldverstrekker en (medische) acceptatie verzekeraar
- Beoordelen en bespreken afwijkende aanbiedingen
- Informeren notaris over de aangevraagde hypotheek
- Bewaken voortgang van de stukken opmaak door notaris
- Afwijkingen ten opzichte van de offerte of het advies signaleren en corrigeren of bespreken.
- Bewaken opmaak eventuele polissen.
- Controleren correctheid en volledigheid van de polissen in relatie tot aanvraag en advies
- Indien gewenst aanvragen van voorlopige belastingteruggave i.v.m. hypotheekrenteaftrek
- Bewaken ontvangst adviesbeloning van cliënt, bank of verzekeraar.

Service en nazorgfase (gedurende looptijd van het advies)

- Zorgen voor periodieke informatie inzake de actualiteit.
- Het einde van de rentevaste periode bewaken.
- Bespreken van de stand van zaken in het aflossings- of vermogensvormingsplan (zitten bijvoorbeeld beleggingen op schema).
- Wijzigingen in de persoonlijke situatie bespreken en beoordelen wat daar de consequenties van zijn voor het hypotheekadvies.

Bijlage 2 Onze tarieven

U betaalt ons kantoor voor het advies en de bemiddeling, via de premie (bij een verzekering) en/of via de (maand)lasten bij een hypothecair krediet. Ons kantoor ontvangt van de bank of verzekeraar een deel van de premie als provisie.

Zodra duidelijk is welk product u via ons kantoor gaat afsluiten, dus voordat u de offerte definitief ondertekent, informeren wij u over het exacte nominale bedrag van de provisie. Om u nu al inzicht te geven in de tarieven, treft u hierna een overzicht aan van wat wij minimaal en maximaal per productsoort ontvangen.

De hoogte van de provisie die wij van de financiële instelling ontvangen is een vast percentage van het verzekerde bedrag, het uitstaande kapitaal of het geleende hypotheekbedrag en verschilt over het algemeen per product en per financiële instelling. Ook de looptijd van het product, alsmede het feit of u premie gedurende de looptijd van het product betaalt of in eens bij het afsluiten (koopsom) heeft invloed op de hoogte van onze vergoeding die wij van de financiële instelling ontvangen. Indien dit bedrag niet valt binnen de door ons opgegeven bandbreedte, dan zullen wij u hier vooraf tijdig op wijzen en de afwijking toelichten.

Indien het financiële product niet via de bemiddeling van ons kantoor tot stand komt, bent u ons in beginsel geen vergoeding verschuldigd, tenzij wij daarover vooraf schriftelijke afspraken hebben gemaakt.

Wij ontvangen bij het afsluiten van financieel complexe producten 50% van het in de tabel genoemde percentage. De overige 50% ontvangen wij gedurende de resterende 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 terugbetalen aan de maatschappij. Terugbetaling van dit bedrag is niet verplicht in geval van overlijden of in geval van verkoop van de woning waarop de geldlening betrekking heeft.

1. Kantoorvergoeding bij vast tarief (in EUR)

Advies onderdeel	Kantoorvergoeding*	
	Minimum	Maximum
Hypotheek	1.000	3.500
Vervolg hypotheek	500	1.500
Vermogensopbouw	900	3.500
Overlijdensrisico	500	750
Woonlastenbescherming	500	1.000
Consumptief krediet	500	1.500
Uitvaart	250	450

* = tevens minimale en maximale vergoedingen bij provisie

2. Kantoorvergoeding bij maandelijkse premiebetaling of inleg (in % premie x looptijd, tenzij anders vermeld)

Advies onderdeel	Kantoorvergoeding	
	Minimum	Maximum
Bankspaarproduct	0,3% o.w.*	0,3% o.w.*
Bankbeleggingsproduct	0,3% o.w.*	0,3% o.w.*
Woonlastenbescherming	20%	20%
Beleggingsfondsen	2 %	6 %
Beleggingsverzekering	2 %	6 %
Levensverzekering	2 %	5 %
Lijfrente	2 %	6 %
Kredietbescherming	NVT	NVT
Uitvaart	4%	8%

* = o.w. over de opgebouwde waarde

3. Kantoorvergoeding bij koopsombetaling (in vast bedrag of % vd koopsom, tenzij anders vermeld)

Advies onderdeel	Kantoorvergoeding	
	Minimum	Maximum
Bankspaarproduct	0,3% o.w.*	0,3% o.w.*
Bankbeleggingsproduct	0,3% o.w.*	0,3% o.w.*
Woonlastenbescherming	20%	20%
Beleggingsfondsen	2 %	6 %
Beleggingsverzekering	2 %	6 %
Levensverzekering	2 %	7 %
Lijfrenteverzekering	2 %	6 %
Kredietbescherming	NVT	NVT
Uitvaart	NVT	NVT

* = o.w. over de opgebouwde waarde

Bijlage 3 Informatie ter voorbereiding op uw adviesgesprek.

Het is ook in ons belang dat u zich zo goed als mogelijk voorbereidt op het gesprek met uw financieel adviseur.

In eerste instantie kunt u dat doen doordat u voor zichzelf op papier zet welke doelen en wensen u heeft en welke u wilt realiseren. En wat u bij de realisatie daarvan belangrijke voorwaarden vindt (denk aan maximale maandlast, afdekking van bepaalde risico's, bepaalde belangrijke gebeurtenissen in uw leven waarmee u rekening wilt houden etc.)

Daarnaast adviseren wij u om informatie over financiële onderwerpen in te winnen via internet. Onderstaand treft u enige websites aan waar u interessante informatie aantreft. Ook zijn deze websites vaak voorzien van rekenmodules waarmee u op basis van eigen informatie zaken indicatief kunt doorrekenen. Ook handig zijn de checklists die u daarop aantreft, of al vooraf kunt vaststellen wat uw kennisniveau is over bepaalde producten.

Websites met nuttige (financiële) informatie:

- Over uw eigen gedrag in het financiële verkeer met het Financieel Rijbewijs van DSI:
<http://www.financieelrijbewijs.nl>
- Over uw inkomsten en uitgaven:
www.nibud.nl
- Over uw voorbereiding op het advies:
<http://consument.afm.nl/consumenten/aanpak.aspx>
- Het Keurmerk Financiële Dienstverlening:
<http://www.kfdkeurmerk.nl/Consument/Home.aspx>
- Over NBG Finance:
www.nbgfinance.com

Als u vooraf de tijd neemt om u goed te voorbereiden zal het gesprek concreter kunnen verlopen, en kunt u besproken zaken (nog) beter plaatsen.

Wij wensen u veel plezier met de voorbereiding op uw adviesgesprek!