

### **Toelichting op de Vergelijkingskaarten.**

De Vergelijkingskaart is geïntroduceerd om het vergelijken van adviseurs makkelijker te maken voor de consument. Hierbij is voor een aanpak gekozen die op dat punt tekort schiet. Adviseurs kunnen maar één gemiddeld bedrag op de Vergelijkingskaart plaatsen waar meer nuance gewenst is. Tevens leidt de techniek van de Verzekeringskaart vaak tot een verkeerd beeld. Een adviseur kan als "Afhankelijk" worden beoordeeld terwijl hij volledig Onafhankelijk is. Dit heeft te maken met het aantal aanbieders (banken, verzekeraars) van wie hij producten moet kunnen aanbieden. Het is niet altijd mogelijk om dat aantal te halen en vervolgens ontstaat er een onjuist beeld.

Aangezien dit een wettelijk model is plaatsen ook wij deze Vergelijkingskaarten op onze site, en zullen wij deze ook actief overhandigen waar nodig. Maar we wijzen door middel van dit informatieblad ook op de beperkingen ervan.

**Wij zijn onafhankelijk. Wij hebben geen vaste afspraken met banken en/of verzekeraars en deze partijen hebben geen aandeel in ons bedrijf.**

#### **Algemeen**

Uw aanvraag voor een verzekering of financiering verdient de juiste aandacht en ons beloningsmodel biedt ons de mogelijkheid om u de juiste aandacht te geven.

Wij zijn niet gericht op snelle adviezen en productie, wij zijn gericht op een passend advies waar u nu en in de toekomst iets aan heeft.

Onze ervaring leert dat wij voor cliënten die het Nederlands niet of onvoldoende machtig zijn meer tijd nodig hebben voor een adviestraject dan bij Nederlands sprekenden. Aangezien wij het belangrijk vinden om ook deze groep het advies te geven dat zij verdient hebben wij besloten een opslag op onze advieskosten in rekening te brengen.

#### **In general**

Your application for insurance or financing deserves the right attention and our reward model provides us the opportunity to give you the right attention.

We are not focused on quick advice and production, we are focused on appropriate advice that is useful to you now and in the future.

Our experience shows clients who do not speak Dutch or do not speak it sufficiently need extra attention and thus more time for an advisory process than Dutch speakers. Because we think it is important to also give this group the advice it deserves, we have decided to add a surcharge to our fee.

#### **Onze tarieven**

Omdat wij transparantie hoog in het vaandel hebben staan tonen wij hieronder onze tarieven voor onze dienstverlening door middel van bandbreedtes. Die bandbreedtes geven een veel beter beeld van onze kosten dan de bedragen die in de Vergelijkingskaart staan opgenomen. Bovendien komt via het werken met bandbreedtes beter tot uiting dat een adviestraject een samenwerking is met u. Hoe beter u de benodigde informatie aanlevert, hoe beter wij kunnen werken.

Wij adviseren u daarom om beide documenten, zowel de standaard Vergelijkingskaart als ook dit document, goed te bestuderen om daarmee een zo volledig mogelijk beeld over de kosten van onze dienstverlening te verkrijgen.

Ten slotte merken we op dat de vermelde bandbreedtes indicaties zijn die gebaseerd zijn op onze ervaring. Echter, elk adviestraject is maatwerk. Er kan dus van die bandbreedtes worden afgeweken. Hierover zullen wij u tijdens ons kennismakingsgesprek meer vertellen.

### **Specificatie Tarieven**

Hieronder vindt u een specificatie van onze tarieven, aanvullend op de diverse Vergelijkenkaarten. Aangezien elk advies maatwerk is wordt het benodigde tarief vooraf met u besproken.

	<b>gemiddelde bandbreedte fee</b>
<b>Risico's afdekken</b>	
-Arbeidsongeschiktheid	€ 1.000,-- tot € 1.750,--
-Overlijdensrisico	€ 300,-- tot € 600,--
-Inkomensbeschermer	€ 300,-- tot € 750,--

	<b>gemiddelde bandbreedte fee</b>
<b>Vermogen opbouwen</b>	
-Lijfrente	€ 500,-- tot € 750,--

	<b>gemiddelde bandbreedte fee</b>
<b>Hypotheken</b>	
-particulier, starter	€ 2.500,-- tot € 3.500,--
-particulier, doorstromer	€ 3.000,-- tot € 4.500,--
-ondernemer, starter	€ 3.250,-- tot € 4.500,--
-ondernemer, doorstromer (afhankelijk van complexiteit)	vanaf € 4.000,--

### ***Expats and other non-Dutch speaking***

<b>(Risico's afdekken)</b>	<b>average bandwith fee</b>
<b>Risk coverage</b>	
-Disability	€ 1.500,-- to € 2.250,--
-Life insurance	€ 500,-- to € 800,--
-Income protection	€ 500,-- to € 1.000,--

<b>(Vermogen opbouwen)</b>	<b>average bandwith fee</b>
<b>Old age</b>	
-Annuity	€ 750,-- tot € 1.250,--

<b>(Hypotheken)</b>	<b>average bandwith fee</b>
<b>Mortgages</b>	
-private, first house	€ 3.000,-- to € 4.000,--
-private, next house	€ 4.000,-- to € 5.000,--
-entrepreneur, first house	€ 3.750,-- to € 5.000,--
-entrepreneur, next house (depending on the complexity of the application)	starting from € 4.500,--

### **Beheer/onderhoud**

Voor beheervragen met betrekking tot bovengenoemde diensten geldt een uurtarief van € 175,-

Denk daarbij aan een inventarisatie van verbetermogelijkheden of bijvoorbeeld advies bij een nieuwe rentevaste periode voor uw hypotheek.

***Rene de Jonge Financieel Adviseurs***