

Dienstverleningsdocument

Inleiding

U oriënteert zich op de mogelijkheden van een (hypothecaire) geldlening, een spaarplan, een levensverzekering of enig ander verzekeringsproduct. Ons kantoor kan u hierbij ondersteunen. Onze dienstverlening kan bestaan uit enkel een advies. Maar ook kunnen wij bemiddelen in de contacten met de (financiële) instelling bij wie u de hypotheek, geldlening, het spaar- en/of verzekeringsproduct aanvraagt. Doordat wij zijn aangesloten bij het Financieel Diensten Centrum hebben wij de mogelijkheid om met alle (via tussenpersonen werkende) maatschappijen zaken te doen. Voor de maatschappijen die niet via een tussenpersoon werken moet u zelf onderzoek doen.

In dit document informeren wij u over de wijze waarop wij over het algemeen onze werkzaamheden uitvoeren. Uiteraard kan deze werkwijze worden aangepast indien u specifieke wensen heeft.

Onze dienstverlening samengevat in vijf stappen. U heeft een grote keuze uit hypothecaire 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 nodig zal zijn voor het betalen van uw hypothecaire geldlening. Maar ook dat het hier gaat om een overeenkomst of contract 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 een product wat drukt op uw inkomen en wat voor langere tijd wordt aangegaan, 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 hypotheek, spaarproduct en/of verzekering te kiezen die goed aansluit bij uw persoonlijke situatie. Om u daarin te kunnen adviseren, volgen wij standaard een procedure die bestaat uit vijf stappen:

Stap 1, Inventariseren

Stap 2, Analyseren

Stap 3, Advies

Stap 4, Bemiddeling

Stap 5, Nazorg

Dienstverleningsdocument

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, Advisering

Op basis van de inventarisatie en analyse komen wij uiteindelijk tot een concreet advies. In dit advies geven wij exact aan welk product, 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 het 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.



Dienstverleningsdocument

Tijdsbesteding;

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.

Wij hebben voor u een voorbeeld gemaakt waaruit deze verschillen blijken. Hier onder ziet u een tabel met de verschillende hypotheekvormen. In deze tabel hebben wij per hypotheekvorm aangegeven wat de gemiddelde tijd is die wij aan een hypotheek besteden en wat de vaste (maximale) prijs is.

Op de volgende pagina ziet u, ter informatie, een overzicht van de uren die gemiddeld besteed worden aan de analysering, advisering en bemiddeling voor het regelen van de hypotheek

Hypotheek vorm	Tijdsbesteding	Vergoeding
Aflossingsvrije hypotheek	7 tot 9 uur	€ 1000,00 Execution only
Aflossingsvrije hypotheek	8 tot 10 uur	€ 1750,00
Lineaire hypotheek	10 tot 12 uur	€ 2750,00
Annuïteiten hypotheek	10 tot 12 uur	€ 2750,00
Levenhypotheek	15 tot 20 uur	€ 2750,00
Spaarhypotheek	15 tot 20 uur	€ 2750,00
Beleggingshypotheek	15 tot 20 uur	€ 2750,00
Combinatie hypotheek	15 tot 20 uur	€ 2750,00
Een 2 ^e hypotheek	8 tot 10 uur	€ 1500,00
Onderhandse opname	5 tot 7 uur	€ 750,00
Hoofdelijk ontslag (scheiding)	3 tot 5 uur	€ 750,00
Second Opinion	3 tot 5 uur	€ 500,00
Rente Middeling	2 tot 3 uur	€ 500,00
Levensverzekering		€ 500,00
Woonlastenverzekering		€ 500,00
Keuring AO en/of Leven		€ 500,00

Verrekening provisie;

De hierboven genoemde bedragen worden over het algemeen meegefinancierd in de hypotheek, u hoeft dan zelf geen betaling te doen. Wanneer de provisie hoger uitvalt dan de hierboven genoemde bedragen, zullen wij de hogere bedragen, meestal bij levensverzekeringen, laten inbouwen in uw verzekering waardoor u minder premie hoeft te betalen. Bij hypotheek betalen wij het verschil aan u terug. Bij provisie ontvangen wij 60% direct en de overige 40% (2010) als doorlopende provisie verdeeld over minimaal 10 jaar. (vanaf 2011 is dat 50/50)



Dienstverleningsdocument

Onderstaande is een opsomming van de gemiddelde werkzaamheden voor een gemiddeld standaard hypotheekdossier. Specifieke handelingen zijn hierin niet opgenomen. Hieraan moet u denken aan bijvoorbeeld het regelen van een bouwdepot, declaraties bij nieuwbouw, onderhandelingen met geldverstrekkers i.v.m. BKR-noteringen, hypotheekadvies voor ondernemers of bijvoorbeeld partners met een verschillende fiscale achtergrond door bijvoorbeeld scheiding. Tevens is in deze opsomming geen rekening gehouden met algemene uren, zoals reiskosten.

Tijdsbesteding hypotheekdossier (in minuten)

Het eerste, kennismakingsgesprek, is altijd kosteloos, 100

Inventarisatie en Analyse;

Afspraak maken en voorbereiden 45
Klant inventarisatie conform WFT (Wet Financieel Toezicht) 60
Opstellen klantprofiel conform WFT 45
Casus uitwerken en berekeningen maken

- * Toetsing maximale hypotheek conform CHF (Contactorgaan Hypothecair Financiers) 30
- * Onderzoeken mogelijkheid NHG (Nationale Hypotheek Garantie) 30
- * Onderzoeken mogelijkheid koopsubsidie of starterslening
- * Onderzoeken eventuele tekorten arbeidsongeschiktheid en werkloosheid 30
- * Berekenen hoogte overbruggingskrediet (indien noodzakelijk) 10
- * Diverse berekeningen voor verschillende hypotheekvormen 60
- * Vergelijken productvoorwaarden en rentestanden 30
- * Vergelijken en berekenen van benodigde overlijdensrisicoverzekeringen 60
- * Bespreken van de gemaakte berekeningen en constructie en keuze 60

Advisering en Bemiddeling;

- * Uitwerken en eventueel aanpassen van de gemaakte berekeningen 60
- * Definitief advies verwerken en offerte aanvragen 90

Dossier begeleiding, bij aankoop van een woning;

- * Koopakte doornemen, controle ontbindende voorwaarden 45
- * Bewaken tijdslijn ontbindende voorwaarden, zonodig verlenging aanvragen 45
- * Contacten onderhouden met notaris, makelaar, taxateur, en werkgever 30
- * Begeleiding aanvraag verzekeringen en acceptatie traject 90
- * Regelen van, bankgarantie, taxatie en overbrugging 30

Bespreken van de aangevraagde offerte;

- * Invullen van de benodigde aanvraagformulieren 30
- * Bespreken en ondertekenen van de hypotheekofferte 30
- * Bespreken en ondertekenen van de adviessamenvatting 90
- * Verzamelen benodigde stukken; salarisstroken, paspoorten, WG verklaringen, e.d. 10

Dienstverleningsdocument

Nazorg en controle;

* Voortgang hypotheekdossier, contacten met geldverstrekker en notaris	30
* Controle hypotheek akte en notaris afrekening	30
* Controle van de afgesloten verzekeringen	45
* Dossier beheer, digitaliseren van het complete dossier en agenda i.v.m. rente vast periode	65
* Controle hypotheek tijdens de looptijd	190
* Overige, niet genoemde, administratieve werkzaamheden	20

Uren benodigd voor de adviseur 25	1500	minuten
Uren benodigd voor de administratief medewerker 8	480	minuten

Voor Hypotheken;

- * U weet exact wat u wilt en dat wij het ook zo uitvoeren of u wilt alleen een aflossingsvrije hypotheek: Vaste beloning is hiervoor € 1000,00 Let op: Execution only , dus geen advies en analyse.
- * U weet wel wat u wilt, en u wilt de hypotheek zelf via internet regelen, maar u hebt nog hulp nodig om bijvoorbeeld om het e.e.a. te controleren: vaste beloning hiervoor is € 1000,00 Let op, ook hier geldt: Execution only, dus geen advies en analyse.
- * Volledige hypotheekverzorging (complexe hypotheekvormen): Zie beloning bovenstaande tabel. Dit tarief is voor de hypotheek, exclusief bijkomende producten welke naast de hypotheek worden gesloten.
- * Wanneer wij voor u reeds de inventarisatie en analyse hebben gedaan en u besluit om de hypotheek niet via ons kantoor af te sluiten brengen wij een bedrag van € 250,00 in rekening.
- * Wanneer u de hypotheek offerte heeft ondertekend en u besluit om de hypotheek niet via ons kantoor af te sluiten brengen wij een bedrag van € 750,00 in rekening + eventuele externe kosten.

Het uurtarief bij HB & Partners bedraagt € 150,00 voor een adviseur en € 75,00 voor administratief medewerker. Dit bedrag is gebaseerd op de daadwerkelijk gewerkte uren, kosten voor reizen, studies, collegegelden, abonnementsgelden bij aangesloten instanties (o.a. AFM, KIFiD, KFD, FDC), kantoorkosten, afschrijvingen, boeken, software en andere lesmaterialen en abonnementen welke verplicht zijn voor een onafhankelijk assurantie- en hypotheek adviesbureau.





Dienstverleningsdocument

Voor een financieel advies;

- * Uitgebreide financieel rapport, waarvoor wij gebruik maken van de software Omniplan. Hier rekenen wij ook een vaste beloning van € 750,00 hier bekijken wij de situatie bij overlijden, arbeidsongeschiktheid.
- * Pensioen analyse met rapport, hiervoor rekenen wij ook een vaste beloning van € 750,00 voor de particuliere analyse en € 1000,00 voor de zakelijke analyse. Het zogenaamde lang leven rapport.
- * U bent vrij om met de bovenstaande analyse naar een andere tussenpersoon of verzekeraar te gaan om daar de benodigde verzekeringen af te sluiten die wij geadviseerd hebben. Wanneer u besluit deze verzekeringen via ons kantoor af te sluiten worden de beloningen die gegeven worden voor die producten verrekend worden met het hierboven genoemde bedrag.

Voor hypotheek;

- * Voor onze dienstverlening inzake uw hypotheek en woonlastenbeschermer ontvangen wij van aanbieders provisie en/of brengen wij u rechtstreeks een vaste vergoeding in rekening, zie voor de hoogte van deze vergoeding de tabel.

Productgroep	Wijze van beloning	Hoogte van beloning tussen	Reikwijdte
Aflossingsvrij	Provisie	1% a 1,5% vd hypotheek	24 aanbieders
	Vast / Fee	zie beloningswijzer	
Annuitair of Lineair	Provisie	1% a 1,5% vd hypotheek	20 aanbieders
	Vast / Fee	zie beloningswijzer	
Spaar / belegging	Provisie	1% a 2 % vd hypotheek	21 aanbieders
	Vast / Fee	zie beloningswijzer	
Bankspaar	Provisie	1% a 2,5% vd hypotheek	10 aanbieders
	Vast / Fee	zie beloningswijzer	
Woonlastenbeschermer	Vast / Fee	zie beloningswijzer	6 aanbieders

Voor een hypotheek van € 200.000,00 verdeeld in € 100.000,00 spaar/leven hypotheek en € 100.000,00 als aflossingsvrije hypotheek inclusief een woonlastenbeschermings verzekering komt in dit voorbeeld uit op:

Op basis van vaste prijs	€ 3750,00	hypotheek + spaar en woonlastenverzekering
Op basis van Fee	€ 4350,00	
Op basis van Provisie	€ 3700,00	

Omdat de percentages bij diverse maatschappijen anders kan zijn, kunnen de hierboven genoemde bedragen verschillen, deze berekening is slechts bedoeld als voorbeeld berekening, om u een indicatie te geven.



Dienstverleningsdocument

Voor levensverzekeringen;

- * Voor levensverzekeringen met spaarelement (geen uitvaart): Vaste beloning van € 500,- te verrekenen met de provisie, de rest van de provisie zal worden ingebracht in uw af te sluiten verzekering waardoor u een lager premie betaald.
- * Voor levensverzekeringen zonder spaarelement en uitvaartverzekeringen: Vaste beloning van € 250,00 te verrekenen met de afsluitprovisie, is de provisie hoger dan zal het meerdere van de provisie worden ingebracht in uw af te sluiten verzekering waardoor u een lagere premie betaald.

Productgroep	Wijze van beloning	Hoogte van beloning	Reikwijdte
Uitvaart	Vast / Fee	Zie beloningswijzer	5 aanbieders
Traditioneel leven	Vast / Fee	Zie beloningswijzer	17 aanbieders
Belegging / Garantie	Vast / Fee	Zie beloningswijzer	21 aanbieders
Lijfrente tegen koopsom	Vast / Fee	Zie beloningswijzer	10 aanbieders

Voor schadeverzekeringen;

- * Rekenen wij de normale provisie die de maatschappijen voor dit soort producten uitkeren. De provisie op dit soort producten is meestal een vast percentage over de premie hieronder een indicatie van deze percentages hieronder een overzicht, ter indicatie, van de meest voorkomende particuliere verzekeringen.

Soort verzekering	Provisie percentage	Reikwijdte
Inboedel en opstal	10% tot 25%	10 aanbieders
Aansprakelijkheid	10% tot 25%	10 aanbieders
Auto en Motor	10% tot 20%	25 aanbieders
Zorg (basis)	2%	3 aanbieders
Zorg (Aanvullend)	5%	3 aanbieders
Rechtsbijstand	10% tot 20%	5 aanbieders

Wij hopen middels dit document u een inzicht te hebben gegeven in de verdienste van HB&Partners BV, mocht u naar aanleiding van het lezen van dit document nog vragen hebben dan horen wij dat graag. Neem gerust contact met ons op of vraag het de adviseur waarmee u in gesprek bent.