

**Holtrigter – de Smit + de Boer Financiële Diensten en Assurantiën wil zich graag aan u voorstellen en u informeren over onze werkwijze.**

## 1 WIE ZIJN WIJ ?

H.V.D.S.Advies BV handelend onder de naam Holtrigter- de Smit+de Boer Financiële Diensten en Assurantiën.

Prof. Rontgenstraat 8  
7311 AM Apeldoorn

tijdens kantooruren: 055-5768104  
055-5414014

voor/na kantooruren: 06-21578431

Fax : 055-5768180

Email : info@holtrigter-deboer.nl

Internetadres : www.holtrigter-deboer.nl

Ons kantoor is op werkdagen geopend op afspraak.  
In noodgevallen kunt ons buiten kantooruren bereiken via telefoonnummer: 06-21578431

## 2 REGISTRATIE EN LIDMAATSCHAPPEN

### Wettelijke verplichtingen

Wij zijn ingeschreven bij:

- Autoriteit Financiële Markten onder nummer 12020530.
- Kamer van Koophandel onder nummer 08179030.
- College Bescherming Persoonsgegevens onder nummer.

### Lidmaatschappen

Ons bedrijf is aangesloten bij:

- FFP, Stichting Certificering FFP nummer 3329
- SEH, Stichting Erkenningsregeling Hypotheekadviseurs onder nummer 1917
- VFFP, Vereniging FFP
- KFD, Keurmerk Financiële Dienstverlening onder nummer 4525
- KiFid, Klachten Instituut Financiële Dienstverlening onder nummer 300013195

## 3 ONZE DIENSTVERLENING

Holtrigter - de Smit + de Boer Financiële Diensten en Assurantiën biedt u deskundige advisering en diensten op het gebied van:

- hypotheek
- levensverzekeringen
- schadeverzekeringen
- aanvullende lijfrenteregelingen
- sparen & beleggen
- consumptief krediet
- inkomensplanning
- relatiebreuk
- stoppen met werken
- inzicht verkrijgen in uw financiële situatie

Tevens treden wij op als bemiddelaar voor het afsluiten van de financiële producten die wij u adviseren.

## 4 MANIER VAN WERKEN

Als wij met u een zakelijke relatie aangaan, richten wij ons op de lange termijn. Wij stellen er dan ook prijs op u goed te leren kennen en nodigen u eerst uit voor een kennismakingsgesprek. Daarin wordt besproken wat u van ons kunt verwachten en wat onze werkwijze is. Wij bespreken wat u van ons verwacht,

Desgewenst maken wij een Totaal Financieel Plan dat bestaat uit vijf stappen:



### 4.1 Inventarisatie

Om tot een weloverwogen advies te kunnen komen, willen wij weten wat uw kennis en ervaring is op het gebied van financiële producten en regelingen.

### 4.2 Analyse

Aan de hand van de verkregen informatie maken wij een voorstel om te komen tot een passende oplossing. Bij het zoeken naar passende oplossing gaan wij te rade bij diverse aanbieders. Doordat wij zaken kunnen doen met verschillende financiële instellingen in Nederland, kunnen wij uitzoeken wie het product heeft dat voor u het meest geschikt is.

#### 4.3 Advies

Wij presenteren de voorstellen aan u in de vorm van een overzicht of Financieel Plan. Uiteraard worden de oplossingen waarmee wij komen uitgebreid besproken en leggen wij uit waar ons advies op gebaseerd is. Wij zorgen ervoor dat u het plan van A tot Z begrijpt.

#### 4.5 Uitvoering

Ons kantoor werkt met diverse financiële instellingen (banken en verzekeringsmaatschappijen). Wij baseren onze advisering en bemiddeling op onze ervaringen met deze aanbieders en op een gedegen analyse van de ruime keus aan producten. Wij behoren geheel toe aan de categorie ongebonden bemiddelaars. Dat wil zeggen dat wij in vrijheid (dus zonder contractuele verplichting) de producten van een selectief aantal verzekeraars/ hypotheekverstrekkers kunnen adviseren. Wij geven op uw verzoek graag aan met welke verzekeraars en hypotheekverstrekkers wij samenwerken.

Voor toegang tot deze marktpartijen maken we gebruik van een aantal eigen agentschappen en een aantal volmacht / inkoop organisaties o.a.;

- Obvion
- Aegon
- Delta Lloyd
- Reaal
- Allianz
- Nationale Nederlanden
- ASR
- De Amersfoortse
- Zwitserleven
- Klaverblad
- Cardif
- Axent
- NNEK vermogensbeheer
- VSP Vandien Service Provider volmacht
- Voogd & Voogd volmacht
- Van Kampen volmacht en inkoop

#### 4.6 Execution only

In bepaalde gevallen is het mogelijk dat u als consument zelfstandig beslist over de aanschaf van een financieel product. In dat geval ontvangen wij van u alleen opdracht om een bepaald product voor u aan te vragen en ziet u af van het adviestraject.

#### 4.7 Onderhoud

Uw levensomstandigheden, inkomsten en wensen zullen in de loop van uw leven veranderen. Het is wettelijk verplicht om jaarlijks te kijken of de producten nog voldoen aan uw persoonlijke omstandigheden. In een onderhoudsabonnement (hierover later meer) spreken we met elkaar af wanneer en hoe uw situatie opnieuw wordt bekeken. Wij gaan na of alles nog voldoet en zorgen desgewenst voor aanpassingen.

### 5 HOE WORDEN WIJ BELOOND

De beloningsstructuur is afgestemd op de situatie dat u ons een exclusieve opdracht verstrekt tot dienstverlening. Uw opdracht en wensen zullen wij vastleggen in een opdrachtbevestiging met een duidelijke omschrijving van de te verwachten kosten.

#### 5.1 Hypotheken, levensverzekeringen en overige financiële producten zoals spaarproducten, betalingsbeschermer en uitvaartverzekeringen

Voor financiële adviezen en bemiddeling en de verder afhandeling van uw hypotheek- of financiële producten hanteren wij vaste tarieven. Om u helderheid in de wijze van beloning te geven hanteert ons kantoor een Beloningswijzer. Hierin staat precies aangegeven wat onze dienstverlening u kost en op welke wijze wij hiervoor beloond worden. Het uitgangspunt is dat onze dienstverlening een vast tarief kent.

Eventuele afsluit – en of doorlopende provisie die wij van de maatschappij ontvangen komt aan u ten goede. Wij zullen proberen netto-producten te sluiten waaruit de provisie is gehaald. Dit zal in bepaalde gevallen tot gevolg kunnen hebben dat u lagere rentetarieven krijgt en helemaal geen afsluitkosten betaalt.

Mocht de gekozen geldverstrekker geen netto producten kunnen sluiten dan zullen wij de ontvangen provisie verrekenen met de aan u in rekening gebrachte kosten van dienstverlening. Een positief bedrag zal worden omgezet in een aantal adviesuren. Hierbij moet u denken aan:

hypotheken:

- aflossingsvrije hypotheek: tussen 0,75 % en 1,30 % van de hoogte aflossingsvrij inclusief doorloopprovisie.

- spaarhypothek: tussen 0,75 % en 3,35 % van de hoogte spaarhypothek inclusief doorlooppromissie
- beleggingshypothek: tussen 1,00 % en 2,25 % van hoogte van de beleggingshypothek inclusief doorlooppromissie.
- hybridehypothek: tussen 1,00 % en 2,25 % van de hoogte van de hybridehypothek inclusief doorlooppromissie.

(Het kan zijn dat wij voor de aanvraag gebruik moeten maken van een serviceprovider welke een vergoeding van € 250,- tot € 650,- per dossier in rekening brengt in verband met verwerking van de dossiers. Deze kosten worden aan u doorberekend,

#### Levensverzekeringen

Levensverzekeringen kennen normaal een afsluitpromissie van 4% over de premie x duur van de verzekering. Verder is er sprake van een doorlooppromissie die bij elke verzekeraar sterk varieert. Veel geldverstrekkers keren de doorlooppromissie over 30 jaar uit, daarbij is er een terugverdiendtijd ingebouwd van 5 jaar bij de meeste geldverstrekkers. Als de verzekering binnen 5 jaar geroyeerd wordt, dienen wij promissie terug te boeken.

#### 5.2 schadeverzekeringen

De bemiddeling voor schadeverzekeringen zoals opstal-, inboedel-, aansprakelijkheid-, auto-, caravan- en inkomensvervangende verzekeringen wordt doorgaans beloofd op basis van een promissie welke varieert tussen de 15 % en 27,5 % van de jaarpremie. Voor deze producten kan ook een vaste prijs worden afgesproken. De schadeverzekeringen zullen wij zoveel onderbrengen in de volmacht van VSP Vandien Serviceprovider, Voogd & Voogd of de Van Kampen Groep. Indien dit niet mogelijk is zullen wij dit provinciaal onderbrengen bij VSP of via onze eigen aanstelling bij de diverse verzekeringsmaatschappijen.

#### 5.3 beloningsbeleid personeel

Binnen onze onderneming hanteren wij op dit moment niet de mogelijkheid van toekennen van een variabele beloning met als doelstelling om de motivatie en de betrokkenheid te vergroeten en de individuele en organisatiebrede prestatie te belonen.

Aan onze organisatie is een freelance schadeadviseur verbonden die werkt voor eigen risico. Hij ontvangt de door de schademaatschappijen toegekende promissie onder aftrek van kantoorkosten.

## 6 ONDERHOUDSABONNEMENT

Zoals eerder vermeld is het onderhoud van uw hypothek, financiële plan of product verplicht. Jaarlijks heeft u contact met uw financieel adviseur. De frequentie van adviescontact met uw financieel planner of adviseur kunt u verhogen van 1 naar 4 keer per jaar. Voor dit beheer kan een onderhoudsabonnement worden afgesloten. U betaalt ons een vast maandelijks bedrag voor onderhoud van uw financiële plan.

Indicatie particulier onderhoudsabonnement:

- Hypothek of financieel plan € 20,- per maand
- arbeidsongeschiktheidsverz. € 20,- per maand

## 7 WAT VERWACHTEN WIJ VAN U?

### 7.1 Juiste en volledige informatieverstrekking

Om ons werk goed te kunnen doen, in overeenstemming met uw verwachtingen en onze afspraken, vragen wij u ons tijdig en volledig te informeren over alle zaken die in het kader van door u te sluiten of afgesloten overeenkomsten met financiële instellingen van belang zijn. Het gaat in het bijzonder om (wijzigingen in) uw persoonlijke situatie of samenlevingssituatie (zoals: geboorte, samenwonen, huwelijk, echtscheiding, overlijden, verhuizing enz.), elders lopende financiële producten, veranderingen in uw inkomens- en arbeidssituatie e.d. Wij verzoeken u dan ook ons te helpen dit totaalbeeld te vervolmaken.

### 7.2 Informatie doornemen

In verband met onze financiële dienstverlening sturen wij of onze businesspartners onze klanten regelmatig schriftelijke of digitale informatie. Soms gaat het om informatie die wij wettelijk verplicht zijn u te zenden. Soms informeren wij u ook over (nieuwe) financiële producten die mogelijk interessant voor u kunnen zijn. Wij verzoeken u deze informatie aandachtig door te nemen en ons desgewenst te raadplegen.

### 7.3 Controle

Polissen en andere formele documenten worden door ons op juistheid gecontroleerd. Wij vragen u echter deze ook zelf te controleren en vast te stellen of deze zijn opgesteld conform uw wensen.

## 8 BEËINDIGING VAN DE RELATIE

U hebt het recht de relatie met ons kantoor op het door u gewenste moment te beëindigen zonder opzeggingstermijn en zonder kosten. Indien er

verzekeringen via ons kantoor zijn gesloten, kunt u de verzekeringsmaatschappij(en) verzoeken de lopende verzekeringen over te dragen naar een andere adviseur van uw keuze. Van onze kant zijn wij ook vrij de relatie met u te beëindigen. In dit geval kunnen wij de verzekeraar(s) verzoeken de bij ons lopende verzekeringen over te boeken naar een andere adviseur.

#### **9 VERREKENING OPENSTAANDE UREN**

Als de relatie gedurende het adviesproces verbroken wordt dan zenden wij u een nota voor de gewerkte uren.

#### **10 KLACHTENREGELING**

Wij streven er naar u goed en zorgvuldig van dienst te zijn. Toch kan er wel eens wat fout gaan. Voor die gevallen zijn wij toereikend verzekerd voor beroepsaansprakelijkheid.

Klachten over onze dienstverlening horen wij graag direct en rechtstreeks van u. Met u kunnen wij dan nagaan hoe wij tot een oplossing kunnen komen. Mocht dat niet tot uw tevredenheid lukken, dan heeft u de mogelijkheid uw klacht voor te leggen aan:

Het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening:  
Postbus 93257  
2509 AG Den Haag  
Tel. 070-333 89 99

Informatie over het Klachteninstituut kunt u vinden op de website [www.kifid.nl](http://www.kifid.nl), of op de algemene informatiesite [www.financiëleklacht.nl](http://www.financiëleklacht.nl).

Voor informatie over klachten naar aanleiding van hypotheekbemiddeling kunt u terecht op [www.kfdkeurmerk.nl](http://www.kfdkeurmerk.nl)