

NELLESTIJN MAKELAAR IN ASSURANTIËN BV DIENSTVERLENINGSDOCUMENT TEN BEHOEVE VAN BEMIDDELING OP BASIS VAN DECLARATIE EN PROVISIE

Een Dienstverleningsdocument geeft een beschrijving van de diensten die wij voor u als consument kunnen verrichten. Het geeft bovendien informatie over de manier waarop wij worden beloond en ook over de hoogte van onze beloning. Het verstrekken van dit document is wettelijk verplicht voor alle aanbieders en bemiddelaars die zich richten op consumenten die zogeheten complexe producten of hypothecaire kredieten willen aanschaffen of daarover advies willen hebben. Dit betreft een groot aantal financiële producten die in de wet zijn terug te vinden, zoals levensverzekeringen en hypotheek. Dit document is bedoeld om u zo vroeg mogelijk in staat te stellen een bewuste keuze te maken uit de diensten en vormen van beloning.

ONZE DIENSTVERLENING

Onze dienstverlening is onderverdeeld in vijf onderdelen (inventariseren, analyseren, adviseren, bemiddelen, nazorg), die op elkaar aansluiten maar in principe los van elkaar staan. U beslist zelf van welke onderdelen u gebruik wilt maken. U bent op geen enkele wijze aan dit document gebonden. Wel vragen wij u om dit document voor ontvangst te ondertekenen of via de mail de ontvangst ervan te bevestigen. Als u besluit om van onze diensten gebruik te maken vinden wij het belangrijk om de afspraken over diensten en beloning volledig en duidelijk schriftelijk vast te leggen. Dat doen wij voordat wij beginnen met de diensten die u hebt gekozen.

Inventariseren

Wij beginnen ons advies met uitgebreid uw persoonlijke situatie in kaart te brengen. Daarbij bespreken wij uw wensen en uw financiële situatie. Ook gaan wij in dit gedeelte van het adviesgesprek na waar uw prioriteiten liggen.

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 hypothecaire geldleningen en/of verzekeringsvormen 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.



NELLESTIJN LEASING BV

TRUCK- & TRAILERLEASING
AGRI LEASING
MKB LEASING
ing bank 66.08.38.575
ing bank 8 167 035
k.v.k. 11044298
btw nr. NL 8085.15.159.B.01



NELLESTIJN Makelaar in ASSURANTIËN BV

(TRANSPORT)VERZEKERINGEN
(BEDRIJFS)HYPOTHEKEN
EMPLOYEE BENEFITS
ing bank 66.08.38.559
ing bank 1 694 226
k.v.k. 11031582
Wft 12002363

Adviseren

Op basis van de inventarisatie en analyse komen wij uiteindelijk tot een concreet advies. In dit advies geven wij exact aan wat naar ons oordeel het beste past bij uw wensen en mogelijkheden voor wat betreft de hypotheek- en/of verzekeringsvorm, de instelling waar deze wordt ondergebracht en de condities waaronder deze wordt gesloten.

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.

Nazorg

Indien u dat wenst kunnen wij, nadat de hypothecaire geldlening is afgesloten, u blijven ondersteunen. U kunt met al uw vragen over de hypotheek en/of verzekering bij ons terecht. Maar ook kunnen wij periodiek controleren of de hypotheek en/of levensverzekering blijft passen bij uw situatie. Deze situatie kan immers in de loop der tijden anders worden dan wij thans kunnen voorzien.

ONZE BELONING

Bij ons kunt u kiezen uit verschillende vormen van directe beloning of beloning door provisie. Hieronder leggen wij uit wat die vormen inhouden.

Provisie voor levensverzekeringen

De beloning die wij van de verzekeraars ontvangen is per productsoort zeer verschillend en afhankelijk van meerdere kenmerken zoals de hoogte van de premie of de koopsom, het verzekerd kapitaal, de looptijd van de verzekering en de gekozen verzekeraar. Ook kennen de verzekeraars per productsoort nog verschillende regelingen.

De beloning voor verzekeringen tegen premiebetaling bestaat uit afsluitprovisie en doorlopende provisie. De beloning voor verzekeringen tegen koopsom bestaat alleen uit afsluitprovisie. De afsluitprovisie wordt voor 70% direct ontvangen en de resterende 30% in een periode van 10 jaar. In onderstaande tabellen zijn de percentages afsluitprovisie (70%) en doorlopende provisie (inclusief 30% van de afsluitprovisie) opgenomen.

Onderstaande tabel geeft bij benadering inzicht in de provisiepercentages die wij ontvangen voor de verzekeringen bij de verschillende maatschappijen. Naast het percentage wordt tevens de grondslag



NELLESTIJN LEASING BV

TRUCK- & TRAILERLEASING
AGRI LEASING
MKB LEASING
ing bank 66.08.38.575
ing bank 8 167 035
k.v.k. 11044298
btw nr. NL 8085.15.159.B.01



Makelaar in
NELLESTIJN ASSURANTIËN BV

(TRANSPORT)VERZEKERINGEN
(BEDRIJFS)HYPOTHEKEN
EMPLOYEE BENEFITS
ing bank 66.08.38.559
ing bank 1 694 226
k.v.k. 11031582
Wft 12002363

aangegeven. De grondslag is de basis waarover de provisie berekend wordt en die is per maatschappij verschillend. Voor spaarverzekeringen hebben we daarom twee berekeningen weergegeven.

Product tegen Premiebetaling	Afsluitprovisie* (70%)			Doorlopende provisie inclusief 30% afsluitprovisie verdeeld over 10 jaar		
	Grondslag	Minimum	Maximum	Grondslag	Minimum	Maximum
Spaarverzekering	Kapitaal	1,68%	3,35%	Jaarpremie	2,00%	4,70%
Spaarverzekering	Premie x duur	2,00%	4,20%	Jaarpremie	1,92%	3,60%
Belegverzekering	Premie x duur	2,00%	5,00%	Jaarpremie	1,92%	3,60%

Product tegen Premiebetaling	Afsluitprovisie* (70%)			Doorlopende provisie inclusief 30% afsluitprovisie verdeeld over 10 jaar		
	Grondslag	Minimum	Maximum	Grondslag	Minimum	Maximum
Risicoverzekering	Jaarpremie	170% (in 2jr)	170% (in 2jr)	Jaarpremie	5,00%	5,00%
Uitvaartverzekering	Kapitaal	5,00%	7,00%	nvt	nvt	nvt

Beloning vermogensopbouw en/of levensverzekeringen

- Bij een looptijd van de verzekering korter dan 10 jaar wordt het provisiepercentage evenredig verlaagd.

Product tegen eenmalige koopsom	Afsluitprovisie per € 10.000 koopsom	
	Minimum	Maximum
Spaarverzekering	€ 700	€ 745
Beleggingsverzekering	€ 200	€ 745
Risicoverzekering	€ 700	€ 1.045
Direct Ingaande lijfrente	€ 150	€ 220
Uitvaartverzekering	€ 700	€ 745

U krijgt bij uw offerte van het product in een afzonderlijke brief exact inzage in de hoogte van de afsluit- en doorlopende provisie die wij voor advisering en bemiddeling ontvangen.

Wanneer een levensverzekering binnen vijf of in sommige gevallen binnen tien jaar wordt geroyeerd, moeten wij een evenredig deel van de afsluitprovisie terugbetalen aan de verzekeraar en stopt de doorlopende provisie.

Provisie Hypotheken

Van de hypotheekverstrekker ontvangen wij een beloning in de vorm van een percentage over het verstrekte hypotheekbedrag of het bedrag van de hypotheekverhoging. Deze provisie is afhankelijk van het type product, de hoogte van het hypotheekbedrag en de gekozen hypotheekverstrekker.

De afsluitprovisie wordt in 2009 voor 70% direct ontvangen en de resterende 30% in een periode van 10 jaar.

Onderstaande tabel geeft bij benadering de provisiebedragen weer per € 100.000,- hypotheek.

Product	Afsluitprovisie 70%		Provisie p/j (gedurende 10 jaar)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Aflosvrije hypotheek	€ 350	€ 1.150	€ 35	€ 45
Levenhypotheek	€ 800	€ 2.200	€ 35	€ 90
Spaarhypotheek	€ 700	€ 2.250	€ 42	€ 83
Beleggingshypotheek	€ 800	€ 2.050	€ 35	€ 80
Annuïteit, lineair, krediet, hypotheek	€ 800	€ 1.150	€ 35	€ 40
Bankspaarhypotheek	€ 1.200	€ 1.450	€ 50	€ 75

U krijgt bij de offerte van het product in een afzonderlijke provisiebrief exact inzage in de hoogte van de afsluit- en doorlopende provisie die wij voor de hypotheek ontvangen.

Uurtarief

In plaats van dat wij op basis van provisie worden beloond, kunnen wij u ook op uurbasis adviseren. In onderstaande tabel hebben wij een inschatting gemaakt van het aantal uren dat onze accountmanager en adviseur binnendienst bezig zijn met een passende levensverzekering.

Deze inschatting is gemaakt op basis van onze ervaringen uit de praktijk. Het uiteindelijke aantal uren is afhankelijk van uw persoonlijke situatie, wensen en mogelijkheden. Wanneer u meer aan ons vraagt dan worden deze uren apart in rekening gebracht.

Activiteit Inschatting aantal uren

Spaar- en Beleggingsverzekering	Tussen de 15 en 30 uur
Risicoverzekering	Tussen de 5 en 10 uur
Direct ingaande lijfrente	Tussen de 6 en 10 uur
Uitstellen van een lijfrente	Tussen de 2 en 6 uur
Uitvaartverzekering	Tussen de 2 en 5 uur
Nieuwe hypotheek	Tussen de 15 en 40 uur
Verhoging bestaande hypotheek	Tussen de 10 en 30 uur
Oversluiten hypotheek	Tussen de 15 en 30 uur

De uurtarieven worden jaarlijks geïndexeerd. Onze uurtarieven voor 2009 zijn:

Senior Adviseur Financiële diensten gemiddeld € 175,- per uur

Accountmanager gemiddeld € 125,- per uur



NELLESTIJN



Adviseur binnendienst gemiddeld € 85,- per uur

Indien het door ons opgesteld advies leidt tot een bemiddeling door ons kantoor van het gevraagde product dan is het advies vrijgesteld van btw. Leidt ons advies niet tot bemiddeling door ons kantoor dan is 19% btw verschuldigd. De vermelde uurtarieven zijn exclusief btw.

Combinatie provisie en uurtarief

De kennis en tijd die wij nodig hebben om u goed te adviseren is niet alleen afhankelijk van de hoogte van de verzekeringspremie. Dit betekent dat we samen met u een combinatie van provisie en uurtarief af kunnen spreken om onze beloning in lijn te brengen met onze werkzaamheden. Dit wordt per geval bekeken en met u overeengekomen.

Wij danken u hartelijk voor uw vertrouwen en zijn u graag van dienst

NELLESTIJN MAKELAAR IN ASSURANTIËN BV

Handtekening voor ontvangst

Naam

Datum



NELLESTIJN LEASING BV

TRUCK- & TRAILERLEASING
ACRI LEASING
MKB LEASING
ing bank 66.08.38.575
ing bank 8 167 035
k.v.k. 11044298
btw nr. NL 8085.15.159.B.01



NELLESTIJN Makelaar in ASSURANTIËN BV

(TRANSPORT)VERZEKERINGEN
(BEDRIJFS)HYPOTHEKEN
EMPLOYEE BENEFITS
ing bank 66.08.38.559
ing bank 1 694 226
k.v.k. 11031582
Wft 12002363