

Inleiding

Hierbij ontvangt u de dienstenwijzer van:

Randstad Financieel Adviesgroep BV
Van Schravendijkplein 1
3131 GV Vlaardingen

Dit document heeft als doel inzicht te geven wat wij voor u kunnen doen en wat u van ons mag verwachten. U kunt verder vinden hoe wij worden beloond en wat de hoogte is van onze beloning. Als u besluit van onze dienstverlening gebruik te maken, weet u waar u aan toe bent en wat wij wederzijds van elkaar mogen verwachten.

Randstad Financieel Adviesgroep BV biedt u deskundige advies- en bemiddelingsdiensten op het gebied van:

- Hypotheken
- Levensverzekeringen
- Schadeverzekeringen
- Banksparen
- Financiële Planning
- Consumptief krediet
- Uitvaartverzekeringen
- Inkomensverzekeringen alleen i.c.m. hypotheken

Wie zijn wij ?

Geschiedenis van ons kantoor

Sinds 2011 is Randstad Financieel Adviesgroep BV landelijk actief op het gebied van hypotheke, levensverzekeringen, schadeverzekeringen, financiële planning en consumptief krediet.

Deskundigheid & Kwaliteit

Wij zijn in het bezit van het Keurmerk Financiële Dienstverlening.

Ons kantoor heeft volgens de Wet op het Financieel Toezicht (WFT) een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten onder nummer 12039980 voor het uitoefenen van onze bedrijfsactiviteiten. De AFM houdt toezicht op deskundigheid, integriteit, betrouwbaarheid en zorgplicht naar onze klanten.

Het register van vergunninghouders kunt u raadplegen op www.afm.nl

In onze dienstverlening werken wij samen met Voogd en Voogd, L.N.I. , DAK.

Tevens hebben wij directe aanstellingen bij diverse maatschappijen.

Wij baseren onze advisering en bemiddeling op onze ervaringen met deze aanbieders en op een gedegen analyse van de ruime keus aan producten.

De privacy van uw persoonlijke gegevens is bij ons gewaarborgd.

Wij zijn in het bezit van een beroepsaansprakelijkheidsverzekering.

Wat is Financiële Planning ?

Door inzicht te krijgen in uw financiële situatie, bestaat de mogelijkheid om uw dromen te verwezenlijken. U zou bijvoorbeeld eerder kunnen stoppen met werken. Financiële planning is net zo breed te maken als u zelf wilt. In essentie komt het er echter op neer dat er een analyse gemaakt wordt van uw huidige financiële situatie.

- Wilt u echt tot uw 67^{ste} doorwerken ?
- Hoeveel is uw huidige inkomen ?
- Wat geeft u uit aan vaste en incidentele lasten ?
- Wat bouwt u op aan vermogen ?

Aan de hand van dit soort vragen wordt een klantprofiel gemaakt.

De uitkomst hiervan vormt de basis voor het aan u uit te brengen advies.

Omdat wij ons willen profileren vragen wij u altijd om dit klantprofiel te ondertekenen.

In een advies worden bijvoorbeeld hypotheek, pensioendatum/opbouw, fiscale positie, onverhoopt terugval in inkomen en spaarmogelijkheden betrokken.

De adviseur kijkt samen met u naar de mogelijkheden van uw wensen. Zo weet u snel of datgene wat u wilt, ook haalbaar is of dat u aanpassingen moet maken.



Onze dienstverlening

Samengevat in vijf stappen:

U heeft een grote keuze uit verschillende vormen van opbouw van uw oudedags- en/of nabestaandenvoorziening, uitvaartverzekering en hypotheek of krediet. Elke vorm heeft bepaalde voor- en nadelen. Voor u is het zeer belangrijk dat u de 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 zal worden besteed aan deze financiële voorziening. Maar ook dat het hier gaat om een overeenkomst die soms voor tientallen jaren wordt aangegaan.

Onze taak is u te helpen die oudedags- en/of nabestaandenvoorziening en/of uitvaartverzekering te kiezen die goed aansluit bij uw individuele situatie. Om u daarin te kunnen adviseren, volgen wij standaard een procedure die bestaat uit vijf stappen:

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 de verzekering, uw financiële positie, uw risicobereidheid en kennis en ervaring. Maar ook gaan wij in dit gedeelte van het adviesgesprek na waar uw prioriteiten liggen.

Stap 2 - analyseren Kantoor

Nadat wij een goed beeld hebben gevormd van uw wensen en situatie nu en in de toekomst gaan wij deze gegevens analyseren op basis van de inventarisatie. Aan de hand van deze gegevens maken wij een eerste selectie van mogelijke financiële voorzieningen die aansluiten op uw wensen en passen bij uw situatie.

Stap 3 - adviseren

Op basis van de inventarisatie en analyse komen wij uiteindelijk tot een advies. In dit advies geven wij aan welke producten en tegen welke condities naar ons oordeel goed past bij uw wensen en mogelijkheden. In deze fase vindt een gesprek plaats waarin het advies en het klant/ risicoprofiel met u wordt besproken.

Stap 4 - bemiddelen

Wij verzorgen namens u alle benodigde contacten met de bank en/ of verzekeringsmaatschappij. Hiermee willen wij bereiken dat de opdracht op correcte wijze wordt uitgevoerd.

Stap 5 - nazorg

Indien u dat wenst kunnen wij u blijven ondersteunen. U kunt met al uw vragen over uw financiële producten bij ons terecht. Maar ook zullen wij periodiek controleren of uw financiële producten nog aansluit bij uw situatie. Deze situatie kan immers in de loop der tijden anders worden dan wij thans kunnen voorzien. Hiervoor kunt u een Service-abonnement afsluiten, anders wordt in plaats van het service- abonnement het normale uurtarief in rekening gebracht.

Hypotheekafwikkeling

Voor de meeste mensen is het kopen van een huis een belangrijke beslissing waarbij het aangaan van een hypotheek meestal noodzakelijk is.

Dit gehele traject duurt enkele weken wat een grote mate van nauwkeurigheid vereist.

Conform de regels van de AFM worden alle stukken door een tweede adviseur gecontroleerd.

Dit gehele traject verklaart het aantal uren dat wij gemiddeld 23 uur voor een compleet hypotheekdossier nodig hebben.

Wat mogen wij van u verwachten ?

U mag aan onze dienstverlening zeer hoge eisen stellen, tegelijkertijd verwachten wij van u ook de volgende medewerking :

- Het verstrekken van juiste en volledige informatie.
- Het is in uw eigen belang de gevraagde stukken z.s.m. aan te leveren.
- Ook vragen wij u de stukken te controleren die u van ons ontvangt en eventuele onjuistheden en/of opmerkingen zo spoedig mogelijk aan ons door te geven.

Na het adviseren en bemiddelen stellen wij het op prijs dat u ons op de hoogte houdt van mogelijke veranderingen.

Hoe worden wij beloond ?

Wij kennen meerdere wijzen van belonen:

- Via een serviceabonnement
- Declaratie op basis van uurtarief
- Provisie schadeverzekeringen
- Vaste bemiddelingsfee voor hypotheek
- Maandelijks fee als onderdeel van de te incasseren premie bij uitvaart

Incasso

Alle premies worden rechtstreeks geïncasseerd door de maatschappij.

Provisie voor uitvaartverzekeringen wordt geïncasseerd door RFA.

Factua incasseert de premie voor het service- abonnement.

Bemiddelingsfee

Bij het aangaan van een hypotheek wordt er een bedrag aan bemiddelingsfee betaald.

Dit geldt ook voor een levensverzekering en arbeidsongeschiktheidsverzekering.

Beloning

Kennismakingsgesprek	gratis
Hypotheek	Max. € 3.495,-
Bij niet akkoord hypotheek offerte	€ 130,- p.u. op basis van uren registratie
Bij niet doorgaan hypotheek na ondertekening offerte	€ 130,- p.u. op basis van uren registratie
Dossierkosten	€ 220,- Huismerk
Kredieten	€ 450,- (dit is inclusief kosten offerte)
Levensverzekeringen	Minimaal € 450,-
Uitvaartverzekeringen	Maandelijks € 4,- per polis
Woonlastenverzekeringen	Eenmalig € 450,-
Arbeidsongeschiktheidsverzekering	Eenmalig € 800,-
Schadeverzekeringen (particulieren)	Doorlooppromissie van 10 % tot 25 % ; zit in de te betalen (maand-)premie.
Schadeverzekeringen (zakelijk)	Doorlooppromissie van 10% tot 20% ; Zit in de te betalen (maand-)premie.
Ondersteuning verzorgen belastingaangifte	€ 55,-
Uurtarief	€ 130,-

Heeft u een klacht ?

Uiteraard doen wij ons best u zo goed mogelijk van dienst te zijn. Bent u echter niet tevreden , dan vragen wij u dit aan ons te laten weten. Wij doen dan ons best om u weer tevreden te stellen. Vindt u dat wij niet naar uw tevredenheid kunnen oplossen, dan kunt u contact opnemen met de onafhankelijke klachteninstantie: KiFiD nummer 300.014528

KiFiD
Postbus 93257
2509 AG Den Haag

Beëindiging van de relatie:

Wij zijn helder en transparant in onze afspraken
Toch kan het voorkomen dat één van beide partijen de relatie niet wil voortzetten. Bij beëindiging van de relatie hanteren wij van beide kanten een opzegtermijn van 1 kalendermaand, te rekenen vanaf de eerste van de eerstvolgende maand. Wij hebben één uitzondering op deze regel. Als een levensverzekering nog geen 5 jaar actief is dan kunnen wij u terugboekkosten in rekening brengen ter hoogte van onze terugboekprovisie en de administratieve afwikkeling van deze opzegging.