

# **KPP Persoonlijke Financiële Planning**

## **Dienstverleningsdocument**

Geacht heer/mevrouw,

In dit dienstverleningsdocument leggen wij u uit wat wij in grote lijnen doen en op welke wijze wij hiervoor beloond worden.

Omdat wij u dit document vooraf verstrekken weten wij niet op welke terreinen wij u van dienst kunnen en zullen zijn. Dit zal in de loop van onze samenwerking duidelijk worden. vooruitlopend hierop willen wij u alvast een overzicht geven van de diensten die wij leveren en de wijze waarop wij hiervoor worden betaald.

In het algemeen werken wij op provisiebasis. De reden hiervoor is dat we niet alle uren die wij voor u werken hoeven bij te houden. In de praktijk betekent dit dat wij aan grote zaken meer verdienen dan aan kleine zaken, maar wij kunnen uit ervaring zeggen dat dit de totale dienstverlening ten goede komt. Dit komt vooral door het feit dat u makkelijker de telefoon pakt of ons e-mailt met vragen, waardoor wij laagdrempelig zijn en blijven. Ook nadat een product tot stand gekomen is kunt u met al uw vragen bij ons terecht. Deze nazorg wordt eveneens uit de provisie bekostigt.

Provisie wordt door de banken en verzekeraars aan ons betaald zodra onze advisering overgaat in bemiddeling, zit in de prijs verwerkt en moet door verzekeraars en banken worden vermeld in hun offertes. U kunt ons hier ook altijd naar vragen. U krijgt derhalve geen nota voor de totale advisering en bemiddeling. De provisie wordt fiscaal gelijk behandeld als de rente of premie die u betaalt. Uitgangspunt blijft dat wij u inhoudelijk hoogwaardige adviezen geven, waarvoor u ons weliswaar via een opslag op de rente of premie betaalt, maar waar u door onze inkoopvoordelen weinig van merkt.

Er zijn adviezen waarvoor wij geen beloning krijgen van derden, omdat deze niet leiden tot bemiddeling voor een product tussen u en een bank of verzekeraar. Vaak worden deze gegeven in het totaal advies. U kunt hierbij denken aan adviezen over testamenten en huwelijkse voorwaarden, belastingzaken en niet via ons kantoor gesloten verzekeringen en hypotheek.

Als u advies van ons wenst waaruit geen bemiddeling volgt dan zullen wij u een declaratie sturen. Wij zullen u hierover van te voren inlichten en aangeven hoeveel uren wij denken met deze advisering bezig te zijn.

Onze uurtarieven zijn afhankelijk van het soort dienstverlening dat u van ons vraagt en bedragen tussen de € 60,= en € 242,= per uur. Gemiddeld zal een uurloon ongeveer € 150,= bedragen. Pas op het moment dat volledig duidelijk is op welke manier wij u van dienst zullen zijn en welke producten volgen uit ons advies kunnen wij u aangeven wat onze precieze verdiensten zijn.

In onderstaande opsomming laten wij u zien waaruit onze dienstverlening kan bestaan en hoe wij hiervoor beloond worden. Het betreft hier een benadering van losstaande adviezen en producten. Het is mogelijk om in goed overleg tot andere beloningsafspraken te komen.

<i>Product</i>	<i>Aard van onze dienst</i>	<i>Reikwijdte</i>	<i>Indicatie aantal uren tussen</i>	<i>Afsluit Provisie klant</i>	<i>Doorloop Provisie klant</i>
Financieel rapport standaard los	Advisering Nazorg	KPP	3 tot 4 uur 2 tot 4 uur doorlopend	Declaratie van € 900,=	geen
Financieel rapport complex	Advisering Nazorg	KPP	6 tot 8 uur 3 tot 6 uur doorlopend	Declaratie van € 1.800,=	geen
Financieel rapport ondernemer	Advisering Nazorg	KPP	6 tot 12 uur 3 tot 8 uur doorlopend	Declaratie van € 2.100,=	geen
Hypotheek aflossingsvrij inclusief financieel rapport	advisering bemiddeling nazorg	Ongeveer 20 aanbieders	5 tot 6 uur 12 tot 15 uur 2 tot 4 uur doorlopend	Tot 1% van de hypotheeksom	Tot 0,25% van de hypotheek rente
Hypotheek met aflossing inclusief financieel rapport	advisering bemiddeling nazorg	Ongeveer 20 aanbieders	7 tot 9 uur 12 tot 15 uur 3 tot 6 uur doorlopend	Tot 1% van de hypotheeksom	Tot 0,25% van de hypotheek rente
Hypotheek Ondernemer inclusief financieel rapport	advisering bemiddeling nazorg	Ongeveer 15 aanbieders	9 tot 14 uur 13 tot 18 uur 3 tot 8 uur doorlopend	Tot 1% van de hypotheeksom	Tot 0,25% van de hypotheek rente

Oudedagsvoorziening particulier	adviesing bemiddeling nazorg	Ongeveer 10 aanbieders	4 tot 8 uur 2 tot 4 uur 10 tot 12 uur doorlopend	geen	5% tot 8% over de premie doorlopend
Oudedagsvoorziening ondernemer	adviesing bemiddeling nazorg	Ongeveer 10 aanbieders	5 tot 10 uur 2 tot 6 uur 10 tot 16 uur doorlopend	geen	5% tot 8% over de premie doorlopend
Al dan niet Fiscaal gefaciliteerde (bank)spaarproducten	adviesing bemiddeling nazorg	Ongeveer 5 aanbieders	1 tot 2 uur 0,5 uur doorlopend	Declaratie van € 100,=	Tot 0,2% van het gespaarde bedrag
Schadeverzekeringen	adviesing bemiddeling nazorg	Ongeveer 12 aanbieders	2 tot 3 uur 1 tot 3 uur doorlopend	geen	Tot 20% over de premie doorlopend
Schadeverzekeringen zelfstandig ondernemer	adviesing bemiddeling nazorg	Ongeveer 12 aanbieders	4 tot 8 uur 2 tot 6 uur doorlopend	geen	10% tot 27,5% over de premie doorlopend

Wij geven u als u dit wenst graag nadere uitleg over dit dienstverleningsdocument. Het gaat hier uiteraard om gemiddelden. Elke klant is uniek en verdient de nodige aandacht.

Wij hopen dat u onze toegevoegde waarde ziet en waardeert en wij zullen onze uiterste best voor u blijven doen, zowel in de adviesfase, de bemiddelingsfase en de nazorgfase. Onze dienstverlening blijft gericht op een lange samenwerking. Alleen op die manier denken wij u optimaal van dienst te kunnen zijn.

KPP Persoonlijke Financiële Planning.