

## **Beloningsstructuur Slegt Financiële Dienstverlening**

U bepaalt zelf welke vorm van beloning u wilt betalen voor onze diensten. De Wet Financieel Toezicht, laat ons vrij om aan "goed advies" als de uitkomst van het adviesproces een eigen invulling te geven. De Wet Financieel Toezicht geeft echter wel aan wat de uitkomst moet zijn.

**Goed advies** houdt in ieder geval in dat wij als financiële dienstverlener:

- In ons advies, voor zover redelijkerwijs mogelijk, rekening houden met de gegevens die in het klantprofiel staan dat wij van u maken.
- De overwegingen toelichten die ten grondslag liggen aan ons advies
- Wij u voorafgaand aan de totstandkoming van de overeenkomst informatie verstrekken voor een adequate beoordeling van het product
- Er voor zorg dragen dat deze informatie feitelijk juist, begrijpelijk en niet misleidend is.

**Onze werkzaamheden zullen de volgende stappen omvatten:**

- Het verzamelen van alle relevante informatie over u, die het mogelijk maakt de financiële mogelijkheden van u te bepalen.
- De juistheid en volledigheid van de verkregen informatie controleren. Dit doen wij door vervolgvragen te stellen en een vraagmethode te hanteren, waarbij u zich in verschillende scenario's moet verplaatsen.
- Uw behoeften op prioriteit te sorteren.
- U te informeren over de productsoorten die mogelijk in de behoeften van u kunnen voorzien.
- Toetsen bij de bespreking van de producten of u zich bewust bent van uw keuzes en de uitgangspunten die gehanteerd worden.
- Het vertalen van de uitgangspunten en uw wensen naar een zoveel mogelijk cijfermatig onderbouwde financiële oplossing.
- Het presenteren van de mogelijkheden zodanig dat alle relevante financiële consequenties voor u volledig duidelijk zijn.
- De controle op de juistheid van de berekeningen en aannames tot standaard onderdeel van het adviesproces.
- Het verifiëren bij de presentatie of het profiel van u (nog) in overeenstemming is met de gepresenteerde oplossingen. Na deze presentatie is uw klantprofiel volledig samengesteld.
- Het formuleren van advies en motiveren hiervan. Wij bespreken de
- motivering met u, waarbij wij u duidelijk maken hoe het advies aansluit bij uw
- profiel en wensen.
- Het vastleggen van het klantprofiel en de relevante informatie met betrekking tot het verkochte product op een georganiseerde wijze.
- Wanneer u beslist het advies niet op te volgen en een ander financieel product aanschafft, leggen wij dit zodanig vast dat wij dit aan de Autoriteiten Financiële Markten kunnen aantonen.

- Het verstrekken van de productinformatie, het aanvragen van de offertes, de analyse van de verschillende offertes en de risico's en de cijfermatige onderbouwing van het advies.
- Het verstrekken van deze informatie op een zodanig tijdstip aan u, dat u voldoende tijd heeft om deze informatie door te nemen en zich een afgewogen oordeel te vormen over het advies.
- Nadat u uw keuze heeft gemaakt zorgen wij voor afhandeling met de bank en/of verzekeraar. Wij verzorgen alle correspondentie, telefonisch contact en controle op het product. Wij sturen u de stukken toe ter controle en verzoeken u die controle ook uit te voeren op juistheid van gegevens.

**Welke mogelijkheden heeft u?**

Wij ontvangen

1. een directe servicefee van de maatschappij voor het afsluiten van uw gekozen financiële producten, en een doorlopende vergoeding gedurende het proces of
2. wij betalen deze servicefee aan u. Dan ontvangt u een factuur van ons voor onze werkzaamheden. Ons tarief wordt nader met u overeengekomen. Voor aanvullende werkzaamheden wordt ook een bedrag in rekening gebracht en hiernaast kunnen nog bijkomende kosten komen of kosten voor werkzaamheden van derden.

Vooraf aan het inhoudelijke gesprek wordt u duidelijk gemaakt hoeveel uur wijdenken nodig te hebben opdat u een goed beeld krijgt van de totale kosten.

Alle prijzen zijn exclusief BTW.

Graag ontvangen wij uw handtekening inzake uw keuze.

De heer/ Mevrouw .....

kiest voor A of B

Uurtarief euro

Vast afgesproken bedrag in euro

Datum

Handtekening voor akkoord.....