

Dienstverleningsdocument

Friesland Bank Assurantiën

Inleiding

Friesland Bank Assurantiën B.V. (hierna: FBA) is in 1970 opgericht en is 100% dochter van FBA Holding B.V. Sinds 31 december 2011 hebben Friesland Bank N.V. (hierna: FB) en Delta Lloyd Schadeverzekering N.V. een belang van resp. 49% en 51% in FBA Holding B.V.

FBA is primair gebonden bemiddelaar voor Delta Lloyd Schadeverzekering N.V. en Delta Lloyd Levensverzekering N.V. Zij verzorgt de verkoop van verzekeringsproducten van Delta Lloyd. In bepaalde gevallen bemiddelt zij ook voor andere verzekeraars.

FB adviseert en bemiddelt in schade- en levensverzekeringen voor particulieren en voor het midden- en kleinbedrijf. Hierbij treedt zij op als onderbemiddelaar van FBA. FBA richt zich op zakelijke relaties en particulieren met een zakelijke achtergrond.

Doel van dit document is u uit te leggen wat u van FB en FBA kunt verwachten als u uw verzekering via bemiddeling van FB en/of FBA afsluit. Wij bemiddelen niet op basis van een objectieve analyse. Wij adviseren alleen producten van een beperkt aantal aanbieders. Mogelijk hebben andere aanbieders ook producten die voor u geschikt zijn. Naar die informatie moet u zelf op zoek gaan. Tevens worden de kosten die u betaalt beschreven en wordt uitleg gegeven over onze werkwijze.

Onze dienstverlening in vijf stappen

U heeft een grote keuze uit verzekeringsproducten. Elke vorm heeft bepaalde voor- en nadelen. Voor u is het belangrijk dat u die vorm kiest die nu maar ook in de toekomst zo goed mogelijk past bij uw specifieke situatie. Het is belangrijk dat u beseft dat een deel van uw besteedbaar inkomen zal worden besteed aan het gekozen verzekeringsproduct. De kans bestaat verder dat u een verzekeringsproduct afsluit voor een langere termijn. Het is de taak van FBA en FB om u die verzekeringsvorm te adviseren die goed aansluit bij uw individuele (financiële) situatie en wensen. Om u een goed, zorgvuldig en passend advies te kunnen geven, volgen wij de volgende procedure, die bestaat uit vijf stappen:

Stap 1, inventariseren

In een gesprek met u maken wij een uitgebreide inventarisatie van uw persoonlijke (financiële) situatie en uw wensen.

Stap 2, analyseren

Als wij ons een goed beeld hebben gevormd van uw (financiële) situatie en uw wensen nu en in de toekomst analyseren wij deze gegevens. Op basis van die gegevens maken wij een eerste selectie van verzekeringsvormen die passen bij uw situatie.

Stap 3, advies

Op basis van de inventarisatie en analyse komen wij tot een concreet advies. In dit advies geven wij aan welke verzekering tegen welke condities naar ons oordeel goed past bij uw (financiële) situatie, wensen en mogelijkheden.

Stap 4, bemiddeling

Wij verzorgen namens u alle contacten met de verzekeraar. Dit met het doel dat de door ons geadviseerde constructie op een correcte wijze door de verzekeringsmaatschappij wordt uitgevoerd.

Stap 5, nazorg

FBA blijft u, nadat u de verzekering hebt afgesloten, ondersteunen (behalve bij de woonlastenverzekering). U kunt met al uw vragen over uw verzekering bij FBA terecht.

Postbus 272
8901 BB Leeuwarden
T (058) 299 48 99
F (058) 299 47 38
www.fba.nl
e-mail: info@fba.nl

Ook zullen wij periodiek controleren of uw verzekering nog steeds past bij uw (financiële) situatie en wensen.

Tijdbesteding

Om u goed te kunnen adviseren, moeten wij de nodige tijd investeren. De hoeveelheid tijd hangt sterk af van uw persoonlijke situatie maar ook van de verzekeringsvorm die u uiteindelijk kiest.

Vergoeding (provisie)

Indien door bemiddeling van FBA of FB een verzekeringsproduct wordt afgesloten, ontvangen wij voor onze dienstverlening een provisie van de verzekeraar. Deze provisie is verwerkt in de premie die u betaalt. U krijgt voorafgaand aan het afsluiten van de verzekering inzage in de hoogte van deze provisie. Indien er diensten aan u worden verleend waarvoor u rechtstreeks kosten in rekening worden gebracht, dan informeren wij u hierover steeds vooraf.

Van verzekeraar Delta Lloyd ontvangt FBA/FB de volgende percentages danwel bedragen:

Delta Lloyd Product	Aard van de dienst	Doorlopende vergoeding	Afsluitvergoeding
Overlijdensrisicoverzekering	Advisering, bemiddeling met nazorg door FBA	5% van de jaarlijkse premie	100% van de jaarpremie
Direct ingaande lijfrente	Advisering, bemiddeling met nazorg door FBA	N.v.t.	1,5% van de koopsom met een maximum van € 3.750,-
Koopspolis	Advisering, bemiddeling met nazorg door FBA	N.v.t.	7% van de koopsom bij een looptijd van 10 jaar, pro rata bij kortere duren
Woonlastenverzekering	Advisering, bemiddeling zonder nazorg	17,5% van de jaarlijkse premie	N.v.t.

Van de overige aanbieders ontvangt FBA een percentage van de premie al dan niet gecombineerd met een percentage van het verzekerde kapitaal. De onderstaande tabel bevat de maximale percentages.

Productsoort	Aard van de dienst	Reikwijdte	Maximale doorlopende vergoeding van de jaarpremie	Maximale Afsluitvergoeding
Uitvaartverzekering	Advisering, bemiddeling met nazorg door FBA	Keuze uit 2 producten van 4 aanbieders	9% van de jaarlijkse premie	4% van het verzekerde kapitaal
Beleggingsspolis	Advisering, bemiddeling met nazorg door FBA	Keuze uit 3 producten van 5 aanbieders	3% van de jaarlijkse premie	3% van het verzekerde kapitaal
Spaarpolis	Advisering, bemiddeling met nazorg door FBA	Keuze uit 3 producten van 2 aanbieders	3% van de jaarlijkse premie	3% van het verzekerde kapitaal

Andere beloningsvorm

Indien door bemiddeling een levensverzekeringsovereenkomst of woonlastenverzekering tot stand komt tussen u en de verzekeraar, ontvangen wij van die verzekeraar voor de bemiddeling een provisie danwel een vooraf overeengekomen andere beloning.

Indien u een andere beloning bent overeengekomen moet u een netto premie aan de verzekeraar betalen. U krijgt voorafgaand aan de bemiddeling bij de levensverzekering of woonlastenverzekering inzage in de hoogte van deze anders overeengekomen beloning.

Ondertekening

Wij vinden het belangrijk om dit Dienstverleningsdocument schriftelijk aan u te verstrekken voordat wij u adviseren. Dit is niet alleen een wettelijke verplichting, maar zo kunt u tijdig van de inhoud kennismaken. Wij vragen u dit Dienstverleningsdocument enkel voor ontvangst te tekenen. Dat betekent dus niet dat u verplicht bent een product bij ons af te nemen.

Datum: _____ – _____ – 20_____

Handtekening cliënt: _____