

VERZEKERING VISIE



1-7-2022

BELONING EN ONAFHANKELIJKHEID

VERZEKERING VISIE

KERKSTRAAT 1 B 8501 DA JOURE 0513 – 762 742

K.R. POSTSTRAAT 87 8441 EN HEERENVEEN

www.verzekeringvisie.nl info@verzekeringvisie.nl



gecertificeerd
AANK●●PBEGELEIDER

In deze wijzer treft u in samenvatting hoe wij in de markt staan ten aanzien van onze leveranciers en hoe wij onze medewerkers belonen. Op onderdelen treft u deze info ook aan op onze website. www.verzekeringvisie.nl **Oane van der Werf**

Informatie over onze dienstverlening

Wat mag u van ons verwachten als het gaat om onze onafhankelijkheid en beloningsbeleid.

AFM

Ons kantoor is geregistreerd bij de Autoriteit Financiële Markten onder nummer 12041929
KvK nummer: 57 224 005

Aard van onze dienstverlening

Wij hebben de vergunning om te adviseren en te bemiddelen in :

- ✓ Schade-en levensverzekeringen
- ✓ Hypotheken en Consumptief krediet
- ✓ Betaal en Spaarrekeningen
- ✓ Toekomstvoorzieningen

Daarnaast mogen wij u adviseren in deelnemingsrechten in beleggingsfondsen

Adviesvrij

Dat wil zeggen dat wij geen enkele contractuele verplichting hebben u te adviseren en naar wens te bemiddelen in financiële producten bij banken, verzekeraar en andere financiële instellingen

Geen zeggenschap

Verzekering Visie BV is een geheel zelfstandige onderneming. Geen enkele bank, verzekeraar of andere aanbieder van financiële producten heeft stemrechten of aandelen.

Selectie van aanbieders

Verzekering Visie heeft als onafhankelijke bemiddelaar directe aanstelling bij alle aanbieders van verzekering - en hypotheekproducten in Nederland.

Aanbieders verzekeringsproducten

ASR / AEGON / ALLIANZ GLOBAL ASSISTANCE / ANSVAR IDEA / AVERO / BNP / CREDIT LIFE / DE GOUDSE / KLAVERBLAD / NATIONALE NEDERLANDEN / NH 1816 / ONDERLING S'GRAVENHAGE / SCILDON / DE VEREENDE

Aanbieders uitvaartproducten

ARDANTA / MONUTA / LIFETRI

Aanbieders hypotheekproducten

ABN AMRO / AEGON / ASN BANK / ASR / BLG / DOMIVEST / FLORIUS / HANDELSBANKEN / ING / NATIONALE NEDERLANDEN / DE NEDERLANDSE / NIBC / OBVION / MOGELIJK / RABOBANK / RNHB / SNS BANK / WOONFONDS /

Aanbieders kredietproducten

FINANCIUM / BNP / INTERBANK / NATIONALE NEDERLANDEN / QUANDER / DEFAM

Samenwerking met volmachtbedrijven

Naast het werken met verzekeraars bemiddelt Verzekering Visie ook met volmachtbedrijven. Zij werken voor rekening en risico voor grote Nederlandse verzekeraars maar ook voor buitenlandse verzekeraars. Volmachten stellen dan zelf producten samen die wij mogen aanbieden. Op deze wijze is ons productaanbod voor onze klanten nog groter.

Volmachtaanbieders

AM ASSURADEUREN / ASSURADEURENGILDE / FLEXFRONT / LNI / THOMAS ASSURADEUREN / TURIEN EN CO / VOOGD EN VOOGD / VCN /

Beloningsbeleid

Wij leggen u uit hoe wij worden betaald door onze zakelijke partners en rechtstreeks door onze opdrachtgevers onze klanten.

Vergoeding voor onze diensten

Vergoeding op onze diensten voor advies en bemiddeling bestaat uit een vaste provisie als onderdeel van de premie die u ons betaald tenzij wij een andere vergoeding hebben afgesproken. Dit geldt voor alle particuliere -en zakelijke verzekeringen.

Voor een aantal producten als AOV, levensverzekeringen, uitvaart en hypotheke maar ook losse adviezen en begeleiding inzake financiële problemen van welke aard betaald u ons rechtstreeks voor onze diensten. Deze vergoedingen worden vooraf aan de dienst met u besproken is gebaseerd op ons uurtarief van €145,-

Beloning van onze medewerkers

Onze medewerkers ontvangen allemaal een vast loon. In dit loon zit geen variabele beloning opgenomen. Een eventuele verhoging van het vaste salaris is evenmin afhankelijk van de hoeveelheid of de soort geadviseerde producten.

Een variabele beloning of bonus zit naar onze mening het onafhankelijk advies in de weg. Zo zijn onze medewerkers vrij in de keuze bij onze aanbieders.

Belangrijk ander voordeel hierbij is dat ze niet door bonus gedreven, producten moeten sluiten. Deze inkomensprikkel is er bewust uitgehaald om u blijvend een onafhankelijk advies te geven. Wij durven u dan ook een product niet te verkopen en verzekeringen weg te laten om dubbele dekking hiermee te voorkomen. Daarmee wordt het advies belangrijker dan de omzet.