



Dienstverleningsdocument

Kamer van Koophandel 18068494
AFM vergunningnummer **12019142**



Als financieel dienstverlener zijn wij verplicht om sinds 1 juli 2009, voorafgaand aan de start van de advisering van een complex financieel product of hypothecair krediet, U te informeren over de mogelijke beloning die wij ontvangen. Hiervoor is dit zogenaamde Dienstverleningsdocument (DVD) opgesteld.

Tevens vervangt dit DVD onze (eerdere)dienstenwijzer

Dienstverleningsdocument

Peter Joosen Geertruidenberg BV; handelend onder de naam IQ HYPOTHEEKSTORE

correspondentieadres: Postbus 213, 4940 AE Raamsdonksveer

bezoekadres: Emmastraat 1 – 5a, 4941 AX Raamsdonksveer

telefoonnummer 0162-511176, fax nummer 0162-511246

Website: www.iquhypotheekstore.nl

e-mail: info@iquhypotheekstore.nl

**Wij werken uitsluitend
op afspraak**

Ons kantoor hecht aan een goede voorlichting op het gebied van financiële dienstverlening. Conform de Wet op het Financieel Toezicht bieden wij u voorafgaand aan het sluiten/kopen van een financieel product, naast informatie over dit product, ook een beschrijving van onze dienstverlening en de daarbij behorende kosten. Deze informatie treft u hierna aan.

Belangrijk

Dit dienstverleningsdocument is een puur informatief document en verplicht u niet om bepaalde diensten af te nemen van ons kantoor of om een bepaald financieel product met een financiële instelling (verzekeraar of bank) te sluiten.

Op het moment dat wij juridisch bindende afspraken met u maken omtrent onze dienstverlening en/of onze beloning, leggen wij dit via een aparte overeenkomst met u schriftelijk vast.

Toezichthouder AFM

De AFM houdt krachtens de wet, toezicht op de deskundigheid en integriteit van de dienstverlening van financiële adviseurs. Ons kantoor is bij de AFM geregistreerd onder nummer [12019142](https://www.afm.nl). Het register van financiële adviseurs kunt u raadplegen op www.afm.nl.

Onze dienstverlening

Wij, [IQ hypotheekstore](http://www.iquhypotheekstore.nl), zijn adviseurs en bemiddelaars op het gebied van verzekeringen, hypotheek, bank spaarproducten, pensioenen en andere financiële diensten.

Wij adviseren en bemiddelen, dit betekent dat wij samen met u een overzicht maken van de financiële risico's waar u mee te maken heeft en dat wij u kunnen adviseren over de financiële producten die naar ons oordeel aansluiten bij uw wensen en persoonlijke omstandigheden. Vervolgens kunnen wij ook voor u bemiddelen bij een financiële aanbieder. Dit houdt in dat wij u begeleiden bij het afsluiten van de geadviseerde producten. Wij nemen contact op met aanbieders van financiële producten en vragen een offerte op. U kunt dan via onze bemiddeling dit financiële product kopen.

Wij bemiddelen en adviseren zowel in eenvoudige als meer ingewikkelde producten (complexe producten).

Eenvoudige producten zijn bijvoorbeeld de inboedel- en opstalverzekering. Indien u ons om advies vraagt over een complex product (zoals levensverzekeringen, hypotheek kredieten en beleggingsrekeningen), dan gaan wij eerst uw klantprofiel opstellen. Dit is wettelijk verplicht en houdt in dat wij u vragen gaan stellen over uw (toekomstige) financiële positie.

Daarnaast brengen wij uw kennis, ervaring en uw doelstellingen op financieel gebied in kaart en stellen uw risicobereidheid vast. Op basis van dit klantprofiel geven wij u dan een passend advies over de financiële producten die u naar onze mening nodig heeft en die op de markt door financiële instellingen (verzekeraars of banken) worden aangeboden. Heeft u een keuze gemaakt dan kunnen wij contact leggen met de desbetreffende aanbieder(s) en de financiële overeenkomst(en) tot stand brengen.

Tijdens de looptijd van de financiële overeenkomst(en) houden wij u op de hoogte van wezenlijke wijzigingen in de door u afgesloten producten.

Onze relatie met aanbieders:

Ons kantoor doet zaken met verschillende aanbieders (banken en verzekeraars) van financiële producten.

Wij behoren geheel tot de groep van :

Ongebonden en onpartijdige bemiddelaars. Wij baseren ons advies op een analyse van een toereikend aantal op de markt verkrijgbare, vergelijkbare financiële producten.

Informatie over onze beloning

U betaalt voor onze dienstverlening via de premie of via een declaratie (fee) of een combinatie van beide.

Beloning op basis van provisie

Onze beloning is onderdeel van de premie die u betaalt. Indien er extra diensten aan u worden geleverd waarvoor rechtstreeks kosten in rekening worden gebracht, informeren wij u hierover vooraf.

Beloning op basis van declaratie (fee)

In plaats van provisie, spreken wij met u een tarief (fee) af voor onze dienstverlening op basis van declaratie. Wij hanteren hiervoor standaard tarieven.

Daarnaast betaalt u voor het product zelf een premie, rente of inleg. U vindt onze tarieven eveneens in bijlage 1

Voordat wij aan een opdracht beginnen, geven we u een indicatie van zowel de inhoud van de dienstverlening, als de kosten die hiermee gemoeid zijn en stellen u hiervan op de hoogte. Op het moment dat meerwerk ontstaat ten opzichte van de aangenomen opdracht, stellen wij u op de hoogte van de financiële consequenties die dit heeft.

Beloning op basis van declaratie én provisie.

Wij kunnen er ook voor kiezen dat onze beloning bestaat uit een combinatie van provisie en declaratie, al dan niet met onderlinge verrekening.

Aanvullende beloningsinformatie

De wetgever verplicht ons de beloning die wij ontvangen voor financiële producten waarmee u vermogen opbouwt, of voor hypotheek, aan u te melden.

Via dit dienstverleningsdocument informeren wij u voor dergelijke producten over de bandbreedte waarbinnen de minimale en maximale hoogte van de beloning valt. Onder **tarieven** vindt u een overzicht van deze bandbreedtes per productcategorie.

Als wij diensten verlenen op basis van declaratie (fee) dan treft u onder **tarieven** onze regeling en bedragen aan.

De daadwerkelijke hoogte van de beloning is afhankelijk van het financiële product dat u afsluit en/of het aantal uren aan diensten dat wij hebben verleend. Wij informeren u, uiterlijk vóór het afsluiten van het financiële product, schriftelijk over het exacte nominale bedrag van deze beloning. Indien dit bedrag niet valt binnen de door ons (onder tarieven) opgegeven bandbreedte, dan zullen wij u hier vooraf tijdig op wijzen en de afwijking toelichten.

Om u een indruk te geven wat wij voor u doen hebben wij onze werkzaamheden (voor een hypotheekadvies en –bemiddeling) in een korte samenvatting bijgevoegd. (bijlage 2)

Klachtenprocedure

Wij doen onze uiterste best u zo goed mogelijk van dienst te zijn. Maar mocht u toch een klacht hebben over onze dienstverlening dan verzoeken wij u ons daar zo spoedig mogelijk over te informeren.

Alle klachten worden behandeld volgens een interne klachtenprocedure. Wilt u nadere informatie over deze interne klachtenprocedure dan kunt u deze bij ons opvragen.

Komen wij er samen niet uit dan kunt u zich wenden tot het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid).

Kifid
Postbus 93257
2509 AG Den Haag
info@kifid.nl
www.kifid.nl

Ons aansluitnummer bij Kifid is [300.013639](tel:300.013639)
Ons kantoor heeft zich geconformeerd aan de bindendheid van de uitspraken van de Geschillencommissie Kifid. U kunt zich ook tot de burgerlijke rechter wenden.

Persoonsgegevens

Ten behoeve van onze advisering en bemiddeling over financiële producten zullen wij gegevens van u als klant opslaan. Deze gegevens zullen conform de Wet bescherming persoonsgegevens worden behandeld.

Wat verwachten wij van u?

1. In elk geval dat u de juiste gegevens verstrekt. Dit is in uw eigen belang. Mocht in geval van schade achteraf blijken dat u onjuiste of onvolledige informatie heeft gegeven, dan kan het zijn dat op grond van de verzekeringsvoorwaarden de verzekeraar gerechtigd is bij schade deze niet of niet geheel te vergoeden.
2. Dat u wijzigingen m.b.t. verzekerde zaken aan ons of de verzekeraar doorgeeft.
3. Wij verwachten van u dat u de ontvangen stukken controleert.
Vooral bij telefonisch doorgegeven wijzigingen, maar ook in andere gevallen, kunnen in het communicatietraject fouten of misverstanden sluipen. Zijn de kentekens of andere gegevens goed overgenomen, klopt de dekking? Als er iets niet duidelijk of onjuist is weergegeven, belt u ons dan even. Wij gaan er dan achterheen en zullen zonedig laten corrigeren.

Beëindiging relatie

U hebt het recht om op elk moment de relatie met ons kantoor te beëindigen. U kunt de betreffende verzekeringsmaatschappij verzoeken lopende verzekeringen over te dragen naar de adviseur van uw keuze. Ook wij kunnen het initiatief nemen om de relatie met u te beëindigen. Dit laat onverlet dat bestaande verzekeringscontracten in stand blijven.

De informatie in dit document is met de grootste zorg samengesteld.
Genoemde bedragen, provisie en percentages zijn geldig bij opmaak van deze versie maar kunnen wijzigen.

Tarieven

Onze dienstverlening bestaat uit advies en bemiddeling. Met behulp van dit document geven wij u inzicht in de kosten van onze dienstverlening met betrekking tot vermogensopbouwende producten en hypotheek.

Ons kantoor werkt met de volgende tarieven, waarmee u de kosten van onze dienstverlening betaalt

- Standaardtarief
- Productgerelateerd tarief (provisie)

Standaardtarief

U betaalt voor onze dienstverlening vaste bedragen.

Dienst	Standaardtarief
Oriënterend gesprek	gratis
Adviesgesprek	€ 150,-
hypotheekadvies	€ 2.850,-
Hypotheek volgende woning	€ 1.950,-
2 ^e hypotheek	€ 950,-
Wijziging hypotheekvorm	€ 950,-
Oversluiten hypotheek	€ 1.750,-

(eventueel) Ontvangen afsluitprovisie over de hypotheek en hypotheekgerelateerde producten worden met de bovenstaande tarieven verrekend zoals omschreven (zie extra informatie in bijlage 1)

Productgerelateerd tarief

U betaalt ons kantoor een vergoeding voor het advies en de bemiddeling, via de premie (bij een verzekering) of via de maandlasten (bij een hypothecair krediet). Ons kantoor ontvangt van de bank of verzekeraar een deel van de premie als productgerelateerd tarief.

Zodra duidelijk is welk product u via ons kantoor gaat afsluiten, dus voordat u de offerte definitief ondertekent, kunnen en zullen wij u het exacte, nominale bedrag aan vergoeding die wij voor het advies en de bemiddeling ontvangen aan u bekend maken. Om u nu al inzicht te geven in de kosten die u mogelijk gaat maken voor onze dienstverlening, treft u hierna een overzicht aan van wat wij minimaal en maximaal per productsoort aan beloning ontvangen.

produkten:	provisiepercentage
aflossingsvrije hypotheek	0,5% tot 1,5%
annuïteiten hypotheek	0,5% tot 1,5%
lineaire hypotheek	0,5% tot 1,5%
spaar- / hybride hypotheek	1% tot 2,8%
bankspaar-/beleggingshyp.	1% tot 2,5%
overbruggingshypotheek	0% tot 0,5%
levensverzekering	2,5% tot 5% premie x duur
inkomensverzekering	5% tot 35% van premie
leven-/overlijdensverzekering	10% tot 175% over jaarpremie

Onze uiteindelijke, exacte vergoeding is afhankelijk van het type product, het premiebedrag of de koopsom en de looptijd van het product. Indien dit bedrag niet valt binnen de door ons opgegeven bandbreedte, dan zullen wij u hier vooraf tijdig op wijzen en de afwijking toelichten.

Wij ontvangen bij het afsluiten van het financiële product 50% van de genoemde bedragen. De resterende 50% (doorlopende provisie) ontvangen wij gedurende de looptijd van de overeenkomst [of gedurende de eerste 10 jaar van de looptijd van de overeenkomst].

Indien de overeenkomst tijdens de eerste vijf jaar na de totstandkoming wordt beëindigd, moeten wij een evenredig deel van dit bedrag terugbetalen aan de verzekeraar / geldverstrekker. Terugbetaling van dit bedrag is niet verplicht in geval van overlijden

Steeds vaker worden offertes opgemaakt zonder afsluit- en/of doorlopende provisie. Hierdoor zijn de genoemde standaardtarieven tevens de netto tarieven (het bedrag wat u daadwerkelijk verschuldigd bent). Ook de minister van financiën heeft onlangs aangegeven om provisie regelingen af te schaffen. Deze wetswijziging zal waarschijnlijk medio 2012 van kracht worden en geldt voor bepaalde financiële producten waaronder hypotheek.

Bijlage 1

hypotheek

advieskosten:	eerste oriënterende gesprek	adviesgesprek	afsluiten hypotheek	totaalbedrag advies (event.nacalculatie)
starter / koper(s) eerste woning	gratis	€ 150,-	€ 2.700,-	€ 2.850,-
koper(s) van een volgende woning	gratis	€ 150,-	€ 1.800,-	€ 1.950,-
verhoging van een hypotheek	gratis	€ 150,-	€ 800,-	€ 950,-
wijzigen van een hypotheekvorm	gratis	€ 150,-	€ 800,-	€ 950,-
oversluiten hypotheek	gratis	€ 150,-	€ 1.600,-	€ 1.750,-

Het oriënterende (eerste) gesprek is vrijblijvend

Vooraf aan het adviesgesprek zal in een overeenkomst de afspraak worden vastgelegd waarbij wordt aangegeven hoe de afsluitprovisie die uitbetaald wordt door de hypotheekverstrekker zal worden verrekend. Deze provisie zal duidelijk worden aangetoond nadat een keuze voor een offerte of voorstel is gemaakt. In de overeenkomst is een voorbeeld van een dergelijke afrekening uitgewerkt. Service over het gesloten product is in deze prijs inbegrepen. Dus vragen, periodiek onderhoud/info en kleine mutaties ovr het product zijn in de advieskosten opgenomen.

TREFWOORDEN:

	provisie:
afsluitprovisie	Direkt verdiende provisie te ontvangen van hypotheekverstrekker
doorloopprovisie	provisie die over volgende jaren na afsluiten wordt
looptijd doorloopprovisie	vergoed.
verhouding afsluit- / doorloopprovisie	per hypotheekbank verschillend, opgave bij offerte
verdienperiode provisie	in 2011 is de verhouding (wettelijk) minimaal vastgesteld op 50 % / 50%
transparantie	voor sommige hypotheekvormen wordt provisie uitbetaald met terugbetaalregeling
verbonden aan hypotheek	bij eerdere beëindiging van de hypotheek. Doorgaans 5 tot 10 jaar
complexe hypotheek	(wettelijke) regeling om client inzage te geven in de provisie-ontvangsten van de hypotheek-bemiddelaar
	produkten die vanuit het advies zijn besproken, vastgesteld en en afgesloten al dan niet verpand aan de hypotheek.
	is een hypotheek met een aflossingsvorm.

verrekening met bovenstaande advieskosten:

afsluitprovisie	wordt direkt verrekend
doorloopprovisie	wordt niet verrekend. Deze vergoeding wordt gebruikt voor service aan client gedurende de looptijd van de betreffende lening.
verdienperiode provisie	Hiervan is doorgaans sprake bij zgn. complexe hypotheek. Ter voorkoming van terugvordering bij client wordt 2/3 van de afsluitprovisie over dit provisiedeel verrekend met client

onderdelen die behoren bij verrekening provisie

hypotheek	Provisie over hypotheek wordt kenbaar gemaakt en volgens overeenkomst verrekend
(verbonden) aflossing dmv verzekering	voorbeeld: spaarpolis, beleggerspolis, traditionele verzekering
(verbonden) aflossing overig	voorbeeld: bankspaarrekening, beleggersrekening
(verbonden) overlijdens-risicoverzekering	
(verbonden) verzekering arb.ongeschiktheid	
(verbonden) verzekering werkloosheid	

Bijlage 2:

Een hypotheekadvies en –bemiddeling:

- 1:
Afspraak maken en inplannen
Bevestiging versturen met inventarisatie-formulier.
- 2:
Eerste adviesgesprek voorbereiden
Kennismaking en doornemen inventarisatie-formulier
Uitleg dienstverlening en dienstverlenings-document.
Algemene info en doornemen vervoltraject.
Ondertekenen bemiddelingsovereenkomst
- 3:
Gerichte uitleg van de mogelijkheden. Verdere invulling specifieke wensen en behoefte.
Bepalen en vaststellen van gegevens.
Algemene hypotheekberekening.
- 4:
Definitief vaststellen van advies (klant- en risicoprofielen vaststellen) Uitgebreidere inventarisatie van de mogelijkheden en analyseren van de aanbieders op wensen en behoeften
- 5:
Uitwerking verschillende mogelijkheden
Voorbereiden en in beeld brengen van te verwachten onderdelen en kosten
Voorbereiden van de aanvraag voor een offerte.
- 6:
Overgaan tot aanvragen van offerte(s).
Hypotheekaanbieder informeren over aanvraag en aangeven ontbrekende informatie of toelichten van de verstrekte gegevens.
Doornemen van de koopovereenkomst.
- 7:
Ontvangst offerte. Doornemen van de juistheid van offertes en formulieren. Doorspreken van de offerte en overgaan tot acceptatie.

- 8:
Regelen en verzamelen van benodigde stukken:
bankgarantie, taxatierapport,
inkomensbescheiden, gezondheids-
verklaring(en), overbruggingslening
- 9:
Bewaken van de voortgang en tijdige aanlevering van de (op-)gevraagde stukken.
Aanvullende informatie verstrekken.
- 10:
Gegevens en informatie voor de notaris verzamelen en aanleveren.
Hypotheekbank informeren en in contact brengen met notaris. Proces volgen.
Controleren van de te accepteren aanvragen voor leven-en schadeverzekeringen.
Bewaken passeerdatum
- 11:
Controleren van alle bescheiden en doorvoeren in de database van kantoor. Extra controle van dossier.
- 12:
Beheren van dossier. Vastleggen van afgesproken (rente-)looptijden ed. Informeren en toelichten van toekomstige mogelijkheden en veranderingen

