

Reijn&partners

Het vermogen om te groeien

Uw Dienstverleningsdocument

U overweegt een beroep te doen op de dienstverlening van Reijn&partners. In dit document leggen wij u graag uit wie we zijn, hoe wij werken en hoe wij beloofd worden.

Reijn&partners

Het vermogen om te groeien

Wie zijn wij?

Een romantische villa of een strak appartement. Vol inzetten op carrière of even een jaar niet. Alleen of samen door het leven of gaan voor een gezin. Nu genieten of uitstellen tot later. Alle beslissingen die je in je leven neemt én alle dingen die je zomaar overkomen, hebben te maken met geld. Geld dat, als het goed wordt gebruikt, het vermogen heeft én geeft om verder te groeien. Ambities waar te maken. Alles uit het leven te halen.

De financieel planners van Reijn&partners kijken op een andere manier naar geld dan andere financieel adviseurs. Bij ons bent u het uitgangspunt. En financiële producten zien wij als een middel om uw wensen te verwezenlijken. Op korte, middellange en lange termijn.

Reijn&partners staat u terzijde met advies en begeleidt u om uw plannen te realiseren. Allereerst geven wij u in een helder verslag aan hoe u er nu financieel voorstaat. Dat is ons uitgangspunt. Hierna kunnen wij samen met u uw plannen verder financieel vorm gaan geven.

Wij stellen ons hierbij kritisch op. Waar doet u uzelf te kort en waar liggen voor u de risico's. Dit alles met als doel om uw plannen zo goed mogelijk te verwezenlijken. Wij hebben kennis en ervaring op de diverse disciplines. Dit betekent voor u een beter resultaat en minder rompslomp.

Hoe dit voor u ingevuld zou kunnen worden laten wij u graag zien in een persoonlijk gesprek. Onze dienstverlening bieden wij op maat aan. U geeft aan tot hoever deze reikt. In het algemeen zijn wij onze klanten als volgt van dienst.

- Wij inventariseren de wensen en mogelijkheden van onze klant;
- Wij adviseren over mogelijke oplossingen waarlangs de klant deze wensen kan realiseren.
- Wij verzorgen de uitvoering van het advies na akkoord bevinding klant.
- Wij begeleiden de klant na aanschaf van het door hem gewenste financiële product. Deze begeleiding bestaat uit het beantwoorden van algemene vragen over het betreffende product. Bij verzekeringen kan het gebeuren dat u een beroep moet doen op de verzekering. Bijvoorbeeld ingeval van overlijden. Ook in die situaties proberen wij onze klanten zo goed mogelijk bij te staan in de contacten met de betreffende financiële instelling. Ook staan wij onze klanten bij wanneer zij veranderingen willen aanbrengen in hun situatie of een product. Het begeleiden in deze situaties kan worden geregeld in een abonnement of door het betalen van de gemaakte uren door onze medewerkers.

Reijn&partners

Het vermogen om te groeien

Wat verwachten wij van u?

Om uw belangen op het gebied van financiële diensten optimaal te kunnen behartigen, verwachten wij juiste en volledige informatie van u. Voor ons advies aan u zijn wij afhankelijk van de informatie die u ons verstrekt. De informatie die wij van u ontvangen, is mede bepalend voor de adviezen die wij u geven. Wij vragen u ons te informeren over wijzigingen die relevant zijn voor onze dienstverlening. Hieronder vallen onder meer: gezinsuitbreiding, samenwonen, trouwen, scheiden, overlijden, verhuizen, wijzigen van de bestemming van uw woning, verandering van uw beroep en belangrijke veranderingen in uw inkomen.

Hoe worden wij beloond?

Vrijwel al onze werkzaamheden voeren wij uit op basis van een vaste fee of uurtarief. Daarnaast kan onze beloning voor bankrekeningen en schadeverzekeringen bestaan uit provisie die wij van een aanbieder ontvangen. Ook bieden wij diensten aan in abonnementsvorm tegen een vooraf vastgestelde vergoeding.

Dit betekent dat wij u altijd aan het begin van onze werkzaamheden een indicatie zullen geven van de totale te verwachten kosten. Bij kortlopende opdrachten zullen wij na afloop van onze werkzaamheden een rekening aan u laten toekomen. Bij langlopende trajecten zal periodiek een rekening aan uw worden verzonden.

Aanvullend willen we nog duidelijk stellen dat al onze werknemers een vast salaris verdienen, dat op geen enkele wijze gerelateerd is aan omzet, provisie of aan welk geadviseerd product dan ook. Dit is om volledig duidelijk te maken aan alle betrokken partijen dat ons advies volledig onafhankelijk is.

Adviesvrij & Zeggenschap

Reijn&partners is een volledig zelfstandige onderneming. Reijn&partners heeft geen enkele contractuele verplichting om u te adviseren om te kiezen voor bepaalde verzekerings-maatschappijen, banken of andere aanbieder van financiële producten.

Gehanteerde prijzen voor onze dienstverlening

Reijn&partners heeft een helder tarifieringssysteem. In principe worden wij door u als klant beloond voor onze adviezen en dienstverlening. Hoeveel de totale prijs van onze werkzaamheden precies zal bedragen kunnen wij pas geven wanneer wij exact weten welk advies en/of product u uiteindelijk gaat aanschaffen. Op dit moment kunnen wij u wel globaal aangeven wat gemiddeld genomen de prijs van onze dienstverlening is. In de tabel laten wij als voorbeeld een aantal diensten zien. Hierbij geven wij aan hoeveel uur wij gemiddeld besteden aan de advisering en begeleiding van een dergelijke dienst.

<i>Product/type klant</i>	<i>Aard van onze dienst</i>	<i>Reikwijdte</i>	<i>Indicatie aantal uren</i>	<i>Vergoeding</i>	<i>Type Vergoeding</i>
persoonlijk jaarverslag	advisering	n.v.t.	minimaal 8 uren maximaal 12 uren	minimaal € 1.200 maximaal € 1.800	factuur aan klant
abonnement inkomensplanning	advisering bemiddeling nazorg	n.v.t.		minimaal € 800 maximaal € 1.500	factuur aan klant
uurtarief	advisering bemiddeling nazorg	n.v.t.		minimaal € 100 maximaal € 175	factuur aan klant
hypotheek voor aankoop woning of oversluiten financiering	advisering bemiddeling nazorg	alle aanbieders	minimaal 20 uren maximaal 40 uren	minimaal € 3.000 maximaal € 6.000	factuur aan klant
hypotheek verhoging of aanpassen voorwaarden	advisering bemiddeling nazorg	alle aanbieders	minimaal 8 uren maximaal 20 uren	minimaal € 1.200 maximaal € 3.000	factuur aan klant
vermogen	advisering bemiddeling nazorg	alle aanbieders	minimaal 2 uren maximaal 12 uren per jaar	minimaal 0,2% p/jr maximaal 0,6% p/jr over het vermogen	factuur aan klant en/of provisie via product
Pensioen particulier/ondernemer 3 ^e pijler	advisering bemiddeling nazorg	alle aanbieders	minimaal 6 uren maximaal 16 uren	minimaal € 900 maximaal € 2.400	factuur aan klant
overlijdensrisico-verzekering	advisering bemiddeling nazorg	alle aanbieders	minimaal 3 uren maximaal 10 uren	minimaal € 450 maximaal € 1.500	factuur aan klant
arbeidsongeschiktheid-verzekering	advisering bemiddeling nazorg	alle aanbieders	minimaal 3 uren maximaal 10 uren	minimaal € 450 maximaal € 1.500	factuur aan klant
schadeverzekeringen	advisering bemiddeling nazorg	alle aanbieders		minimaal 0,0% maximaal 27,5%	provisie via product of via factuur aan klant

Hoe leest u deze tabel?

In de eerste kolom staan een aantal veel voorkomende situaties waarover wij regelmatig adviseren en type klanten die wij van dienst zijn. In de tweede kolom staat welke diensten wij u verlenen. In de derde kolom geven wij aan van hoeveel financiële instellingen wij gebruikelijk de producten analyseren voordat wij u daaruit een advies geven. In de vierde kolom geven wij aan hoeveel uur wij gemiddeld investeren in een desbetreffend advies. Dit zijn gemiddelden. Uw situatie kan hiervan afwijken. Uiteraard informeren wij u tijdig indien die afwijking zich voordoet. In de vijfde kolom treft u de gemiddelde vergoeding van onze werkzaamheden aan. In de zesde kolom treft u de manier van vergoeding aan. Alle tarieven zijn exclusief eventueel verschuldigde BTW of assurantebelasting.

Afwijkingen van het gemiddelde

Zoals aangegeven geeft de tabel zoals hierboven weergegeven een gemiddeld beeld van onze werkzaamheden. Het kan heel goed zijn dat wanneer wij ons verder verdiepen in uw specifieke situatie wij tot de constatering komen dat wij in uw situatie meer of minder tijd moeten investeren om tot een passend advies te komen. Daarom ziet u voordat u definitief besluit om wel of niet ons advies op te volgen exact wat onze vergoeding zal zijn.

Selectie van aanbieders

Periodiek maken wij een selectie van de financiële producten die aanbieders voeren. Op basis van deze selectie komen wij tot een aantal voorkeursoplossingen. Wij bepalen zelf wie dat zijn. Wij zijn volledig vrij in onze advisering.

Kerninformatie

Naam kantoor Reijn&partners V.O.F.

Contactgegevens De Lairessestraat 119-1
1075 HH Amsterdam

T 020 – 4609 200

F 020 – 4609 209

E info@reijn-partners.nl

W reijn-partners.nl

Kamer van Koophandel

Ons kantoor is ingeschreven bij de Kamer van Koophandel onder nummer 34317789

Registratie AFM

Ons kantoor is geregistreerd bij de Autoriteit Financiële Markten onder nummer 12018615

Aard van dienstverlening

Ons kantoor heeft de vergunning om te adviseren en te bemiddelen in:

- Hypothecair krediet
- Consumptief krediet
- Levensverzekeringen
- Deelnemingsrechten in beleggingsinstellingen
- Schadeverzekeringen
- Spaarrekeningen

Klachten

Uiteraard doen wij ons best u zo goed mogelijk van dienst te zijn. Indien u echter niet tevreden bent, vragen wij u dit ons direct te laten weten. Wij zullen ons uiterste best doen om uw klacht zo snel mogelijk te verhelpen.

Mocht u menen dat wij niet adequaat op uw klacht hebben gereageerd, dan kunt u zich wenden tot Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (KiFiD). Ons aansluitnummer is 300.013377

A Postbus 93257
2509 AG Den Haag

T 0900-3552248

W kifid.nl