

Beleid beheerst belonen B-E Adviesgroep (o.a Bloedjes & Eriks)

Inleiding

De wetgever hecht een groot belang aan een beheerst beloningsbeleid bij financiële ondernemingen. Het beleid dient erop te zijn gericht om de risico's op onzorgvuldige behandeling van consumenten door de financiële onderneming tegen te gaan. Het spreekt voor zich dat wij dit belang onderschrijven en de nodige maatregelen en procedures hebben getroffen om dit te waarborgen.

Risicoanalyse

Wij adviseren en bemiddelen in de volgende (financiële) diensten:

- Betaalrekeningen
- Consumptief krediet
- Hypothecair krediet
- Inkomensverzekeringen
- Schadeverzekeringen particulier
- Spaarrekeningen
- Vermogen
- Deelnemingsrechten in beleggingsinstellingen (alleen adviseren)

De beloning voor onze dienstverlening is afhankelijk van het soort product. Voor hypothecair krediet, inkomensverzekeringen, vermogen, overlijdensrisico- en uitvaartverzekeringen en deelnemingsrechten in beleggingsinstellingen wordt de beloning altijd direct bij de klant in rekening gebracht.

Wij werken hierbij op basis van een uurtarief of een vooraf overeengekomen fixed fee. Voordat wij met onze dienstverlening beginnen maken wij een inschatting van onze werkzaamheden en komen wij onze beloning overeen met de klant.

Bij deze beloning wordt altijd een onderscheid gemaakt naar onze kosten voor het advies en bemiddelingswerkzaamheden. Als blijkt dat het niet zinvol is om een product te sluiten, ontvangen wij wel onze adviesvergoeding. Doordat onze beloning transparant is en niet afhankelijk is van eventuele bemiddeling, is er geen risico op onzorgvuldige behandeling van klanten.

Als wij voor deze producten doorlopende dienstverlening leveren, dan geschiedt dit op basis van een abonnement/ 'dienstverleningskosten-afspraken' en/of uurtarief.

De beloning voor de overige financiële diensten geschiedt op basis van doorlopende provisie. Als een klant dat hierom verzoekt maken wij deze provisie bekend. De provisie is altijd afhankelijk van het afsluiten van een financieel product. Hier zit dus per definitie het risico van productpushing in, omdat wij pas beloond worden als er ook daadwerkelijk in een financieel product bemiddelen. Wij proberen dit risico te voorkomen door duidelijke afspraken te maken met onze medewerkers en de focus van onze onderneming te richten op de lange termijnrelatie met klanten. In een dergelijke lange termijnrelatie is geen plaats voor snel gewin door middel van productpushing.

Beloningsbeleid

De beloning van onze medewerkers en overige natuurlijke personen die onder onze verantwoordelijkheid financiële diensten verrichten bestaat uit de volgende beloningscomponenten:

- Vast salaris
- Indien de bedrijfsresultaten het toelaten een eindejaaruitkering van maximaal 2% van het vaste salaris
- Variabele beloning. Er is binnen B-E Adviesgroep sprake van variabele beloning bij de functie 'Hypotheek- & Vermogensadviseur'. De hoogte is afhankelijk van kwaliteitsdoelstellingen, doelstellingen t.a.v. beheer van bestaande klanten én behaalde omzet van de adviseur. De hoogte bedraagt maximaal 20% van het vaste salaris.

Tijdens het jaarlijkse beoordelingsgesprek wordt vastgesteld hoe de betreffende medewerker heeft gepresteerd ten opzichte van de doelstellingen en welke variabele beloning hieraan wordt toegekend.

Evaluatie

Jaarlijks evalueren wij ons beloningsbeleid in zijn geheel en de beloning van bestuurders en commerciële medewerkers in het bijzonder op haar werking en nemen indien noodzakelijk maatregelen om ongewenste effecten van ons beloningsbeleid voor de consument te corrigeren.