



Mandema en Partners B.V.

Dienstverleningsdocument

Mandema en Partners B.V. geeft al sinds 1956 advies over (verzekerbare) risico's van bedrijven en hun medewerkers. Grote en middelgrote ondernemingen, nationaal en internationaal, vormen onze klantenkring. Naast deze advisering, bemiddelen wij ook bij het tot stand komen van de overeenkomst(en) met aanbieders van financiële producten. Al onze activiteiten zijn erop gericht een duurzame relatie met u te onderhouden en uw belangen optimaal te behartigen.

Onze bedrijfstak en de overheid hechten veel waarde aan goede voorlichting over onze dienstverlening, werkwijze en beloning. Op de activiteiten van ons kantoor zijn onder andere de BGFO (Besluit Gedragstoezicht Financiële Ondernemingen) en de Wft (Wet Financieel Toezicht) van toepassing. Zowel de BGFO als de Wft vereisen dat wij u voor advisering respectievelijk bemiddeling informeren over de aard van onze dienstverlening.

Middels dit document informeren wij u over wie wij zijn, de manier waarop wij werken, waar wij voor staan, met wie wij samenwerken, hoe wij worden beloond en bij welke instanties wij – verplicht of vrijwillig- zijn aangesloten. Hierdoor weet u vooraf exact wat u van ons kunt verwachten.

Dit dienstverleningsdocument is een puur informatief document. Dat betekent dat u door dit document op geen enkele wijze verplicht bent om bepaalde diensten van ons kantoor af te nemen of om een bepaalde overeenkomst met betrekking tot een financieel product te sluiten.

Wie zijn wij?

Mandema & Partners heeft haar bereikbaarheid afgestemd op haar klanten. U kunt ons op een aantal manieren bereiken voor vragen, advies, mutaties of meldingen. U bent van harte welkom op één van onze kantoren. Onze openingstijden zijn van maandag tot en met vrijdag, van 8.45 uur tot 17.00 uur. Om er zeker van te zijn dat een van onze adviseurs aanwezig en beschikbaar is, kunt u het beste vooraf telefonisch een afspraak maken.

Onze communicatie met u voeren wij in beginsel in het Nederlands en kan op verschillende manieren plaatsvinden: schriftelijk, per e-mail, telefonisch of in een persoonlijk gesprek. Indien gewenst kan de communicatie ook in het Engels gevoerd worden. Wel is altijd het Nederlands recht van toepassing.

Wij beschikken over een eigen internetsite. Hierop treft u informatie, tips en vele andere zaken aan. Ga naar www.mandema.nl

Lidmaatschappen en registraties

De belangrijkste instanties waar ons kantoor bij is aangesloten, zijn de volgende:

AFM (Autoriteit Financiële Markten)

De AFM (www.afm.nl) houdt krachtens de wet toezicht op ondernemingen die actief zijn in sparen, lenen, beleggen, verzekeren en pensioenen. Ons kantoor is bij de AFM geregistreerd onder nummer 12005435 (zie ook www.afm.nl/registers). Voor vragen over toezicht

kunt u terecht bij het meldpunt Financiële Markten via telefoonnummer 0900-5400540.

Adfiz

Adfiz is de branchevereniging van onafhankelijke financiële intermediairs in Nederland. Adfiz richt zich op adviseurs en intermediairs die in hoofdzaak actief zijn binnen het vakgebied van verzekeringen, pensioenen en/of financiële planning. Adviseurs die lid zijn van Adfiz zijn professioneel en deskundig en zoeken naar constante verbetering. Zij hechten aan maatschappelijke waardering voor hun werk. De activiteiten van Adfiz richten zich op belangenbehartiging, de verenigingsfunctie, dienstverlening en het keurmerk.

Kifid

(Klachteninstituut Financiële Dienstverlening)

Wij doen ons uiterste best u zo goed mogelijk van dienst te zijn. Maar mocht u, in de hoedanigheid van consument, toch een klacht over onze dienstverlening hebben, en wij komen er samen niet uit, dan kunt u zich wenden tot het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid). Ons aansluitnummer bij Kifid is 300.002753.

KvK (Kamer van Koophandel)

Wij staan bij de KvK geregistreerd onder nummer 27092819.

Overige lidmaatschappen

Verder is ons kantoor aangesloten bij / hebben medewerkers van ons kantoor o.a. een lidmaatschap bij:

- Erkenningsregeling RMIa (Register makelaar in assurantiën)
- Kring van Pensioen specialisten
- RPA (Register Pensioenadviseurs)
- REB (Register-adviseur Employee Benefits)
- RRM (Register Risico Management)
- Nefeb (Nederlandse federatie Employee Benefits)
- RAiA (Register adviseur in assurantiën)

De bewaking van onze kwaliteit

Wij hebben een Wft (Wet Financieel Toezicht) vergunning bij de AFM en mogen adviseren en bemiddelen in:

- levensverzekeringen;
- schadeverzekeringen (incl. credit management, Zorgverzekeringen en Inkomensverzekeringen);
- hypothecair krediet;
- spaarrekeningen.

Deskundigheid is een van de belangrijkste factoren voor een goed advies. Onze medewerkers zijn in het bezit van alle noodzakelijke diploma's en houden hun kennis actueel door permanente educatie. Daarnaast verzorgen onze specialisten interne opleidingen, zodat de kennis van onze medewerkers actueel is en blijft.

Objectieve of selectieve analyse en bemiddeling per vakgebied

Als wij voor u gaan bemiddelen, hebben wij twee keuzemogelijkheden. Enerzijds kan het wenselijk zijn een specifieke productmarkt te analyseren en daaruit de beste aanbiedingen te selecteren (objectieve analyse). Anderzijds bestaat er de mogelijkheid om te kiezen uit een beperkt aantal aanbieders (selectieve analyse).

Per productcategorie geven wij hieronder aan wat de reguliere bemiddelingsprocedure is.

Schade: objectieve analyse

Leven en pensioen: objectieve analyse

Personeelsvoorzieningen (o.a. Zorg en Inkomen): objectieve analyse

Financiële planning: objectieve analyse

Voordat wij de overeenkomst tussen u en de aanbieder tot stand brengen, zullen wij (of de aanbieder) u schriftelijk informeren over de specifieke productvoorwaarden, zodat u goed geïnformeerd een beslissing kunt nemen. Mocht er sprake zijn van een onmiddellijke dekkingbehoefte, dan zullen wij de voorwaarden mondeling met u bespreken.

Het is ook mogelijk dat wij u niet adviseren bij het maken van uw keuze(s), maar alleen optreden als bemiddelaar, bijvoorbeeld bij eenvoudige risico-verzekeringen. Als wij uitsluitend als bemiddelaar optreden, dan ligt de verantwoordelijkheid voor de beoordeling van de geschiktheid van het product bij u zelf. Wij zullen dit in dergelijke situaties duidelijk aan u bevestigen.

Bemiddeling houdt in dat wij u onder meer begeleiden bij het afsluiten van de geadviseerde producten. Wij nemen contact op met aanbieders van financiële producten en vragen een offerte op. Hierna leest u op welke gebieden wij u van dienst kunnen en mogen zijn.

Schadeverzekeringen

Een schadeverzekering beschermt u of uw bedrijf tegen financiële schade die ontstaat door bijvoorbeeld brand, diefstal of aansprakelijkheid. Wij adviseren u welke verzekeringen belangrijk zijn voor de continuïteit van uw bedrijf en waar u deze het beste kunt afsluiten. Daarnaast geven wij advies over creditmanagement en voeren wij indien gewenst uitgebreide risico-analyses uit.

Creditmanagement

U loopt als bedrijf risico wanneer uw bedrijf omzet misloopt, doordat uw relaties niet betalen. Tegen dit risico kunt u zich o.a. beschermen met een kredietverzekering.

Met actief creditmanagement kunnen wij u helpen de cashflow van uw bedrijf te verbeteren, waardoor u kosten bespaart. Een kredietverzekering speelt hier vaak een belangrijke rol in.

Risico-analyse

Mandema & Partners kan u helpen de bedrijfsrisico's aanvaardbaar en beheersbaar te houden. In overleg met u stellen wij vast wat de (verzekerbare) risico's zijn en welke financiële risico's u wel en welke u niet kunt of wilt dragen. De strategie hierin is om tot verlaging van de risicokosten te komen en balansbescherming te bewerkstelligen.

Naast bedrijfsverzekeringen geven wij ook advies over uw persoonlijke verzekeringen, bijvoorbeeld voor uw inboedel of uw auto. Wij hebben de bevoegdheid om te adviseren en te bemiddelen in schadeverzekeringen (zowel provinciaal, volmacht als beurs).

Levens- en pensioenverzekeringen

Levensverzekeringen zijn er in veel vormen. Van een eenvoudige verzekering bij overlijden tot complexe verzekeringen om pensioen te financieren. Wij hebben de bevoegdheid om te adviseren en te bemiddelen in levens- en pensioenverzekeringen.

Personeelsvoorzieningen (incl. Zorg en Inkomen)

Onder personeelsvoorzieningen worden bijvoorbeeld (collectieve) arbeidsongeschiktheidsverzekeringen, ongevallenverzekeringen, verzuimverzekeringen, zorgverzekeringen, etc. verstaan. Wij hebben de bevoegdheid om te adviseren en te bemiddelen in personeelsvoorzieningen.

Betalen en (bank)sparen (Financial Planning)

Sparen kunt u op verschillende manieren doen. Bijvoorbeeld door geld te storten op een spaarrekening en via bedrijfspaarregelingen.

Het opbouwen van vermogen kan ook met banksparen. Bijvoorbeeld voor het aflossen van uw hypotheek of het opbouwen van een oudedags-voorziening of lijfrentevoorziening. Wij beoordelen graag met u of banksparen, in de vorm van sparen of beleggen, geschikt is voor u.

Wij hebben de bevoegdheid om te adviseren en te bemiddelen in betaal- en (bank)spaarproducten.

Onze relatie met aanbieders

Al van oudsher is Mandema & Partners een intermediair, dat objectiviteit en onafhankelijkheid hoog in het vaandel heeft staan. Ook als volledige ING dochter opereren wij 100% zelfstandig en hechten wij veel waarde aan deze ongebondenheid. Dit betekent dat wij in vrijheid de producten van een selectief (zeer groot) aantal verzekeraars kunnen adviseren. Er bestaat geen enkele overeenkomst waaruit de verplichting voortvloeit verzekeringen of andere financiële voorzieningen onder te brengen bij verzekeraars of banken die onderdeel zijn van de ING Groep N.V. Overigens brengt het lidmaatschap van Adfiz deze ongebondenheid vanzelf met zich mee.

Van enkele verzekeringsmaatschappij(en) hebben wij een volmacht. Dit houdt in dat wij van de betreffende maatschappij(en) de bevoegdheid hebben gekregen in een aantal gevallen namens haar (hen) te handelen. Hierdoor zijn wij onder meer bevoegd om zelfstandig nieuwe verzekeringen te accepteren en schades af te wikkelen.

Hoe komt onze beloning tot stand?

De vergoeding die wij voor onze dienstverlening rekenen, kunnen op verschillende wijzen worden voldaan.

1. Beloning op basis van provisie / als onderdeel van de premie

Wij ontvangen van (de) aanbieders, waar uw overeenkomst tot stand komt, een kostenvergoeding. Bij verzekeringspolissen vormt de kostenvergoeding onderdeel van de premie, welke bij u in rekening wordt gebracht. Dus zodra u de premie heeft betaald, dan heeft u ook betaald voor onze dienstverlening. Indien er extra diensten aan u worden geleverd, worden er rechtstreeks kosten in rekening gebracht. Wij, of de aanbieder, informeren u hierover vóór het tot stand komen van de overeenkomst.

De totale hoogte van de vergoeding die wij van de verzekeraar uiteindelijk ontvangen, is onder andere afhankelijk van de looptijd van het product, en van het feit of u de premie (alleen) gedurende de looptijd van het product betaalt of (deels) ineens bij het afsluiten van de verzekering. De bandbreedtes van de hoogte van de vergoeding die wij ontvangen van de financiële instelling vindt u in de bijlage. De daadwerkelijke hoogte van de provisie is afhankelijk van het product dat u afsluit en van de aanbieder.

Wij informeren u veelal, uiterlijk vóór het afsluiten van het verzekeringsproduct, schriftelijk over het exacte nominale bedrag van de provisie. Alleen voor schadeverzekeringen, (backservice) koopsommen of verhoging van de (totale) premie kan het voorkomen dat de provisie pas achteraf bepaald kan worden. Verder zullen wij eventuele afspraken over (aanvullende) nota's schriftelijk aan u bevestigen (omvang van de nota, tijdstip van verzending, enz.)

2. Beloning op basis van declaratie

U kunt er ook voor kiezen om onze dienstverlening te betalen op basis van declaratie. Over het algemeen gebeurt dit op basis van uurtarieven, die wij vooraf aan u kenbaar maken. Voordat wij aan een opdracht beginnen, maken we een inschatting van zowel de inhoud van de dienstverlening als van de kosten die hiermee gemoeid zijn.

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. Wij vragen bij sommige opdrachten een voorschot op de nog te maken kosten.

Een opdracht op declaratiebasis wordt schriftelijk door ons aan u bevestigd. Op alle opdrachten op declaratiebasis zijn altijd onze daartoe bestemde Algemene Voorwaarden van toepassing. De bepalingen van de Algemene Voorwaarden, die wij bij opdrachten op declaratiebasis hanteren, prevaleren boven de bepalingen van dit dienstverleningsdocument.

Bij beloning op basis van declaratie betaalt u ons rechtstreeks voor onze dienstverlening. Ook als er via onze bemiddeling (uiteindelijk) geen financieel product tot stand komt, bent u ons een vergoeding verschuldigd voor de gemaakte kosten. Onze standaard uurtarieven per productcategorie, alsmede de gemiddelde indicatie van het door ons kantoor benodigde aantal uren treft u in de bijlage aan.

U kunt er ook voor kiezen om voor onze dienstverlening te betalen met een vast vooraf afgesproken tarief. Dit tarief zal in samenspraak tussen u en uw adviseur van Mandema & Partners vastgesteld worden en zal door ons schriftelijk aan u kenbaar gemaakt worden.

3. Vergoeding op basis van declaratie én provisie

U kunt er ook voor kiezen om ons te betalen via een combinatie van provisie en declaratie, al dan niet met onderlinge verrekening.

Debiteurenbeleid

Op onze facturen staat een betalingstermijn van 30 dagen. Niet tijdige betaling kan tot gevolg hebben dat uw verzekeringsdekking (tijdelijk) wordt opgeschort (totdat de betaling door ons is ontvangen).

Verdere acties kunnen zijn het royeren van de polis en/of het inschakelen van een incassobureau.

Wat verwachten wij van u

Om u een goed advies te kunnen geven, hebben wij de juiste en volledige gegevens nodig. Als uw bedrijfsmatige- en/of persoonlijke situatie wijzigt, is het belangrijk dat u dit aan ons doorgeeft. Als gevolg hiervan kunnen wij u adviseren of er aanpassingen noodzakelijk zijn. Op basis van onjuiste of onvolledige informatie kunnen zich situaties voordoen, die verstrekkende gevolgen kunnen hebben.

Verzekeraars kunnen op basis van hun voorwaarden eventueel uitkeringen weigeren, contracten verbreken of overeenkomsten niet erkennen.

Totaalrelatie

Om u optimaal te kunnen adviseren, is het voor ons belangrijk een totaalbeeld te hebben van de verzekeringsportefeuille. Zo kunnen wij overlappingen en hiaten in de dekking voorkomen. Vandaar dat wij streven naar een totaalrelatie. Dit laatste levert ook een voordeel op bij de afhandeling van eventuele schades en het optimaliseert onze zorgplicht.

Informatie doornemen

Indien u gebruik maakt van onze diensten, zal het regelmatig gebeuren dat wij u informatie zenden. Soms gaat het daarbij om informatie die wij u op basis van een wettelijke verplichting aan u verzenden, maar ook kunnen wij u informatie toesturen, omdat wij denken dat u zich daarmee nog beter kunt oriënteren op bestaande of nieuwe verzekeringsproducten. Wij vragen u onze informatie aandachtig door te nemen en ons zondig te raadplegen.

In ieder geval vragen wij u de polissen en andere contracten (ook) altijd zelf te controleren en vast te stellen of deze zijn opgesteld conform uw wensen. Vanzelfsprekend controleren wij deze documenten.

Persoonsgegevens

Mandema & Partners beschikt over (persoons) gegevens van u en/of uw werknemers. Deze zullen conform de Wet Bescherming Persoonsgegevens worden behandeld.

Klachtenbehandeling

Wij streven naar een voor u zo bevredigend mogelijke dienstverlening. Toch kan het gebeuren dat u niet tevreden bent. Als u een klacht heeft over een afhandeling of onze werkwijze in het algemeen of over gebrekkige informatie over de wijze van onze dienstverlening, dan vernemen wij dit graag van u. Na ontvangst van uw klacht nemen wij snel contact met u op. Alle klachten worden onder de aandacht gebracht van de directie en waar nodig door hen behandeld. Mochten wij gezamenlijk niet tot een bevredigende oplossing kunnen komen, dan kunt u (in de hoedanigheid van consument) met uw klacht terecht bij:

Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (KiFiD),
Postbus 93257, 2509 AG, Den Haag
Tel. 0900 355 22 48
e-mail: info@kifid.nl
www.kifid.nl.

U kunt zich tevens tot de Burgerlijke Rechter wenden. Wij streven er echter naar om door middel van bemiddeling/mediation tot een bevredigende oplossing te komen voor beide partijen.

Wij doen meer voor u

Wij behartigen de belangen van onze klanten op het brede terrein van verzekeringen en risico-management. Onze dienstverlening omvat meer dan wij u in dit dienstverleningsdocument kunnen aangeven. Heeft u vragen, aarzel dan niet ons om een verdere toelichting te vragen. Wij zijn u graag van dienst.

Contactgegevens

Locatie Den Haag

Koninginnegracht 44 en 45
2514 AD Den Haag

Postadres

Locatiecode HKG.00.01
Postbus 85511
2508 CE Den Haag

Telefoon: 070 - 302 22 22
Fax: 070 - 302 22 11
E-mail: info@mandema.nl

Locatie Hoofddorp

South Point, gebouw B
Scorpius 112-130
2132 LR Hoofddorp

Postadres

Locatiecode HSP.04.076
Postbus 191
2130 AD Hoofddorp

Telefoon: 023 - 558 41 00
Fax: 023 - 558 41 11
E-mail: info@mandema.nl

Voor akkoord:

(door een rechtsgeldige vertegenwoordiger)

De heer / Mevrouw * _____ (invullen in blokletters)

Van het bedrijf _____ (invullen in blokletters)

Verklaart hierbij het volledige dienstverleningsdocument, inclusief de bijlagen, te hebben gelezen en voor akkoord te hebben bevonden.

Plaats: _____ (invullen in blokletters)

Datum: ____ - ____ - ____ (dd-mm-jjjj)

Handtekening: _____

* Doorhalen wat niet van toepassing is

Bijlage I: Indicatie van de hoogte van onze beloning op het gebied van de verschillende verzekeringen

Onze dienstverlening bestaat uit advies en/of bemiddeling. Deze bijlage is bestemd en bedoeld om u in een zo vroeg mogelijk stadium inzicht te verschaffen in de tarieven van onze dienstverlening. Dit overzicht is niet bedoeld als een onherroepelijk aanbod.

Vergoeding op basis van declaratie

Onze uurtarieven voor 2012 zijn als volgt vastgesteld:

1. EB Adviseur / Risk Manager / Credit Manager / Financial Planner	€ 221,00
2. Senior relatiebeheerder	€ 177,00
3. Relatiebeheerder	€ 133,00
4. Administratie en secretariaat	€ 89,00
5. EB Consultant / Risk Consultant / Credit Consultant / Specialist	€ 265,00
6. MT	€ 355,00

Reële reistijd telt mee voor 50% van het tarief met een maximum van 2 uur heen en 2 uur terug.
Voor spoedklussen geldt opslag van 25%.

Jaarlijkse index: 2* Bank-CAO loonindex

Indicatie van het aantal uren

Productcategorie	Onderstaande nummers als hierboven vermeld bij uurtarieven					
	1.	2.	3.	4.	5.	6.
Algemene advisering	In overleg met de relatie, afhankelijk van de inhoud en de omvang van de opdracht.					
Pensioen						
VUT / Prepensioen						
WGA-hiaat / -aanvulling						
WIA-excedent / AOP						
WGA ERD						
ANW-hiaat						
Zorgverzekering						
Verzuimverzekering						
Ongevallen						
Reis						
Spaarloon / Levensloop						
Motorrijtuig						
Lijfrente	6-10 u	2 u	1 u	0 u	0 u	0 u
Financial Planning	10-20 u	2 u	0 u	0 u	0 u	0 u
Sociale Plannen (advies aan werknemer)	4-7 u	0 u	0 u	0 u	0 u	0 u
Kredietverzekering						
Bedrijfsschade (Brand)						
Extra kosten (Brand)						
Glas (Brand)						
Inventaris / Goederen (Brand)						
Opstal / Gebouw (Brand)						
Reconstructiekosten (Brand)						
(Binnenvaart)Casco (Transport)						
Aanbouw (Transport)						
CAR / Montage (Transport)						
Computer / Electronica (Transport)						

Goederentransport (Transport)	In overleg met de relatie, afhankelijk van de inhoud en de omvang van de opdracht.
Kunst (Transport)	
Land / Werkmaterieel (Transport)	
Machinebreuk / Bedrijfschade (Transport)	
Protection & Indemnity	
(Transport) Vervoerdersaansprakelijkheid (Transport)	
Bedrijfsaansprakelijkheid (Varia)	
Beroepsaansprakelijkheid	
(Varia) Bestuurdersaansprakelijkheid (Varia)	
Werkgeversaansprakelijkheid (Varia)	
Fraude (Varia)	
Recall (Varia)	
Rechtsbijstand (Varia)	

* Bij de schadeverzekeringen staat er tussen haakjes achter wat de hoofdverzekeringstak is.

Vergoeding op basis van provisie / als onderdeel van de premie

U betaalt ons kantoor een vergoeding voor het advies en de bemiddeling, via de premie en/of koopsom. Ons kantoor ontvangt van de verzekeraar een deel van de premie als provisie. Zodra duidelijk is welk product u via ons kantoor gaat afsluiten, dus voordat u de offerte definitief ondertekent, informeren wij u over het exacte nominale bedrag van de provisie. Alleen voor schadeverzekeringen, (backservice) koopsommen of verhoging van de (totale) premie, kan het voorkomen dat de provisie pas achteraf bepaald kan worden. Om u nu al inzicht te geven in de tarieven, treft u hierna een overzicht aan van wat wij minimaal en maximaal per productsoort aan provisie ontvangen. Let wel, dit is slechts een indicatie en is afhankelijk van de door ons prevalerende opgaven van verzekeraars.

Indien het financiële product niet via de bemiddeling van ons kantoor tot stand komt, bent u ons in beginsel geen vergoeding verschuldigd, tenzij wij daarover vooraf schriftelijke afspraken hebben gemaakt (bijvoorbeeld declaratiebasis)

Wij hebben bij enkele verzekeringsvormen de mogelijkheid (een deel van) de doorlopende provisie om te zetten in afsluitprovisie. De afsluitprovisie mag sinds 2011 nooit meer bedragen dan 50% van de totale provisie gedurende de looptijd van het contract. (afgezien van overlijden en koopsom WGA- Eigenrisicodragen). Indien de overeenkomst tijdens de contractduur wordt beëindigd, moeten wij een evenredig deel van dit bedrag terugbetalen aan de verzekeraar. Mochten wij gebruik maken van afsluitprovisie, dan zal dit altijd in overleg met u als klant gebeuren en wordt u hier vooraf over geïnformeerd.

Bijlage II: Bandbreedte vergoeding op basis van provisie

Pensioen	Doorloop	Afsluit	Provisie over	Fee	Opmerking
	2%-6%	0%-3%	Premie		Afhankelijk van hoeveelheid werk
WIA-excedent / AOP	10%		Premie		
WGA-hiaat / -aanvulling	10%		Premie		
WGA ERD	10%	10%	Premie (doorloop) / Koopsom (afsluit)		
Reis	20%-25%		Premie		Afhankelijk van soort dekking en/of verzekeraar
Ongevallen	20%-25%		Premie		
Verzuim	3%-15%		Premie		Afhankelijk van soort dekking, verzekeraar en hoogte totale premie
Zorg Basis	2%		Premie	€ 14 - € 22	Alle beloning per betalende verzekerde / Hoogte afhankelijk van verzekeraar
Zorg AV	5%-10%		Premie	€ 5 - € 20	Alle beloning per betalende verzekerde / Hoogte afhankelijk van aanvulling
Motorrijtuig	20%		Premie		
ANW-hiaat	2%-8%		Premie		Afhankelijk van verzekeraar en wel/niet gekoppeld aan de pensioenregeling
Lijfrente	2%-6%	0%-4%	Premie		Afhankelijk van soort dekking, verzekeraar en hoogte totale premie
Overlijdensrisico	0%-4%	170%	Premie		
Spaarloon / Levensloop				x	
Financial Planning				x	
Sociale Plannen (advies aan werknemer)				x	
Kredietverzekering	12,5%-15%		Premie		Afhankelijk van polisvorm en verzekeraar
Bedrijfsschade (Brand)	15%-25%		Premie		
Extra kosten (Brand)	15%-25%		Premie		
Glas (Brand)	15%-25%		Premie		
Inventaris / Goederen (Brand)	15%-25%		Premie		
Opstal / Gebouw (Brand)	15%-25%		Premie		
Reconstructiekosten (Brand)	15%-25%		Premie		
(Binnenvaart)Casco (Transport)	15%-25%		Premie		
Aanbouw (Transport)	15%-20%		Premie		
CAR / Montage (Transport)	15%-20%		Premie		
Computer / Electronica (Transport)	15%-20%		Premie		
Goederentransport (Transport)	15%-25%		Premie		
Kunst (Transport)	15%-20%		Premie		
Land / Werkmaterieel (Transport)	15%-20%		Premie		
Machinebreuk / Bedrijfsschade (Transport)	15%-20%		Premie		
Protection & Indemnity (Transport)	15%-25%		Premie		
Vervoerdersaansprakelijkheid (Transport)	15%-25%		Premie		
Bedrijfsaansprakelijkheid (Varia)	15%-25%		Premie		
Beroepsaansprakelijkheid (Varia)	15%-25%		Premie		

MANDEMA & PARTNERS

Bestuurdersaansprakelijkheid (Varia)	15%-25%		Premie		
Werkgeversaansprakelijkheid (Varia)	15%-20%		Premie		
Fraude (Varia)	15%-20%		Premie		
Recall (Varia)	15%-20%		Premie		
Rechtsbijstand (Varia)	15%-20%		Premie		

Toelichting bij bandbreedtes vergoeding op basis van provisie

Algemeen

Met dit document geven wij u een globale toelichting op de diverse werkzaamheden die wij uitvoeren voor u als relatie van Mandema & Partners.

In het dienstverleningsdocument staan de diverse verzekeringen vermeld met daarbij de behorende bandbreedtes in beloning, welke op basis van provisie respectievelijk fee wordt verkregen. Deze beloning is van toepassing op de bestaande contracten via ons kantoor, alsmede op eventueel nieuw te sluiten verzekeringscontracten of nieuwe dienstverlening (fee).

Werkzaamheden

Voor de beloning die wij ontvangen voeren wij onze "standaard" werkzaamheden uit. Deze werkzaamheden worden ter beschikking gesteld aan al onze relaties en betreffen onder andere de volgende activiteiten:

- Beheren van uw portefeuille;
- Begeleiden van contractverlengingen;
- Het voeren van adviesgesprekken;
- Controleren van juridische documenten (voor EB);
- Het inspelen en bijhouden van marktontwikkelingen;
- Adviseren over wettelijke maatregelen;
- Risico inventarisatie;
- Schadeafhandeling en –begeleiding;
- Communicatie (nieuwsbrief inzake actuele ontwikkelingen);
- Marktverkenning door middel van marktonderzoeken.

Mandema & Partners biedt naast de voorgaande werkzaamheden veelal ook maatwerk aan. Het leveren van maatwerk brengt extra werkzaamheden met zich mee en dit resulteert uiteindelijk in een op maat gesneden advies, oplossing of dienstverlening welke aansluit op uw wensen en behoeften. Door het maatwerk ontstaan de bandbreedtes in de beloningsvormen, evenals door de bestaande diversiteit in beloning als gevolg van contractsvolume en werkintensiviteit.

Om u een beeld te geven van de verschillende extra werkzaamheden die wij verrichten, geven wij u hier wat voorbeelden van:

- Uitvoeren van diverse maatwerk berekeningen;
- Productontwikkeling ten behoeve onze relatie of specifieke branche;
- Vervaardigen van kwartaalrapportages en informatiesets;
- Advisering van personeelsvertegenwoordigers of andere belanghebbenden;
- Werknemersbegeleiding;
- Groepspresentaties;
- Due dilligence onderzoek;
- Uitvoeren van een second opinion;
- Controleren van leveringsvoorwaarden;
- Uitgebreide risico-analyse;
- Maken en beoordelen van premie schadestatistieken.

Met deze toelichting op de bandbreedtes, die vermeld staan in het dienstverleningsdocument, willen wij niet alleen aangeven dat Mandema en Partners B.V. transparant is in de verdiensten, maar ook dat u kunt rekenen op goede en professionele ondersteuning bij de complexe verzekeringsmaterie.