

Dienstverleningsdocument(en) & Algemene Voorwaarden



Dienstverlening Mandema en Partners B.V.

Relevante informatie voor u

U treft hier een informatiepakket aan dat belangrijk is om te lezen wanneer u gebruikt maakt van de dienstverlening van Mandema & Partners.

Voor u zijn de volgende informatieonderdelen relevant:

<input type="checkbox"/>	Dienstverlening Mandema & Partners	1
<input type="checkbox"/>	Dienstverleningsdocument Pensioen	9
<input type="checkbox"/>	Dienstverleningsdocument Vermogen opbouwen	13
<input type="checkbox"/>	Dienstverleningsdocument Risico's afdekken	17
<input type="checkbox"/>	Algemene Voorwaarden	21

Dienstverlening Mandema & Partners

Mandema & Partners is een financiële dienstverlener en biedt advies en oplossingen voor bedrijfs- en ondernemersrisico's, pensioen en zorg & verzuim. Naast deze advisering bemiddelen wij ook bij het tot stand komen van de overeenkomst(en) met aanbieders van financiële producten. Wij verlenen diensten aan grote en middelgrote ondernemingen en instellingen in Nederland. Maar ook particulieren behoren tot onze klantenkring.

Onze bedrijfstak en de overheid hechten veel waarde aan goede voorlichting over onze dienstverlening, werkwijze en beloning. Op de activiteiten van ons bedrijf zijn onder andere de BGFO (Wijziging Besluit Gedragstoezicht Financiële Ondernemingen) en de Wft (Wet op het Financieel Toezicht) van toepassing. Wij zijn verplicht u voor advies en bemiddeling te informeren over de aard van onze dienstverlening.

In dit document vindt u informatie over de volgende onderwerpen:

• Voor welke dienstverlening kunt u bij ons terecht?	2
• Lidmaatschappen en registraties	4
• Hoe zit het met onze beloning?	5
• Wat mag u van ons verwachten?	6
• Wat vragen wij van u	6
• Klachtenbehandeling	7
• Nederlands	7
• Hoe u ons kunt bereiken	7

Voor welke dienstverlening kunt u bij ons terecht?

1. Adviseren

Mandema & Partners kan u adviseren over financiële producten, diensten en oplossingen die naar ons oordeel aansluiten bij uw (toekomstige) wensen en persoonlijke omstandigheden. Met ons advies kunt u de afweging maken: hoe bedrijfsrisico's te verminderen, zelf te dragen of af te dekken, bijvoorbeeld via een verzekering. En hoe u het beste financiële voorzieningen kunt treffen voor u zelf en voor uw werknemers, volgens geldende wet- en regelgeving.

2. Bemiddelen (inkoop & implementatie)

Bemiddelen houdt in dat wij u onder meer begeleiden bij het afsluiten van de geadviseerde of gewenste producten en diensten. Wij nemen contact op met aanbieders van financiële producten, vragen een offerte op en verwerken deze in een duidelijk, begrijpelijk overzicht. De afhandeling (van aanvraag tot en met controle van de polis) valt eveneens onder onze bemiddeling.

Wij kunnen voor u bemiddelen op basis van ons eigen advies, maar dat kan op uw verzoek ook zonder advies. Bijvoorbeeld omdat u zelf (elders) advies heeft ingewonnen. Er zijn een aantal producten waarvoor we voor u kunnen bemiddelen zonder advies:

- Overlijdensrisicoverzekering
- Vermogensvormend product
- Direct Ingaande Lijfrente (DIL)
- Direct Ingaand Pensioen (DIP)
- Arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV)

Als u één van bovenstaande producten zonder advies wenst, dan dient u een kennistoets te maken over het product. Blijkt uit deze toets dat u niet voldoende kennis en/of ervaring heeft met het product, dan is het verstandig om u te laten adviseren. Op basis van uw financiële positie, wensen en doelstelling, kennis en ervaring en uw risicobereidheid, adviseert Mandema & Partners u over uw risico's en het best passende product.

Mandema & Partners geeft geen persoonlijk advies wanneer u van de mogelijkheid gebruik maakt om verzekeringen of financiële voorzieningen zelf rechtstreeks bij de financiële aanbieder te regelen. U bent dan zelf verantwoordelijk voor de keuze van het financiële product. Dat geldt ook voor de afstemming van deze producten op uw persoonlijke situatie.

3. Beheren (beheer & administratie)

Naast advisering en bemiddeling kunnen wij ook uw financiële producten beheren. Financiële producten zijn onderhevig aan wijzigingen. Denk bijvoorbeeld aan wijzigingen in uw persoonlijke, gezins - of financiële situatie, wijzigingen in (fiscale) wet- en regelgeving of een veranderende (verzekerings)markt. Ook voor het beheren van uw verzekeringen (met of zonder provisie) kunt u bij ons terecht.

Onze dienstverlening verloopt volgens een vaste werkwijze. Op onze website bij Over ons / Onze werkwijze leest u daar meer over. Bent u particulier? Kijk dan bij Particulier / Klantenservice / Onze werkwijze Particulieren.

Objectieve of selectieve analyse en bemiddeling

Wanneer wij voor u bemiddelen doen wij dat op basis van objectieve analyse. Bij objectieve analyse analyseren wij een specifieke productmarkt en selecteren daaruit de beste aanbiedingen. In sommige gevallen bemiddelen wij op basis van selectieve analyse, dan analyseren wij een beperkt aantal aanbieders en selecteren daaruit de beste aanbieder.

Voordat u de overeenkomst met de aanbieder sluit, ontvangt u – van ons of van de aanbieder – eerst schriftelijke informatie over de specifieke productvoorwaarden, zodat u goed geïnformeerd een beslissing kunt nemen.

Bevoegdheden

Mandema & Partners beschikt over de benodigde vergunningen om te adviseren over en te bemiddelen in:

- Levensverzekeringen (incl. pensioen);
- Schadeverzekeringen (incl. credit management, zorgverzekeringen en inkomensverzekeringen);
- Hypothecair krediet;
- Spaarrekeningen.

Tevens hebben wij van enkele verzekeringsmaatschappijen een volmacht. Dit houdt in dat wij de bevoegdheid hebben om in een aantal gevallen namens die verzekeraars te handelen. Zo zijn wij onder meer bevoegd om zelfstandig nieuwe schadeverzekeringen te accepteren en schades af te handelen.

Chabot Assuradeuren B.V. treedt op als gevolmachtigd agent namens:

- Achmea Schadeverzekeringen N.V.
- AIG Europe Limited
- AIG V B.V.
- Allianz Benelux N.V.
- Amlin Insurance SE
- ARAG SE.
- Bovemij N.V.
- DAS Nederlandse Rechtsbijstand Verzekeringmaatschappij N.V.
- Delta Lloyd Schadeverzekering N.V.
- Elips Life AG
- Generali schadeverzekering maatschappij N.V.
- Goudse Verzekeringen B.V.
- Hiscox Insurance Company Limited
- Nationale-Nederlanden Schadeverzekering Maatschappij N.V.
- REAAL Schadeverzekering N.V.
- Samenwerking Glasverzekering N.V.

Complexe producten voor particulieren/consumenten

In onze dienstverlening maken wij onderscheid tussen complexe en niet-complexe producten. Een complex financieel product is vaak een combinatie van soorten producten. Soorten producten zijn bijvoorbeeld: beleggen, sparen, verzekeren en lenen. Als de waarde van zeker één van deze producten afhangt van de ontwikkelingen in de markt, is het een complex product. Als u consument bent, krijgt u vanaf 1 juli 2013 voor complexe producten te maken met een nieuw, gestandaardiseerd document.

U kunt dan per productgroep zien wat onze dienstverlening inhoudt*).

Bedrijfsrisico's

Uw bedrijf kan financiële schade oplopen door bijvoorbeeld brand, diefstal of aansprakelijkheid. Mandema & Partners adviseert u welke financiële oplossingen (waaronder verzekeringen) belangrijk zijn voor de continuïteit van uw bedrijf. Daarnaast kunt u advies krijgen over credit management en voeren wij indien gewenst uitgebreide risicoanalyses 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 helpen wij u de cashflow van uw bedrijf te verbeteren en kosten te besparen.

*) u vindt onze dienstverleningsdocumenten verderop in dit informatiepakket. Daarin leest u meer over wat wij voor u kunnen betekenen op het gebied van pensioen, vermogensopbouw en het verzekeren van het arbeidsongeschiktheids- en overlijdensrisico.

Risicoanalyse

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

Levensverzekeringen zijn er in veel vormen. Van een eenvoudige verzekering bij overlijden tot complexe verzekeringen om pensioen te financieren*). Mandema & Partners heeft de bevoegdheid om te adviseren en te bemiddelen in levens- en pensioenverzekeringen.

Personeelsvoorzieningen (inclusief Zorg en Inkomen)

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

Betalen en (bank)sparen (Financiële Planning)

Sparen kunt u op verschillende manieren doen*). Bijvoorbeeld door geld te storten op een spaarrekening. Het opbouwen van vermogen kan ook met banksparen. Bijvoorbeeld voor het opbouwen van een oudedagsvoorziening of lijfrentevoorziening. Wij beoordelen graag met u of banksparen, in de vorm van sparen of beleggen, geschikt is voor u.

Beleggingsadvies

Mandema & Partners geeft geen beleggingsadvies.

Schademelding

Mandema & Partners heeft een Claimsafdeling die uw schade afhandelt. Wanneer u onverhoopt schade heeft, meld dat dan direct via onze website www.mandema.nl of via telefoonnummer 070 - 302 22 22. U kunt ook mailen naar schade.claims@mandema.nl

Lidmaatschappen en registraties

De belangrijkste instanties waar Mandema & Partners bij is aangesloten, zijn de volgende:

Autoriteit Financiële Markten (AFM)

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/register). Voor vragen over toezicht kunt u terecht bij het meldpunt Financiële Markten via telefoonnummer 0900-5400540.

Nederlandse Vereniging van Makelaars in Assurantiën en Assurantieadviseurs (Adfiz)

Ons kantoor is lid van Adfiz. Adfiz is een branchevereniging voor onafhankelijke financiële- en assurantieadviseurs. De bij Adfiz aangesloten leden zijn onafhankelijk en vrij in de keuze van producten en aanbieders.

Kamer van Koophandel (KvK)

Mandema & Partners staat bij de KvK geregistreerd onder nummer 27092819.

Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid)

Mandema & Partners staat bij het Kifid geregistreerd onder nummer 300.002753.

*) u vindt onze dienstverleningsdocumenten verderop in dit informatiepakket. Daarin leest u meer over wat wij voor u kunnen betekenen op het gebied van pensioen, vermogensopbouw en het verzekeren van het arbeidsongeschiktheids- en overlijdensrisico.

Hoe zit het met onze beloning?

Hoe en hoeveel betaalt u voor onze dienstverlening?

De vergoeding die wij voor onze dienstverlening rekenen, komt op verschillende manieren tot stand. Wij ontvangen de vergoeding van de financiële instelling en/of wij brengen rechtstreeks bij u een bedrag in rekening.

Niet-complexe producten

Bij het tot stand komen van nieuwe niet-complexe producten kunnen en mogen we nog provisie ontvangen. Dat betekent dat wij de vergoeding voor onze dienstverlening van de financiële instelling ontvangen. De financiële instelling verhoogt de door u verschuldigde verzekeringspremie met provisie (de vergoeding voor onze dienstverlening) en incasseert deze bij u. Vervolgens betaalt de financiële instelling de provisie aan ons uit. Uiteraard is het ook bij niet-complexe producten mogelijk om op fee basis te werken. Ook een combinatie van beide vormen van betaling is bij niet-complexe producten mogelijk.

Complexe producten

Bij het tot stand komen van een nieuw complex product (zoals de meeste levensverzekeringen en pensioenverzekeringen) maar ook bij nieuwe arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en bij bankspaarproducten werken wij uitsluitend op basis van fee. Dat wil zeggen dat u als klant ons rechtstreeks betaalt voor onze dienstverlening. Bij bestaande (complexe) producten worden wij meestal nog beloond op basis van provisie.

Hoogte van onze beloning

Bij Mandema & Partners krijgt u vooraf duidelijkheid over de te leveren diensten en de daarbij behorende vergoeding.

Onze dienstverlening bestaat uit drie onderdelen: Advies, Bemiddeling & Implementatie en Jaarlijks Beheer. Iedere fase factureren wij apart.

- Voor onze particuliere klanten hebben wij menukaarten samengesteld. Hierin vindt u onze actuele tarieven. Op onze website bij brochures vindt u de menukaarten.
- Voor onze zakelijke klanten inventariseren wij eerst welke dienstverlening u van ons wilt afnemen. Afhankelijk van het soort werkzaamheden die u wenst en de daarvoor benodigde competenties van onze medewerkers, variëren onze uurtarieven tussen de € 86,- en € 229,- per uur. Nadat wij hebben vastgesteld welke dienstverlening u wenst, sturen wij u een definitieve prijsopgave.

Transparantie

Bij Mandema & Partners houden we van duidelijkheid. U weet daarom vooraf wat wij tegen welk tarief, in welke fase voor u doen. Dat leggen wij ook vast in een opdrachtovereenkomst.

Bij het vaststellen van de hoogte van de vergoeding bij onze dienstverlening aan onze klanten gaan wij uit van een verondersteld aantal te besteden uren. Het is dus mogelijk dat het daadwerkelijk aantal uren substantieel afwijkt van het verondersteld aantal uren. Daarom bieden wij onze klanten de volgende mogelijkheden:

1. Fixed fee: u betaalt een vast bedrag.
2. Acress/decreas: u betaalt op basis van nacalculatie als het daadwerkelijk aantal uren minimaal 10% afwijkt.
3. Uurtarief: u betaalt volledig op basis van het daadwerkelijk aantal uren.

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 mag u van ons verwachten?

Passend en ongebonden advies

Mandema & Partners heeft objectiviteit en onafhankelijkheid hoog in het vaandel staan. Ook als onderdeel van Van Lanschot Chabot Holding B.V. opereren wij 100% zelfstandig. Dit betekent dat wij vrij zijn om producten van een selectief – zeer groot – aantal verzekeraars te adviseren. Er is geen overeenkomst die ons verplicht om verzekeringen of andere financiële voorzieningen onder te brengen bij verzekeraars of banken die onderdeel zijn van Van Lanschot Chabot Holding B.V. Ook als lid van Adfiz (Adviseurs in financiële zekerheid) staan wij voor deze ongebondenheid. Zo krijgt u passend advies dat is afgestemd op uw wensen en behoeften en voldoet aan wet- en regelgeving.

Deskundigheid

Deskundigheid vormt de basis voor een goed advies. Onze medewerkers beschikken over alle noodzakelijke (vak)diploma's en houden hun kennis actueel door permanente educatie. Ook organiseren wij interne opleidingen voor onze medewerkers. Ook zijn diverse medewerkers van ons kantoor lid bij onder meer Erkenningsregeling RMiA (Register makelaar in assurantiën), RPC (Register Pensioenconsultants), REB (Register-adviseur Employee Benefits) en RRM (Register Risico Management).

Privacy

Natuurlijk gaat Mandema & Partners zorgvuldig om met de gegevens van u en/of uw werknemers. Wij gebruiken alleen die gegevens die nodig zijn voor een optimale dienstverlening en als de wet of andere verplichtingen dat voorschrijft. Zonder uw toestemming worden uw gegevens niet aan anderen verstrekt. Wij behandelen uw gegevens volgens de Wet bescherming persoonsgegevens en onze Privacy Statement. Dit laatste vindt u op onze website www.mandema.nl.

Wat vragen wij van u

Volledigheid en juistheid van gegevens

Om u een goed advies te kunnen geven, hebben wij de juiste en volledige gegevens nodig. Geef ons daarom wijzigingen in uw bedrijfsmatige en/of persoonlijke situatie door. Zo kunnen wij u adviseren of er aanpassingen noodzakelijk zijn. Dan weet u zeker dat het financiële product aansluit bij uw actuele situatie.

Onjuiste of onvolledige informatie kan leiden tot situaties die verstrekende gevolgen kunnen hebben. Zo kunnen aanbieders van financiële producten op basis van hun voorwaarden uitkeringen weigeren, contracten verbreken of overeenkomsten niet erkennen.

Informatie doornemen

Wanneer u gebruik maakt van onze diensten, versturen wij u regelmatig informatie. Soms is dit informatie die wij wettelijk verplicht zijn aan u te versturen. Maar u ontvangt ook informatie om u beter te oriënteren op bestaande of nieuwe producten en diensten. Wij vragen u onze informatie aandachtig door te nemen en ons indien nodig te raadplegen.

Vanzelfsprekend controleren wij polissen en andere contracten die wij u toesturen. Maar wij vragen u ook om deze documenten altijd zelf te controleren en vast te stellen of deze zijn opgesteld conform uw wensen.

Klachtenbehandeling

Natuurlijk doen we ons best om u als klant tevreden te stellen. Mocht u onverhoopt niet tevreden zijn over onze dienstverlening, dan vernemen wij dat graag van u. Alle klachten worden onder de aandacht gebracht van onze directie en waar nodig door hen behandeld.

Bent u particulier/consument en vindt u dat wij uw klacht niet goed hebben afgehandeld?

U kunt dan met uw klacht terecht bij:

Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (KiFiD)

Postbus 93257, 2509 AG, Den Haag

Tel. 0900 355 22 48

info@kifid.nl

www.kifid.nl

Tevens kunt u zich wenden tot de Burgerlijke Rechter.

Nederlands

Op onze dienstverlening is het Nederlands recht van toepassing, tenzij anders is overeengekomen.

Mandema & Partners communiceert in de Nederlandse taal, tenzij anders overeengekomen is.

Hoe u ons kunt bereiken

Mandema & Partners is u graag van dienst.

Wij zijn op werkdagen telefonisch bereikbaar van 8:30 tot 17:30 uur.

070 – 302 22 22 | info@mandema.nl | www.mandema.nl

Bezoekadres:

Van Alkemadelaan 700

2597 AW Den Haag

Contactgegevens voor particulieren

Als u particulier/consument bent, kunt u ons als volgt bereiken:

- Voor schadeverzekeringen:
T 070 - 302 22 88
E particulieren@mandema.nl
- Voor levensverzekeringen en pensioenvoorzieningen:
T 070 - 302 35 95
E fp@mandema.nl

Dienstverleningsdocument Pensioen



In dit dienstverleningsdocument vindt u informatie over onze dienstverlening rondom pensioen en wat dat – gemiddeld – kost. U kunt dit gemakkelijk vergelijken met andere financiële dienstverleners. Zij gebruiken eenzelfde dienstverleningsdocument.

Wilt u specifiek voor uw situatie weten wat Mandema & Partners voor u kan betekenen, neem dan contact op met ons Pensioenbureau via:

E pensioenbureau@mandema.nl

T 070 – 302 22 22

Dienstverleningsdocument **Pensioenvraag Werkgever**

Mandema en Partners B.V.
Van Alkemadelaan 700
2597AW 'S-GRAVENHAGE
070 3022222
info@mandema.nl

In dit document staat wat wij voor u kunnen doen. En hoeveel dat kost. Andere financiële dienstverleners hebben ook zo'n document. Zo kunt u ons vergelijken met anderen. En kunt u ook onze kosten vergelijken.

Let op! In dit document beschrijven we wat we normaal gesproken doen en wat de gemiddelde prijs is van deze diensten. Deze informatie is dus niet specifiek afgestemd op uw situatie. Maak daarom altijd goede afspraken met uw financiële dienstverlener.

U wilt pensioen regelen voor uw werknemers

Heeft u een eigen bedrijf of bent u werkzaam in een bedrijf en wilt u pensioen regelen voor uw werknemers? Dan kunt u in dit document lezen wat wij voor u kunnen doen. En hoeveel onze dienstverlening kost. Als u pensioen wilt regelen of veranderen voor uw werknemers, moet u over een aantal dingen nadenken. Bijvoorbeeld over:

- Welke soorten pensioenregelingen zijn er? Wat zijn daarvan de voordelen en de nadelen?
- Wat betekent het voor uw bedrijf dat u voor uw werknemers pensioen regelt?
- Wat betekent het voor uw werknemers dat u hun pensioen wilt veranderen?
- Hoe regelt u pensioen? Regelt u dat met een verzekeraar. Of dient u zich bij een bedrijfstakpensioenfonds aan te sluiten? Of richt u een ondernemingspensioenfonds op.

In dit document kunt u lezen of wij u bij het beantwoorden van deze vragen kunnen helpen, hoe we dat doen en welke kosten daar ongeveer tegenover staan.

Samenvatting: wat kunnen wij voor u doen?

Wij zijn een financiële dienstverlener en hieronder staat wat wij voor u kunnen doen. Wat financiële dienstverleners voor u kunnen doen kan verdeeld worden in vijf verschillende soorten activiteiten. Niet iedere financiële dienstverlener doet ze alle vijf. Wij doen de donkergekleurde activiteiten. De lichtgekleurde doen we niet.

Wij kunnen u adviseren over pensioenproducten van andere aanbieders. Wij kunnen ervoor zorgen dat u het contract krijgt.

1 Onderzoek In kaart brengen van uw situatie	2 Advies Welke financiële oplossing past bij uw situatie?	3 Zoeken Welke aanbieder heeft de financiële oplossing die bij u past?	4 Contract Heeft u gekozen? Dan kunnen wij ervoor zorgen dat u de contracten krijgt.	5 Onderhoud U heeft het contract. Daarna houden wij in de gaten of het goed gaat.
---	--	---	---	--

Gemiddelde kosten

Advies	Gericht op afsluiten	Combinatie
€ 3000	€ 2500	€ 5500

Toelichting: Wat kunnen wij voor u doen?

<p>1 Onderzoek</p> <p>In kaart brengen van uw situatie</p>	<p>We beginnen met het in kaart brengen van uw situatie en wensen. Want pas als we uw situatie goed kennen, kunnen we u een goed financieel advies geven. Samen met u beantwoorden we bijvoorbeeld de volgende vragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wat weet u al over mogelijke financiële oplossingen? En heeft u hier ervaring mee? • Wat wilt u en wat kunt u betalen? • Hoeveel zekerheid wilt u? En hoeveel risico kunt u en wilt u nemen? <p>Pensioen is een complex onderwerp. U kunt rekenen op een gedegen inventarisatie van uw persoonlijke situatie of die van uw bedrijf. Mandema & Partners gaat ervan uit dat de door u verstrekte gegevens volledig en juist zijn. De offertes en de uiteindelijke verzekering worden gebaseerd op deze gegevens.</p>
<p>2 Advies</p> <p>Welke financiële oplossing past bij uw situatie?</p>	<p>Nadat we uw situatie in beeld hebben gebracht en een beeld hebben van u als klant, analyseren we dit klantbeeld. U krijgt een financiële oplossing die aansluit bij uw situatie en wensen.</p> <p>Wij zorgen ervoor dat uw pensioenregeling en ons advies zo goed mogelijk blijft aansluiten bij uw persoonlijke omstandigheden of die van uw bedrijf.</p>
<p>3 Zoeken</p> <p>Welke aanbieder heeft de financiële oplossing die bij u past?</p> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 20px; margin: 10px 0;"></div> <p>Dit biedt deze dienstverlener</p> <div style="border: 1px dashed gray; width: 100px; height: 20px; margin: 10px 0;"></div> <p>Dit biedt deze dienstverlener niet</p>	<p>Nadat we hebben bekeken welke financiële oplossing het beste aansluit bij uw situatie en wensen, gaan we op zoek naar een passend product. Om een geschikt aanbod te vinden, vergelijken we een groot aantal pensioenproducten met elkaar. We bekijken welke pensioenproducten passen bij u en uw situatie.</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin: 10px 0;"> <div style="border: 1px dashed gray; padding: 5px; text-align: center;">Geen vergelijking van producten</div> <div style="border: 1px dashed gray; padding: 5px; text-align: center;">Vergelijking van beperkt aantal producten</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Vergelijking van groot aantal producten</div> </div> <p>Wij adviseren alleen pensioenproducten van andere aanbieders.</p> <p>Met één aanbieder van financiële producten hebben wij een zakelijke relatie. Daarmee bedoelen we dat er een eigendomsbelang tussen ons en een andere aanbieder is.</p> <hr style="border: 0.5px solid black; margin: 10px 0;"/> <p>Het bovenstaande belang kan invloed hebben op welke producten wij u adviseren. Vraag hiernaar in ons gesprek.</p>

Toelichting: Wat kunnen wij voor u doen?

<p>4 Contract</p> <p>Heeft u gekozen? Dan kunnen wij ervoor zorgen dat u de contracten krijgt</p>	<p>Nadat wij u advies hebben gegeven, neemt u een beslissing. Als u dat wilt kunnen wij ervoor zorgen dat u de contracten krijgt.</p> <p>Onze dienstverlening gaat verder dan uitsluitend het doorsturen van de aanvraag naar de uitvoerder. In overleg met u worden er specifieke afspraken gemaakt en vastgelegd over de reikwijdte van onze dienstverlening.</p>
<p>5 Onderhoud</p> <p>U heeft een contract. Daarna houden wij in de gaten of het goed gaat</p>	<p>Het contract loopt vaak lang door. Nadat u het contract heeft getekend, kan uw situatie veranderen. Mogelijk past het product in de toekomst niet meer bij uw situatie. Het is belangrijk dat u weet dat u tijdens de looptijd van het contract recht hebt op informatie over onder andere belangrijke wijzigingen in het product.</p> <p>Let op!</p> <p>Wat financiële dienstverleners voor u kunnen doen nadat u het contract heeft, kan heel erg verschillen. Spreek daarom goed af wat hij doet en wat hij niet doet. En hoeveel dat kost.</p> <p>Wij kunnen, naast de wettelijke verplichtingen die wij al hebben, de donkergedrukte activiteiten verrichten voor het onderhoud van uw contract.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regelmatig controleren of het product nog steeds past bij uw (financiële) situatie en wensen. • Regelmatig vergelijken of er nieuwe of vernieuwde producten zijn die mogelijk beter bij uw situatie passen. • Uw belangen behartigen wanneer het tussen u en de bank of verzekeraar misgaat. • overname administratieve taken / gesprekken met werknemers / presentaties / overleg met OR / ed <p>De kosten worden apart in rekening gebracht via een abonnement, vast tarief of een uurtarief.</p>

Kosten: Hoeveel betaalt u?

Kosten voor de dienstverlening

	Gemiddelde kosten	Mkb	Groot zakelijk	Corporate Clients
Advieskosten	€ 3000	€ 2300	€ 5000	€ 7000
Kosten gericht op afsluiten product	€ 2500	€ 2200	€ 3000	€ 4000
Combinatie	€ 5500	€ 4500	€ 8000	€ 11000

De kosten worden apart in rekening gebracht via een vast tarief of een uurtarief.

Op basis van uitgebreid inventarisatiegesprek, waarin wij uw wensen, behoeften en omstandigheden vaststellen, ontvangt u van ons een maatwerk-offerte. Uitgangspunt is dat het transparant is voor opdrachtgever wat de verdiensten zijn van Mandema & Partners en de bijbehorende dienstverlening.

Afhankelijk van de diensten die u kiest kunnen de kosten die in rekening gebracht worden verschillen.

Dit document kunt u gebruiken bij het maken van concrete afspraken over de dienstverlening.

Dienstverleningsdocument Vermogensopbouw



In dit dienstverleningsdocument vindt u informatie over onze dienstverlening rondom vermogensopbouw wat dat – gemiddeld – kost. U kunt dit gemakkelijk vergelijken met andere financiële dienstverleners. Zij gebruiken eenzelfde dienstverleningsdocument .

Wilt u specifiek voor uw situatie weten wat Mandema & Partners voor u kan betekenen, neem dan contact op met onze adviseurs via:

E vermogen@mandema.nl

T 070 – 302 22 22

Dienstverleningsdocument Vermogen opbouwen

Mandema en Partners B.V.
Van Alkemadelaan 700
2597AW 'S-GRAVENHAGE
070 3022222
info@mandema.nl

In dit document staat wat wij voor u kunnen doen. En hoeveel dat kost. Andere financiële dienstverleners hebben ook zo'n document. Zo kunt u ons vergelijken met anderen. En kunt u ook onze kosten vergelijken.

Let op! In dit document beschrijven we wat we normaal gesproken doen en wat de gemiddelde prijs is van deze diensten. Deze informatie is dus niet specifiek afgestemd op uw persoonlijke situatie. Maak daarom altijd goede afspraken met uw financiële dienstverlener.

U wilt extra geld voor later

Wilt u extra geld voor later? Wilt u bijvoorbeeld later extra pensioen? Of wilt u later extra geld hebben voor iets anders? Dan kunt u in dit document lezen wat wij voor u kunnen doen. En hoeveel onze dienstverlening kost. In deze situaties heeft u een vermogensopbouw vraag en moet u over een aantal dingen nadenken. Bijvoorbeeld over:

- Hoeveel pensioen heeft u later? Vindt u dat genoeg? Of vindt u dat te weinig?
- Heeft u nu geld over voor extra pensioen?
- Wat zijn de regels van de Belastingdienst?
- Wat zijn de voordelen en nadelen van sparen of beleggen?

In dit document kunt u lezen of wij u bij het beantwoorden van deze vragen kunnen helpen, hoe we dat doen en welke kosten daar ongeveer tegenover staan.

Samenvatting: wat kunnen wij voor u doen?

Wij zijn een financiële dienstverlener en hieronder staat wat wij voor u kunnen doen. Wat financiële dienstverleners voor u kunnen doen kan verdeeld worden in vijf verschillende soorten activiteiten. Niet iedere financiële dienstverlener doet ze alle vijf. Wij doen de donkergekleurde activiteiten. De lichtgekleurde doen we niet.

Wij kunnen u adviseren over vermogensopbouw producten van andere aanbieders. Wij kunnen ervoor zorgen dat u het contract krijgt.

- | | | | | |
|---|---|---|---|--|
| 1 Onderzoek
Hoe is uw persoonlijke situatie? | 2 Advies
Welke financiële oplossing past bij u en uw situatie? | 3 Zoeken
Welke aanbieder heeft de financiële oplossing die bij u past? | 4 Contract
Heeft u gekozen? Dan kunnen wij ervoor zorgen dat u de contracten krijgt. | 5 Onderhoud
U heeft het contract. Daarna houden wij in de gaten of het goed gaat. |
|---|---|---|---|--|

Gemiddelde kosten

Advies	Gericht op afsluiten	Combinatie
€ 995	€ 700	€ 1695

Toelichting: Wat kunnen wij voor u doen?

<p>1 Onderzoek</p> <p>Hoe is uw persoonlijke situatie?</p>	<p>We beginnen met uw persoonlijke situatie. Want pas als we uw persoonlijke situatie goed kennen, kunnen we u een goed financieel advies geven. Samen met u beantwoorden we bijvoorbeeld de volgende vragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wat weet u al over mogelijke financiële oplossingen? En heeft u hier ervaring mee? • Wat wilt u en wat kunt u betalen? • Hoeveel zekerheid wilt u? En hoeveel risico kunt u en wilt u nemen? <p>U kunt rekenen op een gedegen inventarisatie van uw persoonlijke situatie of die van uw bedrijf.</p>
<p>2 Advies</p> <p>Welke financiële oplossing past bij u en uw situatie?</p>	<p>Nadat we uw persoonlijke situatie en wensen in beeld hebben gebracht en een beeld hebben van u als klant, analyseren we dit klantbeeld. U krijgt een financiële oplossing die aansluit bij uw situatie en wensen.</p> <p>Mandema & Partners gaat ervan uit dat de door u verstrekte gegevens volledig en juist zijn. De offertes en de uiteindelijke verzekering worden gebaseerd op deze gegevens.</p>
<p>3 Zoeken</p> <p>Welke aanbieder heeft de financiële oplossing die bij u past?</p> <div data-bbox="132 1032 325 1086" style="border: 1px solid black; width: 121px; height: 24px; margin: 10px 0;"></div> <p>Dit biedt deze dienstverlener</p> <div data-bbox="132 1167 325 1220" style="border: 1px dashed gray; width: 121px; height: 24px; margin: 10px 0;"></div> <p>Dit biedt deze dienstverlener niet</p>	<p>Nadat we hebben bekeken welke financiële oplossing het beste aansluit bij uw situatie en wensen, gaan we op zoek naar een passend product. Om een geschikt aanbod te vinden, vergelijken we een groot aantal vermogensopbouw producten met elkaar. We bekijken welke vermogensopbouw producten passen bij u en uw situatie.</p> <div data-bbox="368 976 1466 1050" style="border: 1px dashed gray; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px 5px;">Geen vergelijking van producten</div> <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px 5px;">Vergelijking van beperkt aantal producten</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 5px; font-weight: bold;">Vergelijking van groot aantal producten</div> </div> </div> <p>Wij adviseren alleen vermogensopbouw producten van andere aanbieders.</p> <p>Met één aanbieder van financiële producten hebben wij een zakelijke relatie. Daarmee bedoelen we dat er een eigendomsbelang tussen ons en een andere aanbieder is.</p> <hr style="border: 0.5px solid black; margin: 10px 0;"/> <p>Het bovenstaande belang kan invloed hebben op welke producten wij u adviseren. Vraag hiernaar in ons gesprek.</p>

Toelichting: Wat kunnen wij voor u doen?

<p>4 Contract</p> <p>Heeft u gekozen? Dan kunnen wij ervoor zorgen dat u de contracten krijgt</p>	<p>Nadat wij u advies hebben gegeven, neemt u een beslissing. Als u dat wilt kunnen wij ervoor zorgen dat u de contracten krijgt.</p> <p>Onze dienstverlening gaat verder dan uitsluitend het doorsturen van de aanvraag naar de verzekeraar. In overleg met u worden er specifieke afspraken gemaakt en vastgelegd over de reikwijdte van onze dienstverlening.</p>
<p>5 Onderhoud</p> <p>U heeft een contract. Daarna houden wij in de gaten of het goed gaat</p>	<p>Het contract loopt vaak lang door. Nadat u het contract heeft getekend, kan uw persoonlijke situatie veranderen. Mogelijk past het product in de toekomst niet meer bij uw persoonlijke situatie. Het is belangrijk dat u weet dat u tijdens de looptijd van het contract recht hebt op informatie over onder andere belangrijke wijzigingen in het product.</p> <p>Let op!</p> <p>Wat financiële dienstverleners voor u kunnen doen nadat u het contract heeft, kan heel erg verschillen. Spreek daarom goed af wat hij doet en wat hij niet doet. En hoeveel dat kost.</p> <p>Wij kunnen, naast de wettelijke verplichtingen die wij al hebben, de donkergedrukte activiteiten verrichten voor het onderhoud van uw contract.</p> <ul style="list-style-type: none">• Regelmatig controleren of het product nog steeds past bij uw persoonlijke (financiële) situatie en wensen.• Regelmatig vergelijken of er nieuwe of vernieuwde producten zijn die mogelijk beter bij uw (persoonlijke) situatie passen.• Uw belangen behartigen wanneer het tussen u en de bank of verzekeraar misgaat.• Etc. <p>De kosten worden apart in rekening gebracht via een abonnement, vast tarief of een uurtarief.</p>

Kosten: Hoeveel betaalt u?

Kosten voor de dienstverlening

	Gemiddelde kosten
Advieskosten	€ 995
Kosten gericht op afsluiten product	€ 700
Combinatie	€ 1695

De kosten worden apart in rekening gebracht via een vast tarief of een uurtarief.

Op basis van uitgebreid inventarisatiegesprek, waarin wij uw wensen, behoeften en omstandigheden vaststellen, ontvangt u van ons een maatwerk-offerte. Uitgangspunt is dat het transparant is voor opdrachtgever wat de verdiensten zijn van Mandema & Partners en de bijbehorende dienstverlening.

Afhankelijk van de diensten die u kiest kunnen de kosten die in rekening gebracht worden verschillen.

Dit document kunt u gebruiken bij het maken van concrete afspraken over de dienstverlening.

Dienstverleningsdocument Risico's afdekken



In dit dienstverleningsdocument vindt u informatie over onze dienstverlening rondom het verzekeren van het arbeidsongeschiktheids- en overlijdensrisico en wat dat – gemiddeld – kost. U kunt dit gemakkelijk vergelijken met andere financiële dienstverleners. Zij gebruiken eenzelfde dienstverleningsdocument.

Wilt u specifiek voor uw situatie weten wat Mandema & Partners voor u kan betekenen, neem dan contact op met onze adviseurs via:

E risico@mandema.nl

T 070 – 302 22 22

Dienstverleningsdocument Risico's afdekken

Mandema en Partners B.V.
Van Alkemadelaan 700
2597AW 'S-GRAVENHAGE
070 3022222
info@mandema.nl

In dit document staat wat wij voor u kunnen doen. En hoeveel dat kost. Andere financiële dienstverleners hebben ook zo'n document. Zo kunt u ons vergelijken met anderen. En kunt u ook onze kosten vergelijken.

Let op! In dit document beschrijven we wat we normaal gesproken doen en wat de gemiddelde prijs is van deze diensten. Deze informatie is dus niet specifiek afgestemd op uw persoonlijke situatie. Maak daarom altijd goede afspraken met uw financiële dienstverlener.

U wilt een verzekering

Wilt u een verzekering? Bijvoorbeeld voor als u of uw partner overlijdt? Of voor als u arbeidsongeschikt of werkloos wordt? Dan kunt u in dit document lezen wat wij voor u kunnen doen. En hoeveel onze dienstverlening kost. In deze situaties heeft u een vraag over het afdekken van risico's en moet u over een aantal dingen nadenken. Bijvoorbeeld over:

- Heeft u de verzekering nodig?
- Hoeveel premie betaalt u voor de verzekering?
- In welke situaties keert de verzekering uit?
- In welke situaties keert de verzekering niet uit?

In dit document kunt u lezen of wij u bij het beantwoorden van deze vragen kunnen helpen, hoe we dat doen en welke kosten daar ongeveer tegenover staan.

Samenvatting: wat kunnen wij voor u doen?

Wij zijn een financiële dienstverlener en hieronder staat wat wij voor u kunnen doen. Wat financiële dienstverleners voor u kunnen doen kan verdeeld worden in vijf verschillende soorten activiteiten. Niet iedere financiële dienstverlener doet ze alle vijf. Wij doen de donkergekleurde activiteiten. De lichtgekleurde doen we niet.

Wij kunnen u adviseren over verzekeringen van andere aanbieders. Wij kunnen ervoor zorgen dat u het contract krijgt.

1 Onderzoek Hoe is uw persoonlijke situatie?	2 Advies Welke financiële oplossing past bij u en uw situatie?	3 Zoeken Welke aanbieder heeft de financiële oplossing die bij u past?	4 Contract Heeft u gekozen? Dan kunnen wij ervoor zorgen dat u de contracten krijgt.	5 Onderhoud U heeft het contract. Daarna houden wij in de gaten of het goed gaat.
--	--	--	--	---

Gemiddelde kosten

Advies	Gericht op afsluiten	Combinatie
€ 950	€ 500	€ 1450

Toelichting: Wat kunnen wij voor u doen?

<p>1 Onderzoek</p> <p>Hoe is uw persoonlijke situatie?</p>	<p>We beginnen met uw persoonlijke situatie. Want pas als we uw persoonlijke situatie goed kennen, kunnen we u een goed financieel advies geven. Samen met u beantwoorden we bijvoorbeeld de volgende vragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wat weet u al over mogelijke financiële oplossingen? En heeft u hier ervaring mee? • Wat wilt u en wat kunt u betalen? • Hoeveel zekerheid wilt u? En hoeveel risico kunt u en wilt u nemen? <p>U kunt rekenen op een gedegen inventarisatie van uw persoonlijke situatie of die van uw bedrijf.</p>
<p>2 Advies</p> <p>Welke financiële oplossing past bij u en uw situatie?</p>	<p>Nadat we uw persoonlijke situatie en wensen in beeld hebben gebracht en een beeld hebben van u als klant, analyseren we dit klantbeeld. U krijgt een financiële oplossing die aansluit bij uw situatie en wensen.</p> <p>Mandema & Partners gaat ervan uit dat de door u verstrekte gegevens volledig en juist zijn. De offertes en de uiteindelijke verzekering worden gebaseerd op deze gegevens.</p>
<p>3 Zoeken</p> <p>Welke aanbieder heeft de financiële oplossing die bij u past?</p> <div data-bbox="132 1032 325 1086" style="border: 1px solid black; width: 121px; height: 24px; margin: 10px 0;"></div> <p>Dit biedt deze dienstverlener</p> <div data-bbox="132 1167 325 1220" style="border: 1px dashed gray; width: 121px; height: 24px; margin: 10px 0;"></div> <p>Dit biedt deze dienstverlener niet</p>	<p>Nadat we hebben bekeken welke financiële oplossing het beste aansluit bij uw situatie en wensen, gaan we op zoek naar een passend product. Om een geschikt aanbod te vinden, vergelijken we een groot aantal verzekeringen met elkaar. We bekijken welke verzekeringen passen bij u en uw situatie.</p> <div data-bbox="368 976 1465 1050" style="border: 1px dashed gray; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px;">Geen vergelijking van producten</div> <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px;">Vergelijking van beperkt aantal producten</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Vergelijking van groot aantal producten</div> </div> </div> <p>Wij adviseren alleen verzekeringen van andere aanbieders.</p> <p>Met één aanbieder van financiële producten hebben wij een zakelijke relatie. Daarmee bedoelen we dat er een eigendomsbelang tussen ons en een andere aanbieder is.</p> <hr style="border: 0.5px solid black; margin: 10px 0;"/> <p>Het bovenstaande belang kan invloed hebben op welke producten wij u adviseren. Vraag hiernaar in ons gesprek.</p>

Toelichting: Wat kunnen wij voor u doen?

<p>4 Contract</p> <p>Heeft u gekozen? Dan kunnen wij ervoor zorgen dat u de contracten krijgt</p>	<p>Nadat wij u advies hebben gegeven, neemt u een beslissing. Als u dat wilt kunnen wij ervoor zorgen dat u de contracten krijgt.</p> <p>Onze dienstverlening gaat verder dan uitsluitend het doorsturen van de aanvraag naar de verzekeraar. In overleg met u worden er specifieke afspraken gemaakt en vastgelegd over de reikwijdte van onze dienstverlening.</p>
<p>5 Onderhoud</p> <p>U heeft een contract. Daarna houden wij in de gaten of het goed gaat</p>	<p>Het contract loopt vaak lang door. Nadat u het contract heeft getekend, kan uw persoonlijke situatie veranderen. Mogelijk past het product in de toekomst niet meer bij uw persoonlijke situatie. Het is belangrijk dat u weet dat u tijdens de looptijd van het contract recht hebt op informatie over onder andere belangrijke wijzigingen in het product.</p> <p>Let op!</p> <p>Wat financiële dienstverleners voor u kunnen doen nadat u het contract heeft, kan heel erg verschillen. Spreek daarom goed af wat hij doet en wat hij niet doet. En hoeveel dat kost.</p> <p>Wij kunnen, naast de wettelijke verplichtingen die wij al hebben, de donkergedrukte activiteiten verrichten voor het onderhoud van uw contract.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regelmatig controleren of het product nog steeds past bij uw persoonlijke (financiële) situatie en wensen. • Regelmatig vergelijken of er nieuwe of vernieuwde producten zijn die mogelijk beter bij uw (persoonlijke) situatie passen. • Uw belangen behartigen wanneer het tussen u en de bank of verzekeraar misgaat. • Etc. <p>De kosten worden apart in rekening gebracht via een abonnement, vast tarief of een uurtarief.</p>

Kosten: Hoeveel betaalt u?

Kosten voor de dienstverlening

	Gemiddelde kosten	AOV	Overlijden
Advieskosten	€ 950	€ 950	€ 1100
Kosten gericht op afsluiten product	€ 500	€ 500	€ 600
Combinatie	€ 1450	€ 1450	€ 1700

De kosten worden apart in rekening gebracht via een vast tarief of een uurtarief.

Op basis van uitgebreid inventarisatiegesprek, waarin wij uw wensen, behoeften en omstandigheden vaststellen, ontvangt u van ons een maatwerk-offerte. Uitgangspunt is dat het transparant is voor opdrachtgever wat de verdiensten zijn van Mandema & Partners en de bijbehorende dienstverlening.

Afhankelijk van de diensten die u kiest kunnen de kosten die in rekening gebracht worden verschillen.

Dit document kunt u gebruiken bij het maken van concrete afspraken over de dienstverlening.

Algemene Voorwaarden Mandema en Partners B.V.



Artikel 1: Definities

1.1 Mandema en Partners B.V.:

Mandema en Partners B.V. is een naar Nederlands recht opgerichte besloten vennootschap, statutair gevestigd te Den Haag, ingeschreven bij de Kamer van Koophandel te Den Haag onder nummer 27092819.

1.2 Opdrachtgever:

De natuurlijke persoon of rechtspersoon aan wie Mandema en Partners B.V. een offerte heeft verstrekt, aanbidding heeft gedaan of met wie zij een overeenkomst heeft gesloten.

1.3 Opdracht(overeenkomst):

De door Opdrachtgever aan Mandema en Partners B.V. verstrekte Opdracht ter zake van analyse advies, beheer en/of bemiddeling.

1.4 Dienstverlening:

Mandema en Partners B.V. verleent haar analyse-, advies-, bemiddelings- en beheerdiensten en producten op het gebied van risicomanagement en (collectieve) personele voorzieningen (employee benefits) conform artikel 1:1 van de Wet op het Financieel Toezicht.

1.5 Risicodragende partij:

De partij bij wie mogelijke (risicobeperkende oplossingsrichting(en) wordt/worden ondergebracht.

Artikel 2: Opdracht

2.1 Een overeenkomst tussen Opdrachtgever en Mandema en Partners B.V. wordt geacht tot stand te zijn gekomen op het moment dat Mandema en Partners B.V. een Opdracht schriftelijk heeft aanvaard, dan wel met de uitvoering daarvan is begonnen. Mandema en Partners B.V. is bevoegd om aan haar verstrekte Opdrachten zonder opgave van redenen te weigeren, ook nadat zij voor het verrichten van werkzaamheden een offerte aan Opdrachtgever heeft verstuurd.

2.2 Eventuele inkoop- of andere voorwaarden waarnaar Opdrachtgever bij de acceptatie van een aanbod of offerte of het sluiten van een overeenkomst verwijst, zijn niet van toepassing, tenzij deze door Mandema en Partners B.V. zonder voorbehoud en schriftelijk zijn aanvaard.

Artikel 3: Inschakeling derden

3.1 Voor zover Mandema en Partners B.V. bij de uitvoering van de aan haar verstrekte Opdracht gebruik moet maken van deskundigheid van derden zoals door externe adviseurs opgestelde adviezen, waaronder begrepen adviezen van accountants, advocaten, fiscalisten etc., zal zij daarbij zoveel mogelijk van tevoren overleg plegen met Opdrachtgever en bij de selectie van de betreffende derde(n) de nodige zorgvuldigheid in acht nemen. Mandema en Partners B.V. is niet aansprakelijk voor (toerekenbare) tekortkomingen en/of onrechtmatig handelen van deze externe adviseurs.

3.2 De kosten gemoeid met de inschakeling van derden worden doorbelast aan Opdrachtgever.

Artikel 4: Honorarium en betaling

4.1 Het voor diens dienstverlening aan Mandema en Partners B.V. toekomstige honorarium kan begrepen zijn in de door

Opdrachtgever aan de Aanbieder te betalen premies of er kan een uurtarief of vast honorarium worden overeengekomen. De beloning kan tot stand komen op basis van provisie (afsluitprovisie en/of doorlopende provisie), een vaste vergoeding (fee) , tegen een uurtarief of op abonnementsbasis. Andere honoreringsbestanddelen kunnen zijn: de schade-afmakingscourtagage, regresvergoedingen, rente-inkomsten over tegoeden en additionele vergoedingen van verzekeraars voor diensten ten behoeve van verzekeraars. Voorts brengt Mandema en Partners B.V. aan Opdrachtgevers polis- en administratiekosten in rekening die afhankelijk zijn van de hoogte van de premie en/of provisie. Mandema en Partners B.V. zal de klant bij aanvang van de werkzaamheden duidelijk en transparant informeren hoe de prijs van een bepaalde dienst of product tot stand is gekomen.

4.2 Wijzigingen in van overheidswege opgelegde belastingen en/of heffingen worden altijd aan Opdrachtgever doorberekend. Mandema en Partners B.V. is gerechtigd overeengekomen tarieven tussentijds te verhogen wanneer zich na het accepteren van de Opdracht stijgingen voordoen in de kosten van materialen of diensten die voor de uitvoering van de Opdracht nodig zijn, en/of van andere kosten, welke de kostprijs van Mandema en Partners B.V. beïnvloeden. Prijswijzigingen zijn tevens mogelijk als de inhoud van de opdracht wijzigt, bij verlenging van de opdracht of bij wijzigingen in voor Mandema en Partners B.V. van toepassing zijnde wet- en regelgeving.

4.3 In het geval Mandema en Partners B.V. werkt op declaratiebasis kan een voorschot in rekening worden gebracht dat door Opdrachtgever moet worden voldaan alvorens Mandema en Partners B.V. start met de uitvoering van de Opdracht.

4.4 Facturen van Mandema en Partners B.V. dienen door Opdrachtgever te worden betaald binnen 30 dagen na de factuurdatum op de door Mandema en Partners B.V. voorgeschreven wijze, tenzij schriftelijk anders is overeengekomen of de factuur anders vermeldt.

4.5 Indien Opdrachtgever de door hem wegens afgesloten verzekeringen te betalen premies niet tijdig betaalt, kan de Aanbieder op grond van de wet en/of de polisvoorwaarden de dekking onder de verzekering opschorten en in geval van schade weigeren deze te vergoeden. Mandema en Partners B.V. is in deze gevallen nimmer aansprakelijk ten opzichte van Opdrachtgever.

4.6 Verrekening door Opdrachtgever van door Mandema en Partners B.V. voor haar dienstverlening in rekening gebrachte bedragen met een door Opdrachtgever gestelde tegenvordering, dan wel opschorting van betaling door Opdrachtgever in verband met een door deze gestelde tegenvordering, is slechts toegestaan voor zover de tegenvordering door Mandema en Partners B.V. uitdrukkelijk en zonder voorbehoud is erkend of in rechte onherroepelijk is vastgesteld.

4.7 Indien Opdrachtgever de door Mandema en Partners B.V. in rekening gebrachte bedragen niet binnen de overeengekomen termijn betaalt, is Opdrachtgever, zonder dat een voorafgaande ingebrekestelling nodig zal zijn, over het openstaande bedrag de wettelijke rente verschuldigd. Indien de Opdrachtgever ook na ingebrekestelling nalatig blijft om het openstaande bedrag aan Mandema en Partners B.V. te voldoen, kan Mandema en Partners B.V. de incassering van haar vordering uit handen geven, in welk geval Opdrachtgever tevens gehouden zal zijn tot vergoeding van de buitengerechtelijke incassokosten.

4.8 Door Opdrachtgever gedane betalingen strekken steeds eerst ter voldoening van alle verschuldigde rente en kosten en vervolgens van opeisbare facturen die het langst openstaan, zelfs al vermeldt Opdrachtgever dat de voldoening betrekking heeft op een latere factuur.

Artikel 5: Informatie van Opdrachtgever

5.1 Opdrachtgever zal steeds, gevraagd en ongevraagd, alle relevante informatie verstrekken aan Mandema en Partners B.V. die hij nodig heeft voor een correcte uitvoering van de verstrekte Opdracht. Hieronder dient onder andere, doch niet uitsluitend, te worden begrepen een situatie waarin er zodanige veranderingen optreden in de gezinssamenstelling, het inkomen, de vermogens-situatie, de bedrijfsbestemming, de bedrijfsomvang, het voorraadbeheer enz. van Opdrachtgever, dat Mandema en Partners B.V. haar adviezen daaraan zou moeten aanpassen of dat reeds afgesloten financiële producten mogelijk niet meer toereikend zijn.

5.2 Mandema en Partners B.V. kan slechts ten opzichte van Opdrachtgever aan de op hem rustende zorgverplichting voldoen indien Opdrachtgever het in 5.1 bepaalde strikt naleeft. Mandema en Partners B.V. is niet aansprakelijk voor schade die het gevolg is van het niet naleven door Opdrachtnemer van de verplichting zoals neergelegd in artikel 5.1.

Artikel 6: Aansprakelijkheid

6.1 Iedere aansprakelijkheid van Mandema en Partners B.V. alsmede van haar bestuurders, haar werknemers en de door Mandema en Partners B.V. bij de uitvoering van de Opdracht ingeschakelde personen, is beperkt tot het bedrag dat in het desbetreffende geval onder de beroepsaansprakelijkheidsverzekering van Mandema en Partners B.V. wordt uitgekeerd, vermeerderd met het bedrag van het onder deze verzekering toepasselijke eigen risico van Mandema en Partners B.V.

6.2 In het geval de in artikel 6.1 bedoelde beroepsaansprakelijkheidsverzekering van Mandema en Partners B.V. in een specifiek geval geen dekking verleent, is de aansprakelijkheid van Mandema en Partners B.V. alsmede van haar bestuurders, haar werknemers en de door Mandema en Partners B.V. bij de uitvoering van de Opdracht ingeschakelde personen, beperkt tot maximaal het totaal van het, ter zake de Opdracht die aan de ontstane schade ten grondslag ligt, aan de Opdrachtgever in rekening gebrachte honorarium. Indien Mandema en Partners B.V. geen honorarium voor haar dienstverlening aan Opdrachtgever in rekening heeft gebracht, is de aansprakelijkheid van Mandema en Partners B.V. en de hare beperkt tot de door de Aanbieder aan Opdrachtgever tot op dat moment in rekening gebrachte premie.

6.3 Indien en voor zover Mandema en Partners B.V. geen beroep toekomt op de artikelen 6.1 en/of 6.2, is de aansprakelijkheid van Mandema en Partners B.V., alsmede van haar bestuurders, haar werknemers en de door Mandema en Partners B.V. bij de uitvoering van de Opdracht ingeschakelde personen beperkt tot een bedrag van € 100.000,00.

6.4 Mandema en Partners B.V. is nimmer aansprakelijk voor schade zijdens Opdrachtgever of derden, die direct of indirect voortvloeit uit een (tegenvallende) waardeontwikkeling van financiële producten en/of (het tegenvallen van) resultaat, rendement, rentabiliteit e.d. van financiële producten. Voorts is Mandema en Partners B.V. niet aansprakelijk voor schade

die wordt geleden als gevolg van fouten of onjuistheden in van derden, onder wie begrepen enige Aanbieder, afkomstige prognoses omtrent een te behalen resultaat, rendement, rentabiliteit e.d.

6.5 Het in dit hoofdstuk bepaalde laat onverlet de aansprakelijkheid van Mandema en Partners B.V. voor schade welke veroorzaakt is door de opzet of bewuste roekeloosheid van Mandema en Partners B.V. en/of haar leidinggevende ondergeschikten.

Artikel 7: Bescherming persoonsgegevens

Mandema en Partners B.V. handelt conform de Wet Bescherming Persoonsgegevens. Indien Opdrachtgever bezwaar heeft tegen opname van diens persoonsgegevens in enige mailinglist e.d. van Mandema en Partners B.V., zal Mandema en Partners B.V. de betreffende gegevens op eerste schriftelijk verzoek van Opdrachtgever uit het betreffende bestand verwijderen.

Artikel 8: Klachteninstituut

8.1 Mandema en Partners B.V. is aangesloten bij het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (KIFID) onder nummer 300.002753. Een geschil voortvloeiend uit offertes, aanbiedingen en overeenkomsten waarop de onderhavige voorwaarden van toepassing zijn, kan ter keuze van de Opdrachtgever voor bindend advies worden voorgelegd aan hetzij de Geschillencommissie Financiële Dienstverlening, hetzij de burgerlijke rechter.

8.2 Mandema en Partners B.V. conformeert zich op voorhand aan een door de Geschillencommissie Financiële Dienstverlening te geven bindend advies, voor zover het belang van het voorgelegde geschil een bedrag van € 25.000,- (vijfentwintigduizend euro) niet te boven gaat. Indien het betreffende geschil genoemd geldelijk belang te boven gaat, heeft Mandema en Partners B.V. de mogelijkheid om niet mee te werken aan een bindend advies.

Artikel 9: Diversen

9.1 Op alle door Mandema en Partners B.V. uitgebrachte aanbiedingen en offertes alsmede op de door haar aanvaarde Opdrachten is het Nederlandse recht van toepassing.

9.2 Mandema en Partners B.V. is gerechtigd de inhoud van deze algemene voorwaarden tussentijds eenzijdig te wijzigen. In het geval Mandema en Partners B.V. tot tussentijdse wijziging overgaat stelt zij Opdrachtgever daarvan in kennis onder gelijktijdige toezending van de aangepaste algemene voorwaarden. Opdrachtgever is gerechtigd binnen 30 dagen na de datum waarop hij in kennis is gesteld van de betreffende wijzigingen tegen de toepasselijkheid van de aangepaste voorwaarden bezwaar te maken. Alsdan treden partijen in overleg over de inhoud van de van toepassing zijnde algemene voorwaarden. Indien Opdrachtgever tegen de gewijzigde inhoud van de algemene voorwaarden geen bezwaar maakt, beheersen deze vanaf de door Mandema en Partners B.V. genoemde datum de tussen partijen gemaakte afspraken.

versie december 2012

