

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 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 zich verzekeren

Wilt u een verzekering? Bijvoorbeeld voor uw woonhuis of auto? Of voor uzelf als u aansprakelijk gesteld wordt of ziek? Dan kunt u in dit document lezen wat wij voor u kunnen doen. En hoeveel onze dienstverlening kost. In deze situaties heeft u vragen 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 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 5 verschillende soorten activiteiten.

Wij kunnen 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.
--	--	--	--	---

Dienstverleningsdocument Schade- en ziektekostenverzekeringen

Toelichting: Wat kunnen wij voor u doen?

<p>1) Onderzoek Hoe is uw persoonlijke situatie?</p>	<p>We beginnen met uw persoonlijke situatie. Want pas als wij uw persoonlijke situatie goed in beeld hebben, kunnen wij u een goed advies geven. Samen met u beantwoorden we bijvoorbeeld de volgende vragen:</p> <ul style="list-style-type: none">• Wat weet u al over mogelijke verzekeringen? 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>2) Advies 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 wij dit klantbeeld. U krijgt een oplossing die aansluit bij uw situatie en wensen.</p>			
<p>3) Zoeken Welke aanbieder heeft de financiële oplossing die bij u past?</p> <div data-bbox="92 1021 363 1088" style="border: 1px solid black; height: 30px; width: 100%;"></div> <p>Dit biedt deze dienstverlener.</p> <div data-bbox="92 1218 363 1285" style="border: 1px dashed black; height: 30px; width: 100%;"></div> <p>Dit biedt deze dienstverlener niet.</p>	<p>Nadat wij hebben bekeken welke financiële oplossing het beste aansluit bij uw situatie en wensen, gaan wij op zoek naar een passend product. Om een geschikt aanbod te vinden, vergelijken wij een groot aantal verzekeraars met elkaar. Wij bekijken welke verzekeringen passen bij u en uw situatie.</p> <table border="1" data-bbox="395 1021 1471 1122"><tr><td data-bbox="405 1021 746 1122">Geen vergelijking van producten</td><td data-bbox="756 1021 1104 1122">Vergelijking van beperkt aantal producten</td><td data-bbox="1114 1021 1465 1122">Vergelijking van groot aantal producten</td></tr></table>	Geen vergelijking van producten	Vergelijking van beperkt aantal producten	Vergelijking van groot aantal producten
Geen vergelijking van producten	Vergelijking van beperkt aantal producten	Vergelijking van groot aantal producten		

Dienstverleningsdocument Schade- en ziektekostenverzekeringen

4) Contract Heeft u gekozen? Dan kunnen wij ervoor zorgen dat u de contracten krijgt.	Nadat wij u advies hebben gegeven, neemt u een beslissing. Als u dat wilt kunnen wij ervoor zorgen dat u de contracten krijgt.
5) Onderhoud U heeft een contract. Daarna houden wij in de gaten of het goed gaat.	<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! Wat verzekeringsmaatschappijen 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 het kost. Wij kunnen, naast de wettelijke verplichten die wij al hebben, geen andere onderhoudsactiviteiten voor u verrichten nadat het contract is afgesloten.</p>

Kosten: Hoeveel betaalt u?

De beloning voor deze dienstverlening is in beginsel de standaardbeloningsvorm voor schadeverzekeringen en ziektekostenverzekering. Wij ontvangen van (de) verzekeringsmaatschappijen waar uw verzekering gesloten is een vergoeding die een onderdeel vormt van de premie(s) die aan u in rekening wordt gebracht.

In bepaalde, uitzonderlijke gevallen kan het zijn dat er een uurtarief in rekening wordt gebracht.

Uurtarief is € 125 excl. 21% BTW. In beginsel hoeft u geen BTW te betalen. Indien u echter geen product afsluit, maar er is wel geadviseerd, moet Postma Hypotheken en Verzekeringen wettelijk BTW in rekening brengen.

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.