

BELONINGSBELEID



Beloningsbeleid KZN Assurantiën B.V. en KZN Advies en Detachering B.V.

Dit beleid is vastgelegd als gevolg van de wettelijk voorgeschreven maatregelen van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) om te komen tot een prudent beloningsbeleid wat rekening houdt met de belangen van relaties en niet leidt tot product pushing en miss selling. Het bestaat uit de volgende onderdelen:

- inventarisatie van producten, adviezen en diensten die impactvol en gerelateerd aan een deel van het inkomen kunnen zijn;
- beschrijving van het beloningsbeleid met betrekking tot deze producten, adviezen en diensten;
- beschrijving van het beloningsbeleid van KZN Assurantiën B.V. in het algemeen;
- maatregelen die worden genomen indien medewerkers zich niet houden aan de gemaakte afspraken
- Beloningsbeleid en werkwijze bij producten waar provisie wordt betaald
- Bonusbeleid van de onderneming

Inventarisatie van producten, adviezen en diensten die impactvol en gerelateerd aan een deel van het inkomen kunnen zijn.

In de financiële dienstverlening komen producten voor die impactvol zijn. Het betreft:

- arbeidsongeschiktheidsverzekeringen
- levensverzekeringen, waaronder beleggingsverzekeringen
- hypotheek en daarmee verband houdende levensverzekeringen
- verzekeringen tegen overlijdenskosten
- woonlastenverzekeringen

KZN Advies en Detachering B.V. en KZN Assurantiën B.V. belonen hun medewerkers voor het verrichten van voorgeschreven activiteiten. Het traject van deze activiteiten bestaat uit:

- inventariseren
- analyseren
- adviseren
- nazorg geven

Bij het uitbrengen van offertes voor deze producten dienen minimaal drie aanbieders te worden geconsulteerd en aangeboden aan de betrokken relaties. Indien een relatie voorkeur heeft voor een bepaalde aanbieder dan zal de medewerker hem/haar wijzen op de voor- en nadelen van deze voorkeur en volstrekte objectiviteit bewaren. Indien relatie toch kiest voor een product dat van ons advies afwijkt, dan wordt hem/haar dat schriftelijk en in duidelijke taal bevestigd.

Zoals vastgelegd in het dienstverleningsdocument geschieden deze activiteiten alleen op basis van een uurtarief. De hoogte van het uurtarief is vastgelegd in dit dienstverleningsdocument en wordt jaarlijks aangepast met een correctie voor inflatie. Voor hypotheekadvisering (toekomst) geldt een vaste fee van € 2.250,00 incl. BTW per advies. Indien er redenen zijn om hier van af te wijken, dient dit vooraf of in elk geval tijdig aan een relatie te worden meegedeeld.

Bij berekeningen dient het provisiepercentage op 0 te worden gesteld. Relaties moeten bij het inventarisatiegesprek op de hoogte worden gesteld van deze werkwijze en dit dient schriftelijk aan hen te worden bevestigd.

Voor het uitvoeren van de werkzaamheden dienen de leidraden van de AFM als uitgangspunt.

Beschrijving van het beloningsbeleid met betrekking tot deze producten, adviezen en diensten

In onze ondernemingen vindt geen omzet gerelateerd beloningsbeleid plaats. Medewerkers ontvangen een vast salaris, dat volledig marktconform is. Dit impliceert dat medewerkers geen andere motivatie hebben dan het belang van de relatie.

Maatregelen die worden genomen indien medewerkers zich niet houden aan de gemaakte afspraken

De KZN ondernemingen werken integer. Dit houdt in dat dit ook van de medewerkers wordt verwacht. In eerste instantie is een feitelijk leidinggevende verantwoordelijk voor offertes en dossiervorming. Indien medewerkers zich niet aan de voorschriften houden dient dit direct aan de directie te worden gemeld. Daarbij dient ook de feitelijk leidinggevende zich te verantwoorden. Afhankelijk van de ernst zal de directie gepaste maatregelen nemen om de kans op herhaling te voorkomen en worden aantekeningen in het personeelsdossier vastgelegd. In ernstige gevallen kan dit leiden tot ontslag.

Beloningsbeleid en werkwijze bij producten waar provisie wordt betaald

Zoals eerder vermeld ontvangen medewerkers een vast marktconform salaris. Bijzondere beloningen in relatie tot de dagelijkse gang van zaken komen niet voor.

Provisie is nooit een leidraad om een product te sluiten. Het belang van de relatie blijft te allen tijde voorop staan. Indien om belangwekkende redenen toch moet worden besloten om hiervan af te wijken (o.a. verlaging provisie) kan dit alleen in overleg met en goedkeuring door de feitelijk leidinggevende.

Bonusbeleid van de onderneming

De directie kan besluiten om een bonus toe te kennen. De hoogte van deze bonus bedraagt maximaal een bruto maandsalaris. Een bonus wordt ter beschikking gesteld voor specifieke, vooraf vastgelegde projecten met een duidelijke doelstelling en die buiten de normale werkzaamheden vallen. De directie waakt er voor dat het klant- en ondernemingsbelang hierdoor niet wordt geschaad. Dit betekent ook dat een bonus nimmer aan de omzet is gekoppeld.