

BEHEERST BELONINGSBELEID DE JONG ASSURANTIËN BV

In het kader van onze wettelijke plicht is vastlegging van een aantal punten die betrekking hebben op het beloningssysteem van onze adviseurs noodzakelijk. Het beleid dat wij hanteren met betrekking tot beheerste beloning en het voorkomen van onzorgvuldige behandeling van onze klanten is hierop gericht. Het beloningsbeleid maakt deel uit van onze bedrijfsprocessen en onze klanten kunnen dit via onze website raadplegen.

Het beloningsbeleid voor onze adviseurs is voor een deel gebaseerd op een vast, marktconform salaris en een gedeeltelijke variabele beloning. Onze adviseurs worden grotendeels beloond op basis van een vast, marktconform salaris. Afhankelijk van de functie en beoordeling bestaat de mogelijkheid dat onze adviseurs een gedeeltelijke variabele beloning ontvangen.

Deze variabele beloning wordt als volgt berekend:

Voor iedere nieuw door een adviseur aangebrachte schadeverzekering met een looptijd van minimaal 1 jaar 30% van de continuatieprovisie op jaarbasis. Te vermeerderen met 10% van de hypotheekbemiddelingskosten en 12% van de gezamenlijke inkomsten (oude) provisie levensverzekeringen plus fee plus opbrengst van abonnementen leven/bancair.

Wij sturen onze adviseurs aan op integer, zorgvuldig en klantgericht handelen waarbij de focus ligt op de belangen van de klant en onze onderneming op lange termijn.

De beoordeling op onze gedragseisen bepaalt zowel de hoogte van het vaste als het variabele inkomen van onze adviseurs. Voor het toekennen van de variabele beloning hanteert onze organisatie de volgende kwaliteitseisen.

- Aantoonbare deskundigheid door middel van vaktechnische diploma's.
- Het onderhouden van klantcontact door minimaal 1 x in de 4 jaar een klantbezoek af te leggen. Controle middels het 4-ogenprincipe door de commercieel binnendienstmedewerker en daarnaast ook steekproefsgewijs door de teamleider maakt onderdeel uit van deze procedure.
- Op de advisering voor complexe producten wordt extra controle uitgevoerd door commercieel binnendienstmedewerkers leven en/of hypotheek en/of de teamleider en/of de specialist. Ook wordt op het klantprofiel het 4-ogenprincipe toegepast.