

PRECONTRACTUELE INFORMATIE

Als erkende makelaar willen wij onze cliënten en prospecten vanaf de eerste kennismaking een duidelijk beeld bezorgen over wat CRING doet. Welke waarde we creëren voor onze actuele cliënten en wat u daarvoor mag verwachten aangerekend te krijgen. De toepasselijke Belgische wetgeving kan altijd worden afgetoetst bij de makelaar door de officiële toezichthouder, het FSMA. Zo zal CRING in wat we de precontractuele fase noemen, u uitgebreid informeren en u aldus ook laten tekenen voor ontvangst van die informatie. Een aantal van onze documenten vertrekken dan wel van een door de sector veel gebruikt standaardmodel, maar worden uiteindelijk op dossierniveau volledig gepersonaliseerd.

Deze fase die we de ontdekkingsfase noemen is daarenboven van essentieel belang in onze manier van adviseren. Ze zal ons inzicht geven in wat we voor onze potentiële cliënt kunnen betekenen. U krijgt als potentiële cliënt of als onderschrijver van een bijkomende polis een duidelijk beeld van ons advies en de eventueel aangeleverde verzekeringsoplossingen.

Kenmerken van ons verzekeringsadvies

- De vraag naar een passende verzekeringsoplossing wordt gesteld vanuit uw positie als individu of als vennootschapsmandataris.
- Uw vraag naar een oplossing wordt vrijblijvend gesteld vanuit het standpunt van de prospect.
- Als makelaar in verzekeringen zal CRING tussen de door haar als betrouwbare en valide beschouwde verzekeringsmaatschappijen offertes afwegen die de gewenste verzekering optimaal invult. Een optimale verzekering is de combinatie van tarief, waarborgen en eventuele andere aspecten die bij een polis komen kijken. Dit betekent dat CRING op zoek gaat naar de meest gepaste oplossing voor elke afzonderlijke cliënt.
- CRING zal de cliënt alle technische fiches van de voorgestelde producten op voorhand bezorgen, zodat ze deel uitmaken van de informatieoverdracht die voorafgaat aan de onderschrijving van de verzekeringsoplossing die uw uiteindelijke voorkeur krijgt.
- CRING zal vanuit haar productkennis de verzekeringsmarkt permanent evalueren en eventuele wijzigingen in de markt aangrijpen om nieuwe of innoverende oplossingen van verzekeraars te onderzoeken op hun waarde voor onze cliënten en prospecten.

Kenmerken van ons advies inzake life planning

- Het advies van CRING inzake life planning mag niet worden beschouwd als advies gegeven door een onafhankelijk financieel planner zoals bedoeld in de 'Wet van 25 april 2014 inzake het statuut van en het toezicht op de onafhankelijk financieel planners en inzake het verstrekken van raad over financiële planning door gereguleerde ondernemingen' en het Koninklijk Besluit van 8 juli 2014 tot uitvoering van deze wet.
- CRING neemt doelbewust de positie in van de aanreiker van oplossingen en niet enkel van planner. U mag weloverwogen advies verwachten gebaseerd op de uitgebreide opleiding, kennis en ervaring van de beide zaakvoerders. Lieven Vandenmeersche heeft behalve twee Masters aan de KUL de titel Master in Personal Financial planning aan de UA behaald.
- Jos Drees heeft zijn studies economie verrijkt met de titel Advisor Financial Planning in de schoot van EFPA België en Master in Life Planning via het Kinder Institute of Life Planning (Boston, V.S.)
- Het op voorhand besproken en gedefinieerde af te leggen traject wordt van een prijs op maat voorzien.

- De beide zaakvoerders van CRING volgen vanuit hun adviesrol permanente bijscholing. Zo voldoen de zaakvoerders niet enkel aan de opleidingsvereisten voor makelaars vanwege het FSMA maar gaan ze ver daarbuiten. (Wet van 4 april 2014 betreffende Verzekeringen(art.270, §7)

In ons vervolmingsprogramma zitten onder andere:

- Life planning (via Kinder Institute of Life planning®, Boston, V.S.)
 - Vennootschapsbelasting
 - Personenbelasting
 - Erfrecht
 - Successierecht
 - Huwelijksvermogensrecht
 - Verzekeringsrecht
 - Verzekeringsactualiteit
 - Economische actualiteit
- Onze inspanningen inzake opleiding en beroepsvervolmaking kan u volgen op onze website waar alle gevolgde thema's, de namen van de opleiders en de gevolgde uren, worden weergegeven.

Prijsinformatie

- Op spaarpolissen met jaarlijkse of maandelijks terugkerende premies zal CRING steeds een incassocommissie bedingen bij de verzekeraar van 2%. Deze verloning zit aldus verpakt in de premie die de cliënt krijgt aangerekend door de verzekeraar van zijn keuze. Met dit percentage bekomt CRING een scherp resultaat voor onze cliënten en prospecten terwijl CRING tegelijkertijd een lange termijn relatie met zijn cliënten beoogt.
- CRING communiceert sowieso conform het reglement van het FSMA van 24 februari 2017 inzake kosten en lasten die een dienstverlener hoort te verstrekken aan zijn cliënt bij het verlenen van verzekeringsbemiddelingsdiensten op het Belgisch grondgebied, goedgekeurd bij KB van 11 mei 2017 (296.44KB)
- Op polissen onder de noemer 'beleggingen' of 'renteniersoplossingen' heeft CRING bij de betrokken verzekeraars bedongen dat er geen in- en geen uitstapkosten worden aangerekend. CRING zal daarom voor deze beleggingspolissen 250€ factureren voor alle administratieve werkzaamheden die gepaard gaan met de opstart van uw dossier, de aanvraag van de polis, alle voorafgaande werkzaamheden zoals het bepalen van uw risicoprofiel, het aan de prospect bezorgen van alle wettelijk verplichte informatiefiches en alle extra door CRING aangeleverde kennis die de prospect helpt bij het uitzetten van zijn doelstellingen.
- Deze facturatie wordt niet toegepast indien CRING er niet in slaagt een passende verzekeringsoplossing aan te bieden waar de prospect zich kan in vinden.
- Deze polisopstartkost is opeisbaar en zal dus door de cliënt moeten betaald worden na ontvangst van de factuur van CRING en ten laatste de dag voor het afleveren van de verzekeringspolis.

Detail van een proces van het afsluiten van een polis

- Tot de taken van CRING behoren onder meer
 - het informeren naar de exacte behoefte bij de cliënt
 - het nagaan van de kennis en ervaring bij de cliënt / prospect aangaande de gewenste polis en zijn waarborgen
 - het zoeken van oplossingen in de markt
 - het afwegen van de geschiktheid van de mogelijke oplossingen voor de cliënt

CRING bvba Jaarbeurslaan 17 bus 12, 3600 Genk
 Info@CRING.be, Tel: 089233301, www.CRING.be

FSMA-Inschrijvingn°115093 als verzekeringsmakelaar, Ondern° 0646.700.186

- het op voorhand toesturen van de Financiële infofiches van de mogelijke verzekeringsoplossingen en de onderliggende beleggingsfondsen en of beleggingsprofielen
 - het bezorgen van alle technische informatiefiches aan de cliënt/prospect tijdens deze voorstudiefase
 - het presenteren van de geselecteerde offerte(s) aan de cliënt
 - het bemiddelen voor de polisaanvraag bij de uitgekozen verzekeraar.
 - het nakijken van de polisstukken opgesteld door de verzekeraar
 - het bezorgen van de polis aan de cliënt.
- Extra waardecreatie door CRING ontstaat eveneens door :
- het in kaart brengen van het totaalplaatje van de polissen van onze cliënt
 - het tussentijds actualiseren van het totaalplaatje via een correcte gegevensbewaring via een of meerdere beveiligde informaticatools
 - de opvolging van de polis(sen) naargelang de veranderende omstandigheden in het leven van onze cliënten
 - het melden van eventuele wijzigingen aan de cliënt van de omringende omstandigheden van allerlei aard (fiscaal, juridisch, economisch)
 - het spreekt voor zich dat onze werkwijze resulteert in wat men 'een eerlijke marktpraktijk' noemt.

Gedragscodes zaakvoerders CRING en onze medewerkers

- Iedere vertegenwoordiger van CRING houdt zich aan de deontologische regels zoals verwacht door het FSMA .
- CRING zal als erkend makelaar een voortdurende waakzaamheid aan de dag leggen en strikt de bepalingen respecteren tot voorkoming van het financiële stelsel voor het witwassen van geld en de financiering van terrorisme. (Conform de nieuwe wet van 18/09/2017 & richtlijnen CFI van 26/10/2017)
- In het kader van de wettelijke zorgplicht zal CRING steeds ervoor zorgen de cliënt/prospect uitgebreid te leren kennen.
Als Master in Life Planning is een grondige kennismaking met een prospect een vereiste van onze zijde. Het aangeboden dienstenpakket moet immers niet enkel technisch conform zijn. Aspecten zoals beleggingsdoelstellingen, financiële draagkracht en risicoprofiel vormen een vertrekpunt. Waar CRING zich vervolgens op richt is de vraag in welke mate de aangeboden oplossing werkelijk thuishoort bij de levensverwachtingen, de wensen en verzuchtingen van de cliënt. We bevragen u hier op onze heel eigen wijze, in alle discretie en met respect voor uw privacy.
- Indien er geen match is tussen CRING en de potentiële cliënt, zal er geen dienstverlening plaats vinden. Binnen het CRING-servicemodel zal er zonder een face-to-face contact nooit kunnen worden overgegaan tot het afsluiten van een waarborg.
- Meent de prospect of cliënt dat wij bij CRING deontologische regels hebben overtreden of heeft hij/zij een andere klacht, dan kan men hiervoor klacht indienen bij de klachtendienst van de betrokken verzekeringsonderneming. Als het door deze dienst gegeven antwoord niet bevredigend is voor de cliënt/prospect kan hij vervolgens met zijn klacht bij de Ombudsman van de verzekeringen terecht via www.ombudsman.as Te contacteren op het volgende adres : de Meeûsquare 35, 1000 Brussel, info@ombudsman.as