De Financiële Alliantie

BELONINGSBELEID

2026.4

Govert Flinckstraat 1 · 8021 ET Zwolle · 038 - 421 44 57 · info@dfamail.nl · www.definancielealliantie.nl
IBAN: NL14 INGB 0009 0136 87 · AFM: 12019468 · KiFid: 300.013.987

Samen goed geregeld.

Inleiding

Ons beloningsbeleid is gericht op het aantrekken, behouden en motiveren van goed gekwalificeerde medewerkers, binnen een beheerste en integere bedrijfsvoering. Dit beleid draagt bij aan de lange termijn belangen van zowel onze klanten als onze onderneming en voorkomt dat medewerkers door beloningen worden aangemoedigd tot onzorgvuldig handelen.

Dit document is opgesteld in overeenstemming met de actuele wet- en regelgeving, inclusief de richtlijnen van de Autoriteit Financiele Markten (AFM) en De Nederlandsche Bank (DNB).

Reikwijdte

Dit beloningsbeleid geldt voor alle medewerkers van De Financiële Alliantie: de directie, de interne hypotheek- en verzekeringsadviseurs, de binnendienst en de ondersteunende functies. Het geldt ook voor de franchisenemers die onder onze AFM-vergunning werken. Zij zijn voor de toepassing van dit beleid gelijkgesteld aan medewerkers en dienen hun eigen beloningsafspraken zo in te richten dat die niet in strijd zijn met dit beleid. De directie ziet daarop toe.

Het beleid is van toepassing op alle dienstverlening: hypotheekadvies, advies en bemiddeling in schadeverzekeringen voor particulieren, overlijdensrisico- en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen, advies en bemiddeling in vermogensopbouwende producten voor vermogensopbouw en oudedagsvoorziening, en het abonnement voor particuliere klanten, inclusief de aangifte inkomstenbelasting en de toeslagen.

Beheerst beloningsbeleid

Sinds de inwerkingtreding van het Besluit Beheerst Beloningsbeleid controleert de AFM of financiële ondernemingen een beloningsbeleid hanteren dat:

- De integriteit en stabiliteit van de onderneming bevordert met een focus op langetermijnbelangen.
- Geen prikkels bevat die kunnen leiden tot onverantwoord risico nemen of een onzorgvuldige behandeling van klanten.

Onze organisatie hanteert een beheerst beloningsbeleid, dat structureel wordt geëvalueerd en indien nodig wordt aangepast aan nieuwe regelgeving.

Klantbehandeling

Wij stellen de klant centraal in al onze dienstverlening: hypotheekadvies, schadeverzekeringen voor particulieren, overlijdensrisico- en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen, vermogensopbouw en oudedagsvoorziening, en het abonnement waarin wij het beheer van deze producten, de aangifte inkomstenbelasting en de toeslagen verzorgen. Onze kernwaarden zijn:

- Duidelijkheid over de inhoud en het doel van financiële producten.
- Transparantie over beloningen en kosten.
- Onafhankelijkheid in ons advies: wij werken voor onze klanten, niet voor verzekeraars of andere partijen.

Door deze uitgangspunten te hanteren, waarborgen we een zorgvuldige en eerlijke klantbehandeling.

Beloningsvormen per dienst

Onze beloning verschilt per product. Wij maken dat expliciet, omdat verschillende beloningsvormen verschillende risico's op verkeerde prikkels met zich meebrengen.

- Hypothecair krediet en complexe producten (waaronder overlijdensrisico- en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en vermogensopbouwende producten zoals banksparen, lijfrente en kapitaalverzekeringen). Hiervoor geldt het wettelijke provisieverbod. De klant betaalt ons rechtstreeks een vooraf afgesproken vast bedrag. Wij ontvangen van geldverstrekkers, banken en verzekeraars geen provisie, bonus, omzetbonus, productiebonus of andere vergoeding.
- Schadeverzekeringen voor particulieren. Hiervoor ontvangen wij doorlopende provisie van de verzekeraar. Die provisie is verwerkt in de premie. Wij hanteren hierbij het beginsel van passende provisie: de vergoeding staat in verhouding tot het werk dat wij voor de klant doen bij advies, bemiddeling, wijzigingen en schade. Wij maken op verzoek van de klant inzichtelijk welk bedrag wij op zijn of haar verzekering ontvangen.
- Abonnement particuliere klanten. Hiervoor betaalt de klant een vast bedrag per maand of per jaar. De hoogte hiervan is niet afhankelijk van het aantal of het soort producten dat de klant bij ons afsluit.

Beheersing van het cross-sellingrisico

Wij bieden sinds 2025 structureel schadeverzekeringen aan particulieren aan en sinds 2025 een abonnement waarin ook de aangifte inkomstenbelasting en het aanvragen van toeslagen zijn opgenomen. Beide diensten worden vaak aangeboden aan klanten die bij ons een hypotheek afsluiten. Dat brengt het risico met zich mee dat een adviseur producten aanbiedt die de klant niet nodig heeft, of dat de klant het gevoel krijgt dat afname voorwaarde is voor het hypotheekadvies. Wij beheersen dat risico als volgt.

- Wij koppelen onze dienstverlening niet. Het hypotheekadvies is nooit afhankelijk van het afsluiten van een schadeverzekering of van een abonnement. De adviseur maakt dat in het adviesgesprek expliciet aan de klant duidelijk en legt dit vast in het dossier.
- De beloning van onze adviseurs is niet gekoppeld aan het aantal of het soort producten dat zij plaatsen. Er zijn geen omzetdoelstellingen per adviseur voor schadeverzekeringen of abonnementen.
- Een advies om een schadeverzekering te sluiten of te wijzigen wordt onderbouwd vanuit de behoefte en de risico's van de klant, en niet vanuit het aanbod. De onderbouwing wordt vastgelegd in het klantdossier.

- De directie beoordeelt jaarlijks of de verhouding tussen hypotheekproductie en schadeproductie aanleiding geeft tot nader onderzoek naar ongewenste sturing.

Fiscale dienstverlening en uitbesteding

De aangifte inkomstenbelasting en het aanvragen van toeslagen binnen het abonnement zijn uitbesteed aan Mijn Belasting Service. Wij ontvangen van deze partij geen vergoeding, provisie of andere beloning voor het aanbrengen van klanten. Wij dragen een deel van de abonnementsvergoeding af voor de uitvoering.

Vergoedingen van samenwerkingspartners

Bij een deel van onze samenwerkingspartners ontvangen wij een beperkte aanbrengvergoeding: bij taxateurs en bij onze partners voor verduurzaming en energie. Bij makelaars, notarissen en onze fiscale partner ontvangen wij niets. Wij betalen zelf ook geen aanbrengvergoeding aan derden.

Deze vergoeding mag ons advies en onze doorverwijzing niet beïnvloeden. Daarvoor gelden drie regels:

- De klant is altijd vrij een andere partij te kiezen. Wij verbinden geen enkele voorwaarde aan die keuze en onze dienstverlening is er niet van afhankelijk.
- Er zijn geen aantallen, omzetdoelstellingen of andere targets per adviseur voor doorverwijzingen.
- De adviseur meldt de vergoeding aan de klant vóór de doorverwijzing en legt die melding vast in het dossier.

Bij taxaties geldt een extra aandachtspunt. De taxatie moet onafhankelijk zijn, de geldverstrekker vertrouwt daarop en de klant betaalt de taxatiekosten zelf. De directie beoordeelt daarom jaarlijks of deze vergoeding zich blijft verdragen met die onafhankelijkheid en met het belang van de klant, en of voortzetting verantwoord is.

Maatregelen om risico’s te beheersen

Om te zorgen voor deskundig en integer handelen, hanteren wij de volgende maatregelen:

- Medewerkers met klantcontact volgen verplichte opleidingen en permanente educatieprogramma’s (PE-programma’s).
- Periodieke bijscholing en training om vakkennis up-to-date te houden.
- Gedragseisen voor medewerkers: integer, professioneel en klantgericht handelen.

Beloning van medewerkers

Onze medewerkers ontvangen een marktconform vast salaris, eventueel aangevuld met een onkosten- en/of reiskostenvergoeding. Het salarisniveau wordt bepaald op basis van opleiding en ervaring.

Wij hanteren geen bonusregeling voor binnendienstmedewerkers. Alle medewerkers worden beoordeeld op basis van integriteit, professionaliteit en klantgerichtheid.

Variabele beloning

Voor financieel adviseurs kan een variabele beloning worden toegekend, gebaseerd op:

- Financiële doelstellingen (maximaal 50%).
- Niet-financiële criteria, zoals klanttevredenheid en proceskwaliteit (minimaal 50%).

De variabele beloning is gemaximeerd tot 20% van het vaste salaris en voldoet daarmee aan de geldende regelgeving. In de praktijk maken wij van deze mogelijkheid geen gebruik: in 2023, 2024 en 2025 is binnen onze organisatie geen variabele beloning uitgekeerd. Ook voor 2026 is geen variabele beloning toegekend. Besluit de directie in de toekomst wel variabel te belonen, dan wordt vooraf schriftelijk vastgelegd op welke criteria wordt beoordeeld, hoe de niet-financiële criteria van ten minste 50% worden gemeten en hoe de toets op passend advies plaatsvindt.

Beloning van de directie

De directie ontvangt dezelfde beloningscomponenten als medewerkers. Daarnaast kan, conform de statuten van de BV, in bepaalde gevallen aanspraak worden gemaakt op een dividenduitkering.

Koppeling aan compliance vereisten

Ons beloningsbeleid is niet alleen gericht op het aantrekken, behouden en motiveren van medewerkers, maar houdt ook nadrukkelijk rekening met wet- en regelgeving, waaronder de Wet op het financieel toezicht (Wft), de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) en de Sanctiewet. Dit zorgt ervoor dat beloningen geen prikkels vormen voor onzorgvuldig of risicovol handelen en dat integriteit en klantbelang centraal blijven staan in onze dienstverlening.

Leidraad Hypotheekadvisering

De AFM beschrijft in de Leidraad Hypotheekadvisering (april 2026) dat de adviseur een zelfstandige rol heeft: de adviseur laat zich niet leiden door de wensen van de klant of door de mogelijkheden van de aanbieder, maar adviseert wat past bij de situatie van de klant. Ons beloningsbeleid ondersteunt die rol. Doordat de beloning niet afhangt van het geadviseerde product, de gekozen geldverstrekker of het geleende bedrag, kan de adviseur zonder financieel belang adviseren om minder te lenen, af te zien van een product of het advies niet te volgen.

- Wwft en Sanctiewet
  In lijn met de Wwft en Sanctiewet mag ons beloningsbeleid op geen enkele wijze aanmoedigen dat klantonderzoek (CDD) onvolledig of onzorgvuldig wordt uitgevoerd. Medewerkers worden getraind in het signaleren van ongebruikelijke transacties en het herkennen van cliënten of structuren met een verhoogd risico. Eventuele sanctielijstcontroles of risico-indicatoren spelen een rol bij klantacceptatie, zonder dat beloningsprikkels hier invloed op kunnen hebben.

- Wft en AFM-richtlijnen
  Ons beloningsbeleid voldoet aan de geldende richtlijnen van de Autoriteit Financiële Markten (AFM). Dit betekent dat financiële prikkels nooit mogen leiden tot het aanbieden van producten of diensten die niet passend zijn voor de klant. De variabele beloning wordt dan ook grotendeels gebaseerd op niet-financiële criteria, waaronder klanttevredenheid, kwaliteit van advies en naleving van wet- en regelgeving.
- Risicobeheersing en clawback-regeling
  Om te waarborgen dat ons beloningsbeleid bijdraagt aan een beheerste en integere bedrijfsvoering, kan de directie besluiten tot terugvordering (clawback) van een variabele beloning indien blijkt dat een medewerker onzorgvuldig heeft gehandeld of wet- en regelgeving heeft overtreden. Dit voorkomt dat medewerkers worden gestimuleerd om risico's te nemen die niet in lijn zijn met onze integriteitsnormen.

Conclusie

Ons beloningsbeleid draagt bij aan een gezonde en integere bedrijfsvoering. We zorgen voor een eerlijke klantbehandeling en vermijden prikkels die kunnen leiden tot onzorgvuldig handelen. Periodieke evaluatie en naleving van de AFM-richtlijnen blijven een integraal onderdeel van ons beleid.

Vaststelling en evaluatie

Dit beleid is vastgesteld door de directie en wordt jaarlijks geëvalueerd, en tussentijds bij wijziging van wet- en regelgeving of van onze dienstverlening. De evaluatie wordt vastgelegd in het directieoverleg. Versie 2026.4 vervangt de eerdere versies van 2026 en versie 2025.1. In versie 2026.2 is de sectie Vergoedingen van samenwerkingspartners toegevoegd; in versie 2026.3 is de dienstverlening op het gebied van vermogensopbouw en oudedagsvoorziening opgenomen; in versie 2026.4 is het aanvragen van toeslagen binnen het abonnement opgenomen.