

Meest gestelde vragen:

Wat is er gewijzigd?

Service wordt nu tastbaar! Voorheen was het wellicht niet geheel duidelijk wat wij voor u deden. Ook was het in het verleden zo dat u ons benaderde en wij handelden op afroep. Dat wordt helemaal anders, voortaan benaderen wij u actief. Door het abonnement heeft u zwart op wit wat u van ons kan verwachten, wanneer en hoe. Feitelijk geeft u ons opdracht om namens u uw belangen zo goed mogelijk te behartigen.

Waarom de invoering van een abonnement?

Om de service te kunnen blijven verlenen die u wilt. Vanwege onder andere internet en wijziging in de regelgeving met betrekking tot de beloning van het assurantie intermediair is de verhouding van de beloning ten opzichte van de werkzaamheden niet meer in balans.

Ben ik verplicht om een abonnement af te sluiten?

Wij staan voor goede service die wij graag aan u willen blijven geven. Wilt u in de toekomst nog optimale service ontvangen verlenen bent u inderdaad verplicht een abonnement te sluiten, maar wel met uitrui van provisie. De hoeveelheid service bepaalt u zelf door de keuze van het abonnement.

Mijn partner en ik hebben beiden verzekeringen op naam, moeten wij nu allebei een abonnement sluiten?

Nee, dat is niet nodig. Het gekozen abonnement geldt voor het hele huishouden, ook voor eventueel inwonende en studerende kinderen.

Wat gebeurt er met de provisie die in mijn premie is verwerkt?

CenterAdvies ontvangt alleen inkomsten uit abonnementen, de verzekering worden vrij van provisie. De bijdrage van het abonnement is voldoende om de noodzakelijke kosten te dekken.

Ben ik verplicht een minimaal aantal verzekeringen te sluiten?

Nee, het abonnement is ongeacht het aantal verzekeringen dat u bij ons heeft.

TIP!; hoe meer 'provisievrije' verzekeringen u bij ons heeft lopen, hoe lager uw totale premie. Dit omdat de abonnementscontributie niet afhankelijk is van het aantal verzekeringen. Echter van het pakket diensten behorend bij uw gekozen abonnement.

Ik betaal mijn abonnementskosten niet, wat gebeurt er dan?

Indien u na meerdere verzoeken niet betaalt, wordt uw serviceabonnement automatisch een internetabonnement en wordt er weer provisie in rekening gebracht. Daarnaast dient u al uw vragen, wijzigingen, schademeldingen en aanvragen via het extranet van CenterAdvies door te geven. U kunt dan geen gebruik meer maken van persoonlijke hulp en aanvullende service.

Is dit serviceabonnement een onderdeel van de verzekeringsovereenkomst?

Nee, het serviceabonnement sluit u met CenterAdvies en staat los van welke verzekeraar dan ook.

De verzekeraar verzekert onvoorziene gebeurtenissen en CenterAdvies levert alle service die daarbij past.

Ik begrijp dat dit nodig is, maar mag dit zomaar?

Het is tussenpersonen sinds april 2002 bij Wet toegestaan om, naast eventueel ontvangen provisies, diensten in rekening te brengen. Maar per 1 januari 2013 mag er voor complexe financiële producten geen provisie in rekening worden gebracht. En zal de klant de tussenpersoon rechtstreeks moeten gaan betalen voor zijn geleverde diensten. Feitelijk loopt CenterAdvies met invoering van dit abonnementensysteem met provisie-vrije verzekeringen op de komende Wetgeving vooruit.

Staat uw vraag er niet bij?

Dan kunt u natuurlijk altijd contact met ons opnemen, wij zijn en blijven u graag van dienst!

Hoe verdien ik mijn 'goud' abonnement weer terug?

Jaarlijkse bespaarscan op uw autoverzekering

Klant, Riet de Vries, rijdt in een Volkswagen Polo, waar ze helemaal gelukkig mee is. Omdat zij gekozen heeft voor een 'goud' abonnement, voeren wij jaarlijks een bespaarscan uit voor haar autoverzekering. In het 1^e jaar hebben wij een besparing in haar premie ontdekt van € 249 per jaar, waarvan € 118 besparing op provisie en € 131 op de bruto premie.

Drie jaarlijkse bespaarscan op al uw schadeverzekeringen

Verder heeft ze nog een inboedelverzekering via CenterAdvies ondergebracht en een opstal- en aansprakelijkheidsverzekering bij een andere tussenpersoon lopen. In de driejaarlijkse bespaarscan hebben wij deze ook meegenomen en een besparing geregeld van jaarlijks € 186,00, waarvan € 90 besparing op provisie en € 96 op de premie.

Drie jaarlijkse hypotheek update- en onderhoudsgesprek

Dorien en Ralph zijn gaan samenwonen en hebben 3 jaar geleden een huis gekocht. In het drie jaarlijkse hypotheekupdate gesprek hebben we de overlijdensrisicoverzekering opnieuw bij een andere verzekeraar afgesloten wat een maandelijkse besparing van € 12,00 oplevert.

**Totale besparing € 435,00 per jaar, kosten voor 'goud' abonnement € 300,00
netto voordeel voor Riet € 135,00 per jaar.**

Overstapservice:

U heeft elders nog verzekeringen ondergebracht

Wellicht heeft u bij andere partijen zoals een bank, een andere tussenpersoon of internet verzekeringen

ondergebracht die u graag door ons wilt laten beoordelen in het kader van uw service abonnement.

De gratis overstapservice maakt de verhuizing van al uw verzekeringen heel eenvoudig. CenterAdvies regelt het

voor u. mail naar info@centeradvies.nl of bel 072-5346289