**Beloningsbeleid**

**Adviesgroep Financiële Dienstverlening AFD**



**2022**

**Het doel**
Voor het behalen van de doelstellingen heeft een onderneming behoefte aan voldoende gekwalificeerd en gemotiveerd personeel. Sinds 1 januari 2011 is het verplicht om een als financiële onderneming een beloningsbeleid vast te stellen en deze openbaar te maken. Het beloningsbeleid geldt voor alle werknemers. Hierbij is het van belang dat er zorgvuldig word omgegaan met de klachtenbehandeling en dat er kwalitatief en passend werk word afgeleverd. Elke beloning zal worden vastgesteld op de persooneigenschappen tijdens het werk.

Het belang van onze relaties stellen wij voorop en wij passen onze dienstverlening daarbij aan. Wij streven naar een lange termijn relatie met onze klanten, waarbij wij hen in alle

facetten van hun persoonlijke en/of zakelijke leven financieel adviseren. Wij willen onze relaties helpen hun financiële doelstellingen te behalen, waarbij wij financiële risico’s zoveel mogelijk willen beperken en voorkomen.

Voor onze medewerkers willen wij een integere, solide en klantgerichte werkgever zijn. Ook in onze bedrijfsstrategie willen wij voor ons eigen bedrijf, financiële risico’s zoveel mogelijk beperken en voorkomen. Onze medewerkers willen wij een transparant personeelsbeleid bieden, dat consequent wordt toegepast. Wij willen een werkgever zijn, waar onze medewerkers trots op zijn. Van onze medewerkers eisen wij dat zij handelen in overeenstemming met ons bedrijfsbeleid.

*Ons doel van het beloningsbeleid is om ons personeel te behouden en deze met een stimulerende beloning te belonen.*

**Uitgangspunten**

De volgende uitgangspunten bij het opstellen van ons beloningsbeleid worden gehanteerd.

* Klantbelang centraal
* Lange termijn doelstelling
* Transparant
* Eenvoudig
* Voldoen aan wet- en regelgeving (AFM en DNB)
* Adviseur geeft te allen tijde een passend advies

**De belangen van de klant**

Wat kunnen onze klanten verwachten van ons personeel als deze in contact komen met elkaar.

* Levert resultaten en producten op basis van vereisten van de klant.
* Werkt niet binnen de eigen functie, maar houdt oog voor de belangen en wensen van de klant.
* Reageert snel op vragen van de klant.
* Controleert - ook tijdens het proces - bij de klant of aan alle verwachtingen wordt voldaan.
* Reageert direct op klachten en stelt alles in het werk om -in tweede instantie- aan de verwachtingen van de klant te voldoen.

**De prestaties van alle werknemers vaststellen**
Onze werknemers hebben een fulltime of parttime baan. In een volledige werkweek draait ons personeel geen overuren. Een normale werkdag binnen ons bedrijf is van 09:00 uur tot 17:00 uur. In ons bedrijf werken wij niet met functioneringsgesprekken, de prestaties van de werknemers worden vastgesteld aan de beoordeling van goed afgeleverd werk. Hierbij wordt geen gebruikt gemaakt van bijv. de 13e maand of iets dergelijks.

**De beloning**
Binnen ons bedrijf is het eigenlijk heel simpel wat belonen betreft. Onze werknemers krijgen naast hun gewone vaste salaris ook 8% vakantiegeld. Verder zijn er geen bonussen etc. voor geleverde prestaties. Het salaris word vastgesteld op basis van wat redelijk en gangbaar is in deze branche.

**De risico's**
Voor ons staat de klant op nummer één, door een eventuele beloningsregeling kan er een risico op misbruik ontstaan. Voorbeelden hiervan zijn:

* Het nemen van ongewenste of onverantwoorde risico's om op korte termijn een bonus vast te stellen.
* Het teveel richten op wat telt voor de bonus en niet of minder richten op wat niet telt.
* Het toespelen van verkeerde informatie naar de klant om zo het totaalplaatje beter en mooier te laten lijken.

Om deze risico's uit te sluiten zijn alle werknemers op de hoogte van de manier van belonen.