

## Het doel

Ons doel van het beloningsbeleid is om ons personeel te behouden en deze met een stimulerende beloning te belonen. 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 wordt omgegaan met de klachtenbehandeling en dat er kwalitatief en passend werk wordt afgeleverd. Elke beloning zal worden vastgesteld op de persoonsgegevens tijdens het werk.

## Klantbehandeling

Zoals uit onze dienstenwijzer blijkt gaan wij zorgvuldig om met de advisering van zowel schade- als levensverzekeringen en hypotheek en consumptief kredieten. Uitgangspunt van Asya Finance naar onze relaties is altijd: Er dient duidelijkheid te zijn omtrent de inhoud en doel van het product bij onze relatie, duidelijkheid omtrent de beloning bij het product en duidelijkheid over het vervolgtraject qua begeleiding. Wij gaan voor onze relaties, niet voor de verzekeraars en banken.

Op deze manier weten wij dat U, onze relatie, op de juiste manier behandeld wordt.

## 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.

## Maatregelen om risico's te vermijden en te beheersen

Wij vinden het vanzelfsprekend dat we risico's vermijden en eventuele risico's beheren door het kennisniveau van alle medewerkers met klantcontacten op niveau te houden en zo nodig te verbeteren door een passende opleiding te laten doen. Strategisch gezien houden wij ons hier aan van uit het verleden en naar de toekomst toe. Zo kunnen wij bij onze relaties het vertrouwen behouden en laten groeien.

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. Allen zijn zij hiermee akkoord gegaan, dit staat in de arbeidsovereenkomst. Een zorgvuldige klantenbehandeling is bij ons van groot belang, hierdoor creëren wij een positief imago in onze regio.

## **De prestaties van alle werknemers vaststellen**

Onze werknemers werken van maandag t/m vrijdag. In deze volledige werkweek draait ons personeel geen overuren. Een normale werkdag binnen ons bedrijf is van 09:00 uur tot 17:30 uur. In ons bedrijf werken wij niet met functioneringsgesprekken, de prestaties van de werknemers worden meer vastgesteld aan de goed afgeleverd werk. Hierbij wordt geen gebruik gemaakt van bijv. de 13e maand of iets dergelijks.

## **Beleid voor Beheerst Beloningsbeleid**

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

Directie ontvangt het salaris wat minimaal aan een DGA uitbetaald dient te worden. Er worden geen dividenden uitgekeerd. Er worden gestreefd naar de winst herinvesteren in het bedrijf.

## **Verdienmodel van onze onderneming**

Onze onderneming handelt altijd in het belang van onze klant en zal passende adviezen verstrekken en bemiddelt volledig onafhankelijk en objectief.

Onze beloning bestaat uit de volgende mogelijkheden:

- Beloning o.b.v. provisie (door aanbieder)
- Beloning o.b.v. vaste fee (door klant)
- Beloning o.b.v. urendeclaratie (door klant)
- Combinatie van bovenstaande beloningswijzen

Deze beloningsvormen worden kenbaar en transparant gemaakt aan de klant in ons dienstverleningsdocument. In geval van beloning door aanbieder (provisie) wordt de passendheid beoordeeld o.b.v. het vastgelegde inducementbeleid (minimum en maximum beloning) en/of dienstverleningsdocument. Het beloningsbeleid ligt in het verlengde van het verdienmodel van de onderneming.