

# Wat is er mooier dan een tevreden klant?



# Wat is er mooier dan een tevreden klant?

**Altijd de beste dienstverlening bieden, dat wil je als adviseur. Ondanks professionaliteit en de beste intenties kunnen er fouten worden gemaakt die vervolgens schade opleveren waarvoor je als adviseur aansprakelijk wordt gesteld.**

Zo'n aanspraak raakt je niet alleen in jouw professionaliteit, maar kan ook op het persoonlijk vlak zeer impactvol zijn. Voorkomen of beperken is dan ook altijd beter dan genezen!

In deze whitepaper brengen wij de beroepsaansprakelijkheid van de assurantieadviseur onder de aandacht en geven wij aan wat een beroepsaansprakelijkheidsverzekering kan betekenen als je aansprakelijk wordt gesteld.

Verder geven wij handvatten om beroepsaansprakelijkheid te voorkomen óf schade te beperken.



# Zorgplicht

Zorgplicht is waar het om draait bij goede advisering en bemiddeling. We benoemen drie varianten van de zorgplicht.

- / Contractuele zorgplicht
- / Civiele zorgplicht
- / WFT zorgplicht

## Contractuele zorgplicht

Een goed advies begint met het in kaart brengen van de specifieke behoefte, de persoonlijke situatie en het doelstelling(en) van de klant. Hierbij staat het klantbelang centraal. Er worden afspraken gemaakt wat partijen van elkaar kunnen verwachten en wat de dienstverlening inhoudt. Ook afspraken over eventuele nazorg, bijvoorbeeld in de vorm een service-abonnement, spelen daarbij een rol. Het is belangrijk dat je duidelijke afspraken maakt, dit goed schriftelijk vastlegt en bevestigt aan de klant.

Dit leidt tot de contractuele zorgplicht; het nakomen van afspraken door de adviseur. Komt de adviseur de gemaakte afspraken niet na, dan kan dit een tekortkoming in de nakoming van de overeenkomst betekenen en dus een schending van de civiele zorgplicht.



# Civiele zorgplicht

Op grond van artikel 7:401 BW (Burgerlijk Wetboek) geldt bij een uitvoering van een opdracht de zorg van een goed opdrachtnemer.

In de rechtspraak is bepaald wat deze 'zorg van een goed opdrachtnemer' inhoudt. Dit is via het zogenoemde 'maatmancriterium' ingevuld. Het gaat om 'de zorgvuldigheid die van een redelijk bekwaam en redelijk handelend vakgenoot in vergelijkbare omstandigheden verwacht mag worden'. Dit wordt ook wel de 'civiele zorgplicht' genoemd.

De inhoud en de reikwijdte van deze zorgplicht wordt daarbij bepaald aan de hand van de specifieke omstandigheden van het concrete geval, waaronder:

- / de inhoud en de aard van de opdracht;
- / de aard van het product waarop het advies betrekking heeft;
- / de kenbaarheid van het risico voor de adviseur;
- / de kenbaarheid van het risico bij de klant;
- / de grootte van de kans op schade;
- / de hoedanigheid van de klant (deskundigheid en ervaring).

## Controle van documenten

Zowel na het afsluiten van een product als na het verwerken van wijzigingen is het van groot belang dat de klant beseft dat deze zelf ook een plicht heeft om de ontvangen documentatie te controleren. Denk aan controle van het polis blad en de polisvoorwaarden.

Wijs jouw klant hierop, leg dit schriftelijk vast en voorkom vervelende verrassingen wanneer op een later tijdstip toch blijkt dat het product niet overeenkomt met de wensen van de klant.



## WFT zorgplicht

De plicht tot zorgvuldige dienstverlening vloeit ook voort uit de Wft ('Wft-zorgplicht') en de eisen die daarin aan zorgvuldige dienstverlening worden gesteld. Deze plicht vloeit voort uit artikel 4:20 lid 3 en 4:24a van de Wft. Het gaat daarbij om feiten en omstandigheden die een concrete aanleiding geven voor de adviseur om actie te ondernemen. Uiteraard is de adviseur daarbij ook afhankelijk van de informatie die de klant verschaft. De klant heeft dus ook een eigen verantwoordelijkheid om de adviseur te informeren over wijzigingen in zijn situatie.

**Op de volgende pagina een voorbeeld van een zaak waarbij de adviseur werd verweten tijdens de looptijd van het product bepaalde wijzigingen niet te hebben doorgegeven aan de verzekeraar.**

# Prijswinnende duiven

*Rb. Zeeland-West-Brabant 23 augustus 2023 (Zie: ECLI:NL:RBZWB:2023:6006)*

Eiser is restaurant- en tevens duivenhouder. Zijn adviseur heeft bemiddeld in een aantal zakelijke en privé verzekeringen. Tijdens de looptijd van de verzekering heeft eiser diverse successen in de duivensport behaald waardoor de waarde van de duiven verveelvoudigd is. Wanneer de duiven worden gestolen blijkt de verzekeraar geen rekening te houden met deze hoge waarde van de duiven en vindt er slechts coulance halve vergoeding plaats.

Eiser stelt daarop dat de adviseur tijdens de looptijd van de verzekering zijn zorgplicht heeft geschonden door de waardestijging niet aan de verzekeraar door te geven.

Tijdens de zitting bij de rechtbank blijkt dat de adviseur jaarlijks eiser bezocht en dan de nieuwe polis bladen aan eiser overhandigde. De adviseur vroeg dan telkens of eiser nog vragen had, maar daarop antwoordde eiser doorgaans ontkennend.

Eiser geeft tijdens de zitting aan dat hij aan de adviseur wel heeft doorgegeven dat hij een boot en een scooter had gekocht die verzekerd moesten worden. Dit betekent volgens de rechtbank dat eiser ervan op de hoogte was dat wijzigingen in vermogensbestanddelen door moesten worden gegeven aan de adviseur.

Vaststaat dat de waarde van de duiven tijdens de looptijd van de verzekering is gestegen. Eiser heeft dit niet aan zijn adviseur doorgegeven. De rechtbank overweegt dat niet valt in te zien hoe de adviseur in dit geval op de hoogte had moeten zijn van de waarde(stijging) van de duiven.

De stelling van eiser dat zijn successen binnen de gemeenschap bekend waren, leidt niet tot een ander oordeel omdat eiser heeft erkend dat hij zijn adviseur in elk geval niet heeft geïnformeerd over de waarde(stijging) van de duiven.

**De rechtbank oordeelt dan ook dat niet geconcludeerd kan worden dat de adviseur zijn zorgplicht tijdens de looptijd van de verzekering heeft geschonden.**



# Passend Advies

**Van een adviseur die in een financieel product adviseert, mag worden verwacht dat het advies passend is.**

Geeft een adviseur wel een passend, maar niet het allerbeste of de allergeedkoopste advies dan hoeft er niet altijd sprake te zijn van niet nakoming van de zorgplicht, tenzij uitdrukkelijk is afgesproken dat het allerbeste of allergeedkoopste advies gegeven zou worden.

**Of er sprake is van een passend product is afhankelijk van de omstandigheden van het geval, zoals- de wensen en behoeften van de klant;**

- / het doel van het advies en/of product;
- / de risicobereidheid van de klant;

- / de premie en het eigen risico;
- / eventuele alternatieven.

*Een voorbeeld van een zaak waarbij de adviseur werd verweten geen passend advies te hebben gegeven.*

## Passende ongevallendekking

Eiser heeft via zijn adviseur een scooterverzekering voor zijn dochter afgesloten met een WA/Cascodekking en een Ongevallenverzekering opzittenden (Oo).

De bestuurster van de scooter krijgt een ongeluk waarbij zij ernstig en langdurig letsel oploopt. Er is geen verzekeringsdekking voor deze schade omdat bestuurders zijn uitgesloten van dekking op de Oo.

Eiser stelt dat adviseur een Schadeverzekering voor opzittenden (Svo) had moeten adviseren, zodat de volledige letselschade van de dochter verzekerd zou zijn.

De adviseur stelt dat er geen aanleiding was om een Svo te adviseren, omdat de eiser de goedkoopste verzekering wilde hebben.

De Geschillencommissie Financiële Dienstverlening van het Kifid oordeelt (zie: nr. 2021-1101) dat de zorgplicht niet zo ver strekt dat een adviseur alle verzekeringsmogelijkheden met een klant moet bespreken, als het verzoek van de klant daartoe geen aanleiding geeft.

Als de klant een (niet-gangbare) aanvullende dekking wil, ligt het ook op de weg van de klant om dit voldoende kenbaar te maken aan de adviseur, zodat deze passend kan adviseren. Omdat de klant dat niet heeft gedaan is de zorgplicht niet geschonden en wordt de vordering afgewezen.

# Kennis van feiten

Als adviseur hou je bij het geven van een passend advies uiteraard rekening met feiten waarvan u op de hoogte bent. Ben je ook aansprakelijk als je verzuimt feiten mee te nemen die je had kunnen weten? En wat als je van bepaalde specifieke bedrijfsactiviteiten of producten geen weet hebt?

Hierbij, ter illustratie, een aantal gevallen waaruit blijkt dat de uitspraak hierover niet altijd zwart-wit hoeft te zijn. De omstandigheden van het geval en de onderlinge band tussen de klant en adviseur spelen een belangrijke rol bij de vraag of de adviseur iets verweten kan worden.



## Zaaigoed verzekerd

*HR 8 juni 2012( zie: ECLI:NL:HR:2012:BW1720)*

Een boomkweker heeft schade aan zijn zaaigoed. Deze schade blijkt niet (volledig) verzekerd te zijn. De kweker stelt niet goed te zijn geadviseerd over de mogelijkheid om zijn zaaigoed mee te verzekeren en stelt de adviseur aansprakelijk. De adviseur verweert zich door te stellen niet op de hoogte te zijn van de aanwezigheid van zaaigoed, omdat dit niet was verteld door de boomkweker.

Het hof oordeelde dat mede gezien de langdurige relatie tussen de twee en het feit dat de adviseur ook huisbankier was en in die rol over aanvullende stukken beschikte, de boomkweker er op mocht vertrouwen dat de adviseur wel van het zaaigoed afwist.

**De Hoge Raad was het eens met het Hof en liet dit oordeel in stand.**

# Chinese waterlelies

*Rb. Oost-Brabant 14 september 2016 (zie: ECLI:NL:RBOBR:2016:5042)*

In 2016 verwees een groothandel in bloemen en planten naar de bovenstaande uitspraak nadat er geen verzekeringsdekking bleek te zijn voor schade aan waterlelies afkomstig uit China. De schade aan de lelies was veroorzaakt tijdens het transport. Er was geen transportverzekering afgesloten.

De eigenaar van de groothandel stelde dat de adviseur, waar hij al lang zaken mee deed had moeten weten dat de groothandel ook zaken deed met China.

De adviseur had de klant periodiek bezocht en daarbij steeds gevraagd naar wijzigingen in de onderneming die relevant konden zijn voor het verzekeringspakket. Daarop had de klant niets gezegd over het doen van zaken met China. Hij had de adviseur ook niet gemeld dat zijn omzet fors was gestegen.

**De rechtbank oordeelde dat het in dit geval aan de groothandel zelf was om haar adviseur te vertellen dat er ook waterlelies uit China werden geïmporteerd. Nu de klant de zelfstandige mededelingsplicht heeft geschonden, is er geen sprake van schending van de zorgplicht van de adviseur, aldus de rechtbank.**



# Leaseauto is geen vanzelfsprekendheid

*Hof Amsterdam (zie: ECLI:NL:GHAMS:2021:4047)*

Een medewerkster van een marketingbureau heeft met een leaseauto een ongeval gehad waarbij zij letsel heeft opgelopen. Het marketingbureau is aansprakelijk gesteld omdat zij als werkgever in beginsel verplicht is een Schadeverzekering inzittenden (of soortgelijke verzekering) voor haar werknemers af te sluiten. Door dit na te laten leverde dat een schending op van artikel 7:611 BW ('goed werkgeverschap').

Het marketingbureau (eiser) stelt de adviseur aansprakelijk wegens schending van de zorgplicht omdat er geen juiste verzekering was afgesloten. Deze zaak komt uiteindelijk terecht bij het Hof Amsterdam.

Er wordt vastgesteld dat eiser niet aan haar adviseur heeft gemeld dat zij een leaseauto ter beschikking heeft gesteld aan de medewerkster. Eiser betoogt dat het een feit van algemene bekendheid is dat medewerkers van een marketingbureau zich voor hun werkzaamheden regelmatig in het verkeer begeven. De aard van het (marketing)bedrijf zou volgens de eiser ook aanleiding moeten zijn dat een adviseur daarop doorvraagt.

Daarnaast had de adviseur volgens de eiser ook kennis van het dienstverband en salaris van de medewerkster, omdat er ook was bemiddeld bij de ziekteverzuimverzekering en er had een pensioengesprek plaatsgevonden. Maar dat alles was volgens het Hof onvoldoende om de conclusie te rechtvaardigen dat de adviseur wist of had moeten weten dat de medewerkster zich bij de uitoefening van haar werkzaamheden in het verkeer begaf en de beschikking had over een leaseauto.

**Het Hof oordeelde dan ook dat de assurantieadviseur zijn zorgplicht niet had geschonden en wees de vordering van de eiser af.**



# Advies wordt niet opgevolgd

Als adviseur kun je in jouw ogen een passende advies hebben gegeven. Toch kan het natuurlijk voorkomen dat de klant dat advies uiteindelijk niet opvolgt. Het is dan goed om te achterhalen wat de reden is.

- / Is het advies niet duidelijk?
- / Zijn de omstandigheden toch iets anders?
- / Heeft de klant het niet goed of verkeerd begrepen?

Waarschuw de klant altijd voor de negatieve gevolgen van het niet opvolgen van het advies en leg dit schriftelijk vast.

Kiest de klant uiteindelijk voor een ander of afwijkend product dan u heeft geadviseerd? Dan is ook vastlegging hiervan en schriftelijke bevestiging van groot belang om discussies achteraf te voorkomen.

## Nazorg

Wanneer er in een product is bemiddeld en geadviseerd, kan er vervolgens sprake zijn een doorlopende zorgplicht gedurende de looptijd van het product.

Er is echter geen algemene rechtsregel voor de frequentie van controle van het product.

‘De omvang van de verplichting om periodiek aandacht te besteden is afhankelijk van hetgeen partijen daarover zijn overeengekomen en van de omstandigheden van het geval, zoals de aard van de verzekeringen en de omvang van de provisie die voor het beheer van de verzekeringen wordt ontvangen’ (Kifid 2015-248).

Bij eenvoudige producten is hier vaak geen sprake van. Al kan bij woonhuisverzekeringen, waarbij de mogelijkheid op onderverzekering bestaat, dit wel van de adviseur vereist worden. Zo bepaalt ook Hof 's-Hertogenbosch op 10 april 2018 (zie: ECLI:NL:GHSHE:2018:1512). In dit arrest gaat het hof uit van een jaarlijkse controle van de woonhuisverzekering, maar niet van de inboedelverzekering. Het is daar aan verzekerde zelf om belangrijke wijzigingen door te geven bijvoorbeeld naar aanleiding van nieuw aangeschafte inboedel.

# Beroepsaansprakelijkheidsverzekering

Financiële adviseurs hebben op grond van de Wft de wettelijke verplichting een beroepsaansprakelijkheidsverzekering af te sluiten. Voor het verrichten van financiële diensten is een vergunning van de AFM nodig. Eén van de vereisten voor deze vergunning is een beroepsaansprakelijkheidsverzekering.

De beroepsaansprakelijkheidsverzekering biedt uitkomst wanneer je door een derde aansprakelijk wordt gesteld voor zuivere vermogensschade vanwege het maken van een beroepsfout. Die fout moet wel zijn gemaakt tijdens de verzekeringsperiode en/of een eventueel geldende inlooperperiode.

Het is een geruststelling om te weten dat je dan door deskundigen van jouw beroepsaansprakelijkheidsverzekering wordt bijgestaan in alle fases van het traject.

U moet er immers niet aan denken dat het voortbestaan van uw bedrijf onder druk komt te staan door een hoge claim.

Wat wordt gezien als een beroepsfout? Bij een beroepsfout moet je denken aan: nalatigheid, vergissingen, verzuim, maar ook onachtzaamheid. Het gaat om fouten die je hebt gemaakt bij werkzaamheden in de 'verzekerde hoedanigheid'. Het is daarom belangrijk veranderingen in de hoedanigheid of werkzaamheden altijd direct door te geven om goed verzekerd te blijven.



## Schade aan personen en/of zaken

Met een beroepsaansprakelijkheidsverzekering is er dus alleen dekking voor zuivere vermogensschade. Eventuele schade aan personen en/of zaken valt hier dus niet onder.

Heeft u een BAVAM-polis? Dan is het 'kantoorrisico' voor schade aan personen en/of zaken (aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijven (AVB) wel standaard meeverzekerd.

# Niet altijd recht op schadevergoeding

**Als blijkt dat er sprake is van een beroepsfout wil dat nog niet betekenen dat er altijd recht op schadevergoeding is. Hieronder volgen enkele voorbeelden ter illustratie.**

## Causaal verband ontbreekt tussen zorgplichtschending en schade

Een klant sluit een levensverzekering af waarbij in geval van overlijden vóór de einddatum een bedrag van € 29.041,93 wordt uitgekeerd.

Als de klant tijdens de looptijd overweegt de verzekering af te kopen, adviseert de adviseur om de verzekering te behouden. De adviseur vermeldt echter ten onrechte dat op de einddatum sprake is van een gegarandeerde uitkering.

Op de einddatum wordt uiteindelijk slechts de beleggingswaarde van € 15.362,80 uitgekeerd,

De klant wendt zich met een klacht tot het Kifid. Het Kifid oordeelt (zie: nr. 2024-0181) dat de adviseur zijn zorgplicht tegenover heeft geschonden door onjuiste informatie te verstrekken aan de klant. Hoewel de klant uit het polisblad had

kunnen afleiden dat er geen sprake was van een gegarandeerde uitkering, verandert dit niets aan de schending van de zorgplicht.

De commissie oordeelt wel dat de zorgplichtschending niet met zich meebrengt dat de adviseur een schadevergoeding aan de klant moet betalen. Het is namelijk niet vast komen te staan dat de door de klant gestelde schade is veroorzaakt door een zorgplichtschending van de adviseur. Zelfs als de adviseur correct had gehandeld, zou dit niet hebben geleid tot een uitkering van € 29.041,93 op de einddatum van de verzekering.

**De klacht van de klant is dus (gedeeltelijk) gegrond, maar de adviseur is niet verplicht om de geëiste schadevergoeding aan de klant te betalen.**



## Melden opzegging wegens wanbetaling

Een klant heeft via een adviseur een inboedelverzekering afgesloten.

Na een inbraak weigert de verzekeraar vergoeding met een beroep op het niet nakomen van de precontractuele mededelingsplicht. Bij het aangaan van de verzekering is namelijk geen melding gedaan van een eerdere opzegging van een inboedelverzekering wegens wanbetaling.

De klant geeft aan dat hij dit bij het afsluiten van de verzekering wel heeft gemeld en verwijt de adviseur dit niet te hebben doorgegeven aan de verzekeraar.

De zaak komt terecht bij het Kifid (zie nr. 2023-0507). Het lukt de adviseur daarbij niet om de stukken van het afsluiten van de verzekeringen terug te halen. Hij kan ook geen gespreksnotities laten zien.

De medewerker die bij de aanvraag was betrokken kan zich ook niet meer herinneren hoe het daadwerkelijk is gegaan.

De geschillencommissie oordeelt dat de adviseur niet heeft voldaan aan zijn verzwaarde motiveringsplicht ter weerlegging van de stelling van de klant.

Wél is naar voren gekomen dat de verzekering bij kennis van de ware stand van zaken niet tot stand zou zijn gekomen en dat het onwaarschijnlijk is dat de klant zijn inboedel en kostbaarheden ergens anders tegen een acceptabele premie had kunnen verzekeren.

**De schade van de klant als gevolg van de fout van de adviseur omvat daarom niet de inbraakschade, maar wel de voor de inboedelverzekering betaalde premie.**

**De commissie beslist dat de adviseur deze premie aan de klant moet vergoeden.**

# Klachten en tuchtrecht (Kifid)

**Wanneer klanten een klacht hebben over hun financieel adviseur kunnen zij terecht bij het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid).**

Dit is een toegankelijk klachtenloket voor klachten over financiële producten of diensten van aangesloten banken, verzekeraars of financiële dienstverleners.

Hiermee biedt het Kifid een laagdrempelige en deskundige geschillenbeslechting als alternatief voor een gang naar de rechter.

## *Procedure*

Iedere adviseur heeft een eigen interne klachtenprocedure (IKP). Via deze IKP kan een klacht van een klant in vele gevallen worden opgelost. Mocht dit niet lukken, dan kan de klant een klacht tegen de financiële dienstverlener bij het Kifid indienen.

Het Kifid kan een klacht pas in behandeling nemen als de interne klachtenprocedure helemaal is doorlopen en de klacht schriftelijk is afgewezen of als de financiële dienstverlener in de IKP na 8 weken nog geen definitief standpunt heeft ingenomen over de klacht.

## *Bindend of niet bindend?*

Bij het indienen van de klacht kan de klant aangeven of deze voor een bindende of een niet bindende uitspraak kiest. Het Kifid kan alleen een bindend advies geven als beide partijen dat aanvaarden. In het dienstverlenersregister van het Kifid staat welke financiële dienstverleners de uitspraken van Kifid als bindend aanvaarden. Aan een bindende uitspraak moet zowel de klant als de financieel adviseur zich houden. Wordt het niet door beiden partijen aanvaard dan zal de uitspraak niet bindend zijn. In sommige gevallen is een uitspraak toch niet-bindend. Dat is het geval als de Geschillencommissie in de uitspraak aan de consument een bedrag toewijst dat hoger is dan € 100.000,- of bij de meeste banken en verzekeraars € 250.000,-, zoals ook in het Reglement Geschillencommissie Kifid beschreven staat.

Is één van de partijen het niet eens met de bindende uitspraak van de Geschillencommissie? Dan kan deze bij klachten met een belang van € 25.000,- of meer vervolgens naar de Commissie van Beroep van het Kifid. De Commissie van Beroep beoordeelt de klacht opnieuw en geeft een bindende uitspraak. Beide partijen moeten zich houden aan het bindend advies van de Commissie van Beroep.

Is een klant het oneens met de bindende uitspraak dan kan deze alsnog naar de rechter, maar de rechter beoordeelt de klacht niet opnieuw. Er wordt alleen een marginale toetsing uitgevoerd. Dit betekent dat de rechter alleen toetst of het Kifid in redelijkheid tot de beslissing is gekomen.

Wanneer een klant het niet eens is met een niet-bindende uitspraak kan hij de klacht alsnog aan de rechter voorleggen. Die bekijkt de klacht opnieuw en doet daar een uitspraak over.



# Aansprakelijkheid; voorkom of beperk het!

**Je doet er natuurlijk alles aan om zo goed en zorgvuldig mogelijk te adviseren en aansprakelijkheid te voorkomen of te beperken.**

Hierbij volgen enkele aanwijzingen die je hierbij kunnen helpen. Misschien voor jou al bekend of een open deur, maar altijd goed om te herhalen.

- / Leg de afspraken altijd goed vast in de overeenkomst tot opdracht en gebruik een volledige vragenlijst. Vermeld niet alleen wat je wel gaat doen, maar ook zaken die expliciet buiten de opdracht vallen. Dan kunnen daar zo min mogelijk misverstanden over ontstaan.
- / Bekijk de mededelingen en antwoorden van de opdrachtgever kritisch en doe eventueel zelf onderzoek of vraag door.
- / Leg afspraken en gesprekken schriftelijk vast en verstrek belangrijke informatie altijd schriftelijk aan de klant. Dit levert een sterkere bewijspositie op mocht er betwist worden dat bepaalde afspraken zijn gemaakt of waarschuwingen zijn gegeven. Vaak gaan de geschillen namelijk over verwachtingen over en weer die niet worden nagekomen.
- / Zorg voor een zorgvuldige dossiervorming. Veel zaken stranden in het nadeel van de adviseur omdat het dossier niet op orde is. Ook hier loop je dan weer tegen bewijsproblemen op.
- / Controleer de documenten met betrekking tot afgesloten product op juistheid.

Gaat het onverhoopt mis en word je aansprakelijk gesteld of heb je het gevoel dat je aansprakelijk kan worden gesteld? Luister dan eerst goed naar de klacht en erken geen aansprakelijkheid. Zowel voor jou als voor ons is het van belang dat de mogelijke schadeclaim en de aansprakelijkheid zo vroeg mogelijk kunnen worden beoordeeld. En, waar mogelijk deze schadeclaim kan worden voorkomen of de hoogte van de schade kan worden verminderd. Wij vragen je dan ook om contact met ons op te nemen zodra je weet dat er wellicht een beroepsfout door jou is gemaakt en er een reële mogelijkheid is dat een schadeclaim kan volgen.

Onze dienstverlening gaat nog verder. Ook in het geval er nog geen sprake is van een aanspraak kunnen onze klanten contact met ons opnemen met betrekking tot de beroepsaansprakelijkheid (of zaken die daarmee te maken hebben). Hiermee kunnen mogelijke aanspraken in de toekomst zelf worden voorkomen.

#### **Meer informatie**

Wil je meer weten over een beroepsaansprakelijkheidsverzekering voor financieel adviseurs? Neem dan contact op met BAVAM acceptatie via +31 (0)70 - 319 53 10 of via [verzekeren.bavampolis@vereende.nl](mailto:verzekeren.bavampolis@vereende.nl).

Voor advies of bij schade kun je contact opnemen met BAVAM schade +31 (0)70 - 319 53 20.

