POLISHERSTEL
PARTNER NETWERK

Uw klant blijft uw klant.

Wij verzorgen het herstel.

Een gespecialiseerd partnerprogramma voor financieel adviseurs die hun klanten opnieuw van betekenis willen zijn.

ANALYSEREN	HERSTELLEN	VERSTERKEN
Polissen en portefeuilles	Contact en dossierbehandeling	Klantrelatie en advieskansen

Informatiebrochure voor financieel adviseurs

Versie augustus 2026

WELKOM

Samen meer waarde uit uw bestaande portefeuille

Veel advieskantoren beschikken over een waardevolle relatie met klanten die in het verleden een beleggingsverzekering hebben afgesloten. Juist voor deze klanten kan opnieuw contact van betekenis zijn.

Het PolisHerstel Partner Netwerk (PPN) brengt de vertrouwde klantrelatie van de adviseur samen met specialistische analyse, rekenkundige expertise en ondersteuning bij het verhalen van mogelijke schade.

De kern van PPN

U kent uw klant. Wij kennen het hersteltraject. Samen zorgen we voor een zorgvuldige beoordeling en een heldere route naar mogelijk financieel herstel.

Waarom dit relevant is

- Veel klanten weten niet of eerdere compensatie volledig en correct is berekend.
- Een individuele beoordeling kan duidelijkheid geven over mogelijke financiële benadeling.
- Het dossier vraagt specialistische kennis, capaciteit en langdurige opvolging.
- Een proactieve benadering laat zien dat u het klantbelang ook jaren later centraal stelt.

Ons uitgangspunt

PPN vervangt de adviseur niet. Het netwerk ondersteunt bij specialistische werkzaamheden. De bestaande adviesrelatie blijft centraal en vormt het vertrekpunt voor de samenwerking.

DE PPN-LIJN

Van klantrelatie naar zorgvuldig herstel

De samenwerking volgt een overzichtelijke lijn. Iedere stap heeft een eigen doel en duidelijke rolverdeling.

1	**Uw klant** U bent het vertrouwde aanspreekpunt en kent de historie, persoonlijke situatie en financiële context.
2	**Uw advieskantoor** U brengt geschikte dossiers onder de aandacht en begeleidt de introductie naar PolisHerstel.
3	**PolisHerstel** Wij analyseren de polis, verzamelen informatie en beoordelen of een vervolgtraject zinvol kan zijn.
4	**Hersteltraject** Wij verzorgen dossieropbouw, communicatie met de verzekeraar, onderhandeling en zo nodig procedurele ondersteuning.
5	**Resultaat en vervolg** De klant ontvangt duidelijkheid en mogelijk herstel. Voor u ontstaat een natuurlijk moment voor actualisatie en vervolgadvies.

DIENSTVERLENING

Wat PolisHerstel uit handen neemt

Wij ondersteunen het dossier van eerste inventarisatie tot en met de mogelijke afwikkeling richting verzekeraar.

- ✓ **Portefeuilleverkenning**
  Inventariseren welke klanten en producten mogelijk voor beoordeling in aanmerking komen.
- ✓ **Individuele polisanalyse**
  Onderzoeken van polisgegevens, kosten, productkenmerken, compensatie en relevante dossierinformatie.
- ✓ **Klantcommunicatie**
  Heldere uitleg over werkwijze, benodigde stukken, verwachtingen en vervolgstappen.
- ✓ **Dossieropbouw**
  Structureren van documenten, berekeningen, correspondentie en onderbouwing.
- ✓ **Contact met verzekeraars**
  Namens of in opdracht van de klant communiceren, vragen stellen en standpunten onderbouwen.
- ✓ **Onderhandeling en vervolg**
  Begeleiden van minnelijke afwikkeling en waar nodig beoordelen van verdere procedurele mogelijkheden.
- ✓ **Voortgang en terugkoppeling**
  De adviseur informeren op afgesproken momenten, met respect voor privacy en rolverdeling.

Maatwerk, geen automatische claim

Niet iedere polis leidt tot een claim, procedure of vergoeding. Iedere beoordeling is individueel en de uitkomst is afhankelijk van de feiten, bewijsstukken en juridische beoordeling.

KLANTRELATIE

Een positief en geloofwaardig contactmoment

Het gesprek begint niet bij aansprakelijkheid, maar bij aandacht: “Wij willen graag controleren of uw polis zorgvuldig en volledig is beoordeeld.”

Wat dit de klant biedt

- Een onafhankelijke en individuele beoordeling van de polis.
- Duidelijke uitleg in begrijpelijke taal.
- Eén begeleid proces in plaats van losse contacten en documenten.
- Realistische verwachtingen over kansen, duur en mogelijke uitkomsten.
- Ondersteuning bij communicatie met de verzekeraar.

Wat dit uw kantoor biedt

- Een inhoudelijk sterke reden om opnieuw contact op te nemen.
- Zichtbare invulling van langdurige betrokkenheid bij het klantbelang.
- Specialistische capaciteit zonder zelf een claimorganisatie op te bouwen.
- Een natuurlijk moment om de actuele financiële situatie opnieuw te bespreken.
- Mogelijkheden voor passend vervolgadvies, uitsluitend wanneer de klant daaraan behoefte heeft.

Belangrijk

PPN is niet bedoeld als agressieve verkooproute. De meerwaarde ontstaat juist door een zorgvuldige benadering, transparantie en respect voor de keuzevrijheid van de klant.

ROLVERDELING

Duidelijkheid voorkomt verwachtingen en risico’s

De samenwerking wordt vooraf praktisch ingericht. Zo weten klant, adviseur en PolisHerstel wie waarvoor verantwoordelijk is.

Onderdeel	Adviseur	PolisHerstel
Klantrelatie	Blijft de vaste adviseur en bewaakt de bredere financiële context.	Treedt op als specialist voor de afgesproken herstelwerkzaamheden.
Introductie	Benadert de klant zorgvuldig en vraagt toestemming voor overdracht van gegevens.	Levert communicatiemiddelen en neemt na introductie de dossierbegeleiding op zich.
Analyse	Levert beschikbare polis- en klantinformatie aan.	Voert de individuele inhoudelijke en rekenkundige beoordeling uit.
Verzekeraar	Wordt betrokken volgens de gemaakte afspraken.	Voert de inhoudelijke correspondentie en bewaakt het hersteltraject.
Vervolgadvies	Bespreekt actuele wensen en behoeften met de klant.	Geeft geen regulier financieel advies buiten het hersteltraject.
Privacy	Deelt alleen gegevens met geldige grondslag en toestemming.	Verwerkt gegevens volgens overeenkomst, instructies en privacyregels.

DEELNAME

Financiering via een obligatie

De uitvoering van analyses, technologie, dossieropbouw en hersteltrajecten vraagt voorfinanciering. Daarover kunnen we verschillende afspraken maken. Binnen het programma kan er een koppeling gemaakt worden aan een deelname in een obligatie, of een samenstel van obligaties, van PolisHerstel. Zie onderstaande voorbeelden.

Een obligatie is een lening aan PolisHerstel. De specifieke rente, looptijd, dossiercapaciteit en eventuele succesfee zijn afhankelijk van de gekozen obligatievariant en de geldende voorwaarden.

Inleg	Looptijd	Rente	Dossiers	Succesfee*
€ 1.500	2 jaar	6%	max. 50	5%
€ 2.000	3 jaar	6%	max. 100	7,5%
€ 2.500	4 jaar	6%	max. 150	10%

* Volgens de actuele website, berekend over een succesvolle uitkering aan de klant; definitieve documentatie is leidend.

Beleggen brengt risico's mee

Rente, aflossing, succesvolle claims en succesfees zijn niet gegarandeerd. Investeer alleen een bedrag dat u kunt missen en lees vóór deelname altijd het informatiedocument en de obligatievoorwaarden.

Actuele informatie en documentatie: obligaties-herberekening.nl

PRAKTIJK

Een voorbeeld van de klantreis

Onderstaand voorbeeld is illustratief. Het laat zien hoe een zorgvuldig traject kan verlopen, zonder een bepaalde uitkomst te voorspellen.

1. Selectie

Een advieskantoor signaleert een groep voormalige klanten met beleggingsverzekeringen.

2. Uitnodiging

De klanten ontvangen een persoonlijke uitnodiging voor een individuele beoordeling.

3. Toestemming

De klant kiest zelf of hij wil deelnemen en machtigt de noodzakelijke gegevensuitwisseling.

4. Analyse

PolisHerstel onderzoekt de beschikbare stukken en vraagt zo nodig aanvullende informatie op.

5. Besluitmoment

De klant ontvangt uitleg over de bevindingen en mogelijke vervolgstappen.

6. Hersteltraject

Wanneer daar voldoende aanleiding voor is, wordt contact opgenomen met de verzekeraar.

7. Afronding

De uitkomst wordt met de klant besproken. De adviseur kan daarna, los van het claimresultaat, bezien of actualisatie van financieel advies gewenst is.

> **De klant beslist**
>
> De klant houdt in iedere fase de regie. Een analyse verplicht niet tot een claim of procedure en een financieel resultaat kan nooit vooraf worden gegarandeerd.

VRAGEN

Veelgestelde vragen

Een eerste kennismaking is bedoeld om de werkwijze, geschiktheid en praktische inrichting voor uw kantoor te bespreken.

Blijft de klant bij ons kantoor?

Ja. Het uitgangspunt van PPN is dat de bestaande adviesrelatie intact blijft. Afspraken hierover worden vooraf vastgelegd.

Wordt iedere polis een claim?

Nee. Iedere polis wordt afzonderlijk beoordeeld. Alleen wanneer de analyse daar aanleiding toe geeft, wordt een vervolgtraject besproken.

Wie communiceert met de klant?

Dat hangt af van de gekozen werkwijze. PolisHerstel kan de inhoudelijke communicatie overnemen, terwijl de adviseur betrokken en geïnformeerd blijft.

Wie communiceert met de verzekeraar?

PolisHerstel verzorgt binnen de opdracht de dossierinhoudelijke communicatie en begeleiding richting de verzekeraar.

Is een vergoeding gegarandeerd?

Nee. De uitkomst hangt af van polisgegevens, bewijs, juridische beoordeling en de reactie van de verzekeraar of een instantie.

Wat levert deelname financieel op?

De obligatie kent voorwaarden voor rente en aflossing en kan een succesfee aan succesvolle dossiers koppelen. Aan alle onderdelen zijn risico’s verbonden; de officiële documentatie is leidend.

Kan een kantoor meer dossiers aanmelden?

Dat is afhankelijk van de gekozen obligatie en de gemaakte afspraken. Voor grotere portefeuilles kan maatwerk worden besproken.

Hoe wordt privacy geregeld?

Gegevens worden uitsluitend verwerkt binnen een duidelijke opdracht, passende grondslag, toestemming waar nodig en vastgelegde privacy- en verwerkersafspraken.

KENNISMAKEN

Is PPN passend voor uw kantoor?

Tijdens een vrijblijvend kennismakingsgesprek verkennen we uw portefeuille, klantbenadering en gewenste rolverdeling.

We bespreken onder meer

- de omvang en samenstelling van uw relevante portefeuille;
- de manier waarop u klanten wilt benaderen;
- de taakverdeling tussen uw kantoor en PolisHerstel;
- het proces van aanmelden, analyseren en opvolgen;
- rapportage, privacy en communicatieafspraken;
- de beschikbare obligatievarianten, voorwaarden en risico's.

Een goede samenwerking begint met heldere afspraken

Wij kiezen voor een praktische aanpak waarin klantbelang, realistische verwachtingen en transparante samenwerking centraal staan.

Plan een kennismakingsgesprek

polisherstel.nl

Meer informatie over de obligatie: obligaties-herberekening.nl

POLISHERSTEL PARTNER NETWERK

Uw klant blijft uw klant. Wij verzorgen het herstel.

Disclaimer
Deze brochure bevat algemene informatie en vormt geen juridisch, financieel of beleggingsadvies. De uitkomst van individuele polisbeoordelingen, claims en procedures is onzeker. Voor de obligatie zijn uitsluitend het actuele informatiedocument, informatiememorandum, de obligatieovereenkomst en overige officiële voorwaarden leidend.