

## Čestné vyhlásenie

Dolupodpísaný (*meno, priezvisko, titul/spoločnosť*) čestne vyhlasujem, že:

- V rámci spolupráce so spoločnosťou **Finance & Partners, s.r.o.** Vás v prípade zmien týkajúcich sa finančných produktov uzatvorených Vašou spoločnosťou budem informovať.
- Prípadné zmeny týkajúce sa našej spolupráce budem konzultovať:
  - Zmena sprostredkovateľa
  - Zmena finančného produktu
  - Zrušenie finančného produktu
  - Poradenstvo v prípade poistných udalostí
- *V prípade zmien zo strany klienta je spoločnosť Finance & Partners, s.r.o. povinná v rámci spolupráce nedostatky odstrániť a akceptovať rozhodnutie klienta.*

### Činnosti spoločnosti Finance & Partners, s.r.o.:

- **Poistovníctvo:**
  - Vypracovanie ponuky
  - Uzatvorenie poistnej zmluvy (Životné, neživotné poistenie)
  - Riešenie poistných udalostí
  - Poskytovanie poradenstva
- **Bankovníctvo:**
  - Vypracovanie ponuky
  - Výber vhodnej banky na základe účelu financovania
  - Sprostredkovanie znaleckého posudku (Poplatok si hradí klient – Konkrétne znalcovi za vypracovanie znaleckého posudku)
  - Spracovanie finančnej služby (napr. Hypotekárneho úveru)
  - Sprostredkovanie vinkulácie
  - Vybavenie katastra (Štátny poplatok si hradí klient)
  - Právne poradenstvo (napr. Kontrola návrhu kúpnej zmluvy)
  - Servis v rámci refinancovania

## Najčastejšie kladené otázky ohľadom ceny finančného poradenstva:

### ☆ Aká je výška provízie za jednotlivé finančné produkty?

Výška provízie závisí od typu sprostredkovaného finančného produktu. Pri úverových produktoch sa štandardne pohybuje medzi 1% – 1,5% z poskytnutej výšky úveru. Pri životnom poistení je výška provízie okolo 110-130% z ročnej platby klienta do poistenia. Za sprostredkovanie zmluvy 2. piliera alebo 3. piliera sa provízia pohybuje v rozmedzí niekoľkých desiatok eur. Pri investičných produktoch slúži ako provízia zaplatený vstupný poplatok klienta.

### ☆ Kto vypláca províziu finančnému sprostredkovateľovi?

Províziu za sprostredkovanie finančného produktu vypláca finančná inštitúcia, s ktorou klient podpíše zmluvu. Náklady na províziu tak neznáša klient priamo a sprostredkovateľ pre neho nie je náklad navyše.

Jediným produktom, kde klientovi viditeľne vzniká náklad na výplatu sprostredkovateľa sú investície. Na úhradu provízie slúži vstupný poplatok, ktorý je ale vždy transparentne vyčíslený.

### ☆ Akú máte istotu, že nebudem vyberať produkt podľa výšky provízie, ktorú za produkt dostanem?

Stopercentnú. Reputácia je jediná vec, ktorú v našom povolaní máme. Desiatky vydaných článkov, citácií v médiách a pozitívnych pozitívnych referencií klientov je to, na čom staviame. A to, čo budujeme už vyše 10 rokov, nevymeníme za vyššiu províziu na jednom produkte.

### ☆ Budem platiť za konzultáciu, ak si napokon finančný produkt sprostredkujem cez niekoho iného?

Nie. Naším cieľom je poskytovať tak vysokú kvalitu služieb, aby ste si nás vybrali pri riešení vašich potrieb. Jednoducho bud' vás svojou kvalitou presvedčíme, alebo pracujeme zadarmo.

## Príloha čestného prehlásenia:

- GDPR Záznam o sprostredkovaní
- Storno poplatky
- Kontakty

V ....., dňa .....

.....

Vlastnoručný podpis klienta

.....  
Podpis konateľa spoločnosti / Pečiatka spoločnosti

