

Preferent partnerschap met Fidea

Nagelmackers koos ervoor om voor haar BOAR-verzekeringen samen te werken met Fidea Verzekeringen als preferente partner.

Hoe kwam deze partnerovereenkomst tot stand?

Tijdens een uitgebreide studie van de Belgische verzekeringsmarkt gingen onze verzekeringsexperts op zoek naar een partner die tot de top van de markt behoort en producten en diensten aanbiedt tegen een goede prijs-kwaliteitverhouding.

Wat houdt de partnerovereenkomst precies in?

Top Market

Fidea engageert zich om producten aan te bieden die tot de top 3 van de markt behoren. Volgende criteria worden daarbij in acht genomen: prijs, cliëntenservice, afhandeling van schadegevallen en risicodekking.

Toetst Nagelmackers het aanbod van Fidea af?

Voor Nagelmackers blijft het de hoogste prioriteit om haar cliënten kwalitatieve producten aan te bieden. Daarom volgen en analyseren onze verzekeringsexperts voortdurend de evoluties binnen de markt en vergelijken ze de producten van Fidea met die van de concurrentie.

Wat ontvangt Nagelmackers in het kader van deze overeenkomst?

In ruil voor dit bevoorrechte partnerschap betaalt Fidea, bovenop de commissies geïntegreerd in de door de cliënt betaalde premies (zie Tarieflijst Verzekeringen), een vergoeding die bestaat uit volgende elementen:

Commissie op nieuwe zaken	5% op de nettopremies van de nieuwe zaken
Portefeuillecommissie	1% op het totale premievolume van de polissen aangehouden bij Fidea
Winstdeelname	Max. 1% in functie van de claimratio
Exclusiviteitscompensatie	1% op het totale premievolume van de polissen aangehouden bij Fidea
Compensatie voor portefeuille	1% op het totale premievolume dat zelfstandige agenten van Nagelmackers aanhouden bij Fidea
Groecommissie zelfstandige agenten	1% op de jaarlijkse groei van de portefeuille bij deze zelfstandige agenten

Indien de som van bovenstaande elementen op jaarbasis kleiner is dan 500.000 euro, verbindt Fidea zich ertoe minstens 500.000 euro per jaar te betalen en dit tot en met 2017.