

## Dienstverleningsdocument

### Inhout Sales & More BV

Vanaf 1 januari 2009 moeten adviseurs en bemiddelaars van complexe producten die op provisiebasis werken, inzage geven aan de consument in de totale beloning die hij/zij ontvangt. In dit dienstverleningsdocument worden deze beloningskosten transparant gemaakt.

Een deel van uw inlegbedrag wordt gebruikt om bemiddelaars te betalen voor hun werkzaamheden. Inhout Sales & More BV (ISM) ontvangt als bemiddelaar uitsluitend provisie over de door haar bemiddelde klanten en het service verlenen aan deze klanten. Er zijn geen vaste (maandelijkse) vergoedingen. Mochten de verkopen achterblijven bij de verwachting dan is dit risico volledig voor rekening van de bemiddelaar.

Voor elke investering die gedaan wordt na bemiddeling van ISM, krijgt ISM een vast percentage van het inlegbedrag. Dit percentage is 23,5% en wordt gefactureerd aan en betaald door RGI sa, de plantage eigenaar. ISM vraagt geen fee van de klant. De kosten zijn opgenomen in het beleggingsprospectus van RGI sa onder de verkoopkosten. Er zijn geen omzetprovisies (provisies die zijn gekoppeld aan het behalen van een bepaalde omzet of productie).

In het schema wordt uitgegaan van een investering in 1 unit teak van plantjaar 2007 met een prijs van € 3.400,--.

Inlegbedrag	€3.400,--		
Provisie 23,5%	€ 799,--	te ontvangen van RGI sa	
Fee klant 0%	€ 0,--	er wordt geen fee van de klant gevraagd	
Bonussen 0%	€ 0,--	er worden geen bonussen verstrekt	

#### Kostenverklaring Inhout Sales & More BV

Het provisiebedrag wordt onderverdeeld in

Bruto salariskosten	€ 237,72	Gemiddeld basisloon verkoopteam *
Provisie kosten	€ 25,58	provisiedeel verkopers
kantoor, service en verkoopkosten	€ 410,18	kosten ISM
risicovergoeding	€ 125,52	resultaat/reservering

Dit document wordt verstrekt aan elke consument conform artikel 149b BGfo

\* % Gebaseerd op bemiddelde bedragen door ISM in 2008.