

Persoonlijke Financiële Stijl® Financiële Risico's en Blinde Vlekken

 <ul style="list-style-type: none"> •Angst voor tekort •Behoudend •Overzicht 	 <ul style="list-style-type: none"> •Ambitieuze doelstellingen •Hoog risico •Delegeren
 <ul style="list-style-type: none"> •Verwacht garanties •Beslissen •Comfort zone 	 <ul style="list-style-type: none"> •Details •Impulsief •Optimisme

De toegevoegde waarde van de financieel en hypothecair planner is wellicht nog nooit zo groot geweest. Een aantal jaren geleden dacht iedereen nog dat zijn baan vast was en de waarde van zijn woning bleef stijgen. We weten allemaal waar we nu staan en zoeken naar zekerheid.

AANKOOP WONING EN persoonlijke Financiële Stijlen

Deze tijd zorgt voor veel bezuinigingen en bijbehorende aanpassingen in wet- en regelgeving. Met alleen het begrijpen en toepassen van de nieuwe regels bieden we onze relaties geen echte zekerheid. Die zekerheid komt namelijk bij iedereen vooral van binnen uit.

Verhuisplannen Dat merk ik duidelijk aan Bert en Saskia die bij mij komen met verhuisplannen. Ze zijn enthousiast over de woning die ze op het oog hebben. Die ligt dicht bij hun werk en het strand waar ze graag komen. Ook is de woning niet veel duurder dan hun bestaande. Aan de andere kant voelen zij zich juist onzeker of ze deze stap nu wel moeten zetten in verband met het negatieve sentiment op de huidige woning- en arbeidsmarkt. Ze zijn ook ontevreden over hun bestaande beleggingshypotheek. De keuze van toen blijkt zeker niet weloverwogen en daarom valt het slechte rendement extra zwaar. Ik ben niet verbaasd dat de persoonlijke financiële stijl van beiden behoudend is, met een natuurlijke weerstand tegen veranderingen. Het voelt bijna als een opluchting voor hen te horen dat dit voor ongeveer de helft van de mensen geldt. Ze begrijpen ook hoe het komt dat ze al bij diverse interessante kansen achter het net hebben gevist omdat ze te laat zijn. Maar er is ook een belangrijk verschil

De 4 hoofdstijlen van in totaal 16 Persoonlijke Financiële Stijlen zijn: Dominant (D), Interactief (I), Stabiel (S) en Consciëntieus (C)



Auteur
Marja Lisette
Harrijvan MFP
FFP, www.lifeinspirations.nl

tussen hen beiden. Bert is meer uit op stabiliteit en Saskia let vooral op het nut en de kwaliteit van hun investeringen. Dit worden dus de uitgangspunten van mijn advisering en dat geeft ze meteen een vertrouwd gevoel. Ik bied ze structuur met een stappenplan en een ruime hoeveelheid details om de kwaliteit te bewaken. De berekeningen tonen aan dat de lasten niet veel hoeven te stijgen en ze investeren iets meer in het afdekken van hun risico's nu de overheid steeds minder tegemoetkomt bij tegenslagen. Ze besluiten de beleggingspolis af te kopen en de opbrengst te investeren in de woning. De nieuwe lening wordt annuïtair afgelost. Doordat ze nu van zichzelf en van elkaar begrijpen wat belangrijk is bij financiële beslissingen, kunnen ze veel makkelijker besluiten nemen en is de koop van de woning en de hypotheek vlot geregeld.

Zekerheid Natuurlijk vinden ze het prettig dat ik hen de nieuwe wetgeving rond de aankoop van woningen en hypotheek toelicht. Veel belangrijker is het echter voor hen te weten wat hun sterktes en valkuilen zijn in financiële zaken. En hoe hiermee om te gaan. Na de verhuizing gaan we weer om de tafel zitten omdat er naast de woning meer wensen naar boven zijn gekomen waarvan ze denken dat die toch niet gerealiseerd kunnen worden. Inmiddels zijn ze tot de conclusie gekomen dat ook hier weer hun persoonlijkheid drempels opwerpt. Ik kan ze als *financial life planner* helpen te focussen op hun sterktes en hulp bieden bij het omzeilen van hun valkuilen. Zo komen Bert en Saskia verder dan ze zelf ooit dachten te komen. Wat een prachtig vak heb ik toch. **IF**