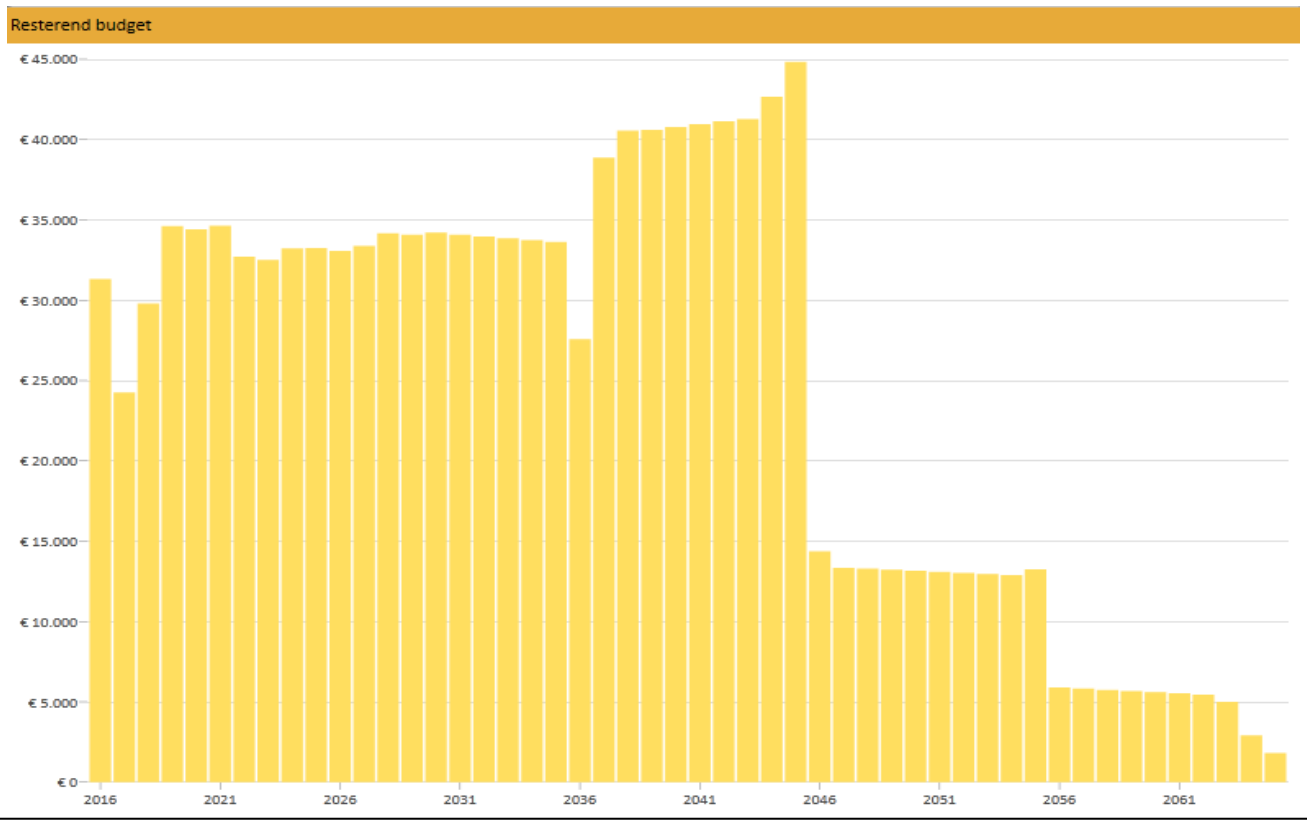
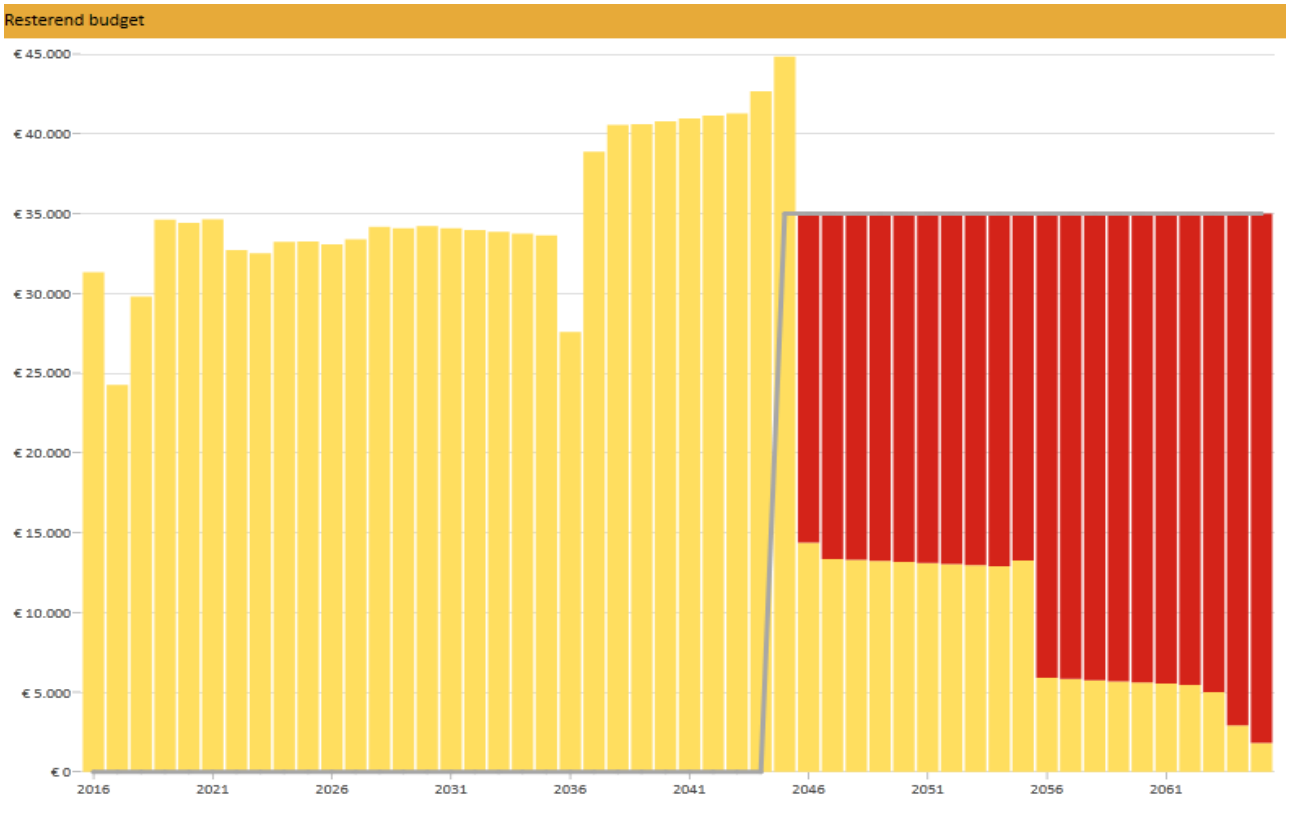
Stap 1: Hoe staat u ervoor met uw financiële planning?



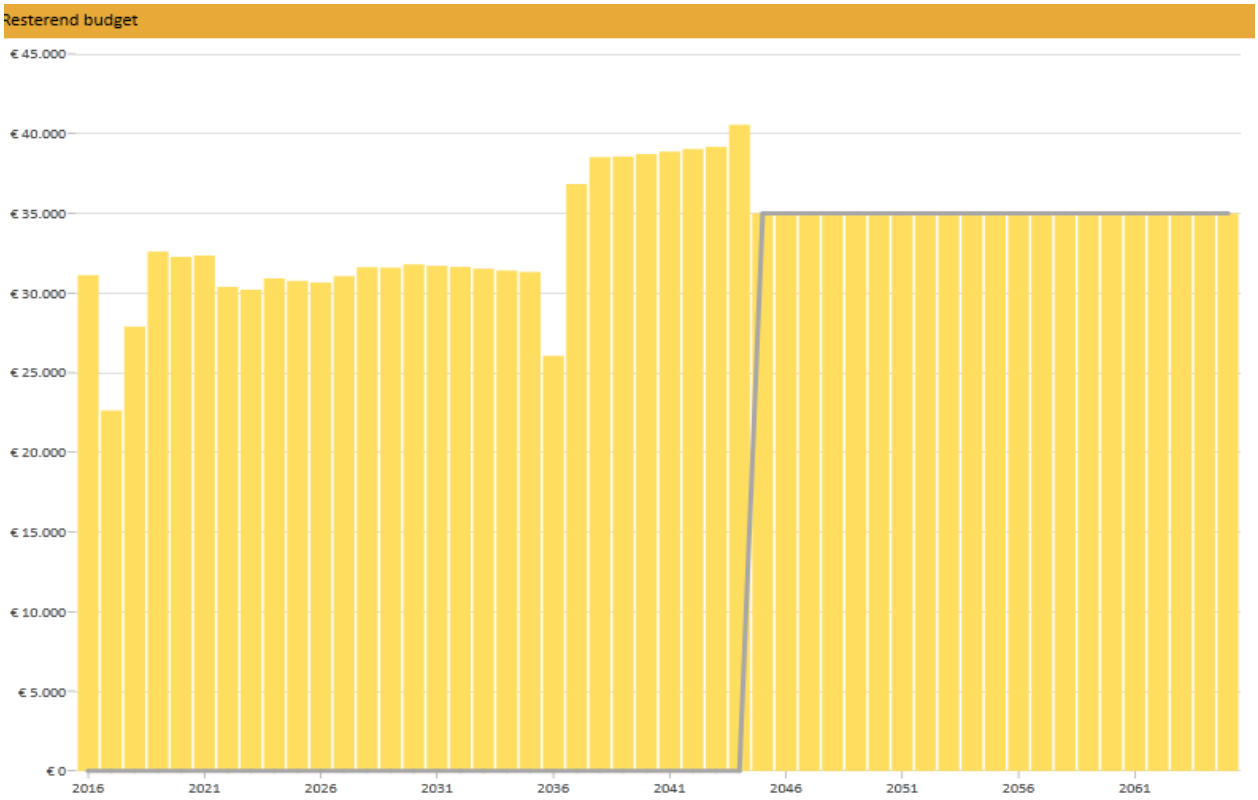
Stap 2: Wat wilt u bereiken met uw financiële planning?



Als u weet hoe u er voor staat en duidelijk is wanneer u wilt stoppen met werken en hoeveel besteedbaar inkomen u nodig heeft dan kunnen wij aan de slag gaan om te berekenen of dat ook haalbaar is, welke huidige (BOX 1/2/3) middelen moeten worden ingezet en welke aanvullende maatregelen nodig zijn om uw doel te halen. Via een aanvullende Financiële Planning laten we u zien of en hoe dit mogelijk is voor u.

.

Stap 3: Hoe bereikt uw financiële doelen met planning?



Als wij weten wat u wilt halen we alles uit de kast om uw wensen haalbaar te maken. Hierbij worden uw BOX 1/2/3 middelen fiscaal optimaal ingezet en adviseren we u wat aanvullend nodig is om uw doelstelling te bereiken, zoals bezuinigen op uw uitgaven of meer investeren in uw BOX 1 Pensioen of BOX 2/3 Beleggingen. Het advies is daarbij gebaseerd op wie u bent als persoon, op uw geldgedrag en uw financiële totaalpositie.

Stap 4: Onderhoud aan uw financiële planning?

Het is niet alleen het **bereiken van uw levensdoel** wat u een zeer gelukkig persoon maakt maar vooral ook **de weg naar het doel** toe. Daartoe is ook onderhoud aan uw financiële planning nodig om uw doelstellingen echt te bereiken. Wat u zelf kunt en wilt doen, doet u vooral zelf. Wij onderhouden uw financiële planning en uw financiële producten op basis van de vastgelegde en periodiek aan te passen doelstellingen en analyseren op basis van de immer veranderende marktomstandigheden of uw doel nog steeds bereikbaar is en adviseren u als u tussentijds een zijpad moet nemen of dat andere (aanvullende) maatregelen nodig zijn om uw doel te bereiken. Onze klanten hebben hun doelstellingen bereikt door een onderhoudscontract af te sluiten en tussentijds op basis van heftige marktomstandigheden (de wereld wordt steeds onzekerder…) hun doelstellingen aan te passen, zekerheden te stellen dan wel alternatieve oplossingen te bedenken die de (beleggings)markten, de fiscus, dan wel wij als Financial Life Planner de klant op dat moment aanbieden. Daarbij heeft **Klant A** op basis van zijn levenswensen en inkomen een heel andere **financiële coach** nodig dan **Klant B** die op basis van **zijn geldgedrag** een **Financial Life Planner** nodig heeft. Alles begint en eindigt bij de klant zelf, maar de ondersteuning en het advies die wij elke klant bieden is zeer relevant voor die specifieke klant. Als Financial Life Planner gaan we op zoek naar de kern, essentie en het geldgedrag van de klant en pas als we de klant goed kennen kunnen we hem adviseren over zijn financiële toekomst en zijn geldgedrag. Het is onze missie de investering die een klant doet in ons advies (linksom of rechtsom) weer terug te verdienen voor diezelfde klant. Dat is ons nagenoeg altijd gelukt vanaf 2009. U krijgt als klant dan ook de adviseur die u verdient. Graag laten we zien wat we voor u kunnen betekenen vanaf 2022.