



Geld genoeg voor een leuk leven

Doen wat je echt wilt — niet later maar nu — is een droom die veel mensen diep wegstoppen. Dat is nergens voor nodig, zo menen de zogeheten Life Planners. Door Vincent Strik

Voor Olivier B. Bommel speelt geld geen rol. Maar dat is dan ook een heer van stand en een stripheld. Voor de meesten van ons is geld wel degelijk een issue. Volgens een opkomende school van financieel adviseurs is geld zelfs vaak zo dominant dat het de werkelijke doelen in het leven verdringt. 'Normale' financieel adviseurs onderkennen dat volgens hen onvoldoende. Zij bieden oplossingen voor oppervlakkige problemen en negeren de onderliggende wensen. En zij denken daarbij nog steeds te veel aan hun eigen portemonnee.

'De gemiddelde financieel adviseur luistert 82 seconden naar zijn klant voordat hij aan de oplossing begint te werken. Hoe kun je dan ooit een advies geven dat aansluit bij de werkelijke behoefte van deze klant?' George Kinder, de grondlegger van de Financial Life Planning-benadering, ontbreekt het niet aan retorische gaven. 'De crisis heeft het spel veranderd en is vergelijkbaar met de schok van 9/11. Er heerst wantrouwen tegen de financieel adviseur. Wat is er fout met het systeem? Waarom kan de financieel adviseur niet eenzelfde vertrouwen genieten als een dokter?'

Het antwoord levert Kinder er meteen bij: 'Wil het vertrouwen worden hersteld, dan moet het belangenconflict worden opgelost en moet de adviseur leren te luisteren naar zijn klanten, écht te luisteren.' Kinder reist de hele wereld af om zijn boodschap te verkondigen en financiële instellingen en adviseurs van de juistheid van zijn benadering te overtuigen. 'Er bestaat geen ex-

cuus voor gebrek aan integriteit. Waar we naartoe moeten is naar een adviseur die ook werkelijk adviseert in het belang van de klant, naar transparante producten en naar een systeem dat die benadering faciliteert. Je ziet een beweging in die richting, ook bij de grote financiële instellingen. Wie daar nu werk van maakt, heeft straks een enorme voorsprong. Want de richting is onontkoombaar.'

Zijn eigen instituut, The Kinder Institute of Life Planning, heeft alle belang bij de 'onontkoombare' trend. Het leidt financieel adviseurs op tot Financial Life Planners. Op de site www.kinderinstitute.com staan thans 75 Nederlandse lifeplanners die de hele opleiding bij Kinder's instituut hebben afgerond en RLP achter hun naam mogen zetten. Daarnaast staan er ruim honderd Nederlandse adviseurs op de lijst die een deel van het traject hebben doorlopen. Eén op de zes werkt bij een (private) bank of verzekeraar. Van Lanschot neemt daarvan een groot deel voor zijn rekening.

Luisteren

Lifeplanners leren dus te luisteren naar hun klanten. Dat is gemakkelijker gezegd dan gedaan, want het veronderstelt dat de klanten ook weten wat ze werkelijk willen. Daar schort het volgens Kinder meestal aan. De lifeplanner leert

'De gemiddelde financieel adviseur luistert slechts 82 seconden naar zijn klant'





ILLUSTRATIE: R. VENKE VAN GEERIK

dan ook technieken om de werkelijke onderliggende wensen boven tafel te krijgen. Volgens Kinder leggen lifeplanners hun klanten daarbij niets in de mond: 'Het gaat om een strak proces waarbij de klant door middel van een aantal vragen de spiegel wordt voorgehouden. De structuur van de vragen brengt de ware passie naar boven.' Waar de gemiddelde adviseur 82 seconden luistert, luistert een lifeplanner volgens Kinder minimaal 60% van de gesprekstijd naar de klant. 'Lifeplanning gaat over het leven leiden dat je wilt. Lifeplanners hebben als taak de wegversperringen te helpen opruimen. Om dat goed te kunnen doen, moet je uiteraard weten wat de klant echt beweegt.'

Dat het voor de meeste klanten zo moeilijk is om hun werkelijke wensen op tafel te leggen, komt volgens Kinder omdat 'mensen over geldzaken beslissen op basis van diepe emoties'. Veel beslissingen worden in zijn ogen genomen op basis van vooroordelen die zich al in de kinderjaren hebben genesteld. Die vooroordelen zullen onder ogen moeten worden gezien voordat er sprake kan zijn van financiële volwassenheid. In zijn in 1999 verschenen boek *The seven stages of money maturity* ontrafelt Kinder de diepgewortelde emoties die rond geld spelen. Sinds eind vorig jaar is er een Nederlandse vertaling beschikbaar onder de titel *Life Planning, de ontbrekende schakel tussen geld en gevoel*. Kinder benadrukt dat lifeplanning geen therapie is. 'Het blijft altijd gaan om geldkwesties. Geld speelt nu eenmaal een centrale rol in ons leven.'

Bewustwording

Volgens Gabri Verbeek van Inspiratie Verzekerd, RLP en initiatiefnemer voor de vertaling van Kinder's boek, laat Life Planning zien dat geld op een andere manier belangrijk is dan de meeste mensen denken. 'Er hangen veel taboes en spanningen rond geld. Mensen jagen het bezit van geld na om hun dromen waar te maken. Lifeplanning wil dat omdraaien: eerst vaststellen wat echt belangrijk is en dan het geld inzetten om de dromen te realiseren. Geld is ondergeschikt.' Het maakt daarbij volgens Verbeek niet uit of mensen roepen dat geld voor hen totaal onbelangrijk is of dat geld de maat van alle dingen is. In beide gevallen is er waarschijnlijk sprake van een moeilijke relatie met geld.

Gemoedsrust

Beantwoordt u een of verscheidene van de onderstaande vragen met 'ja', dan wordt het tijd uw relatie met geld eens onder de loep te nemen.

- 1** Wordt u zo in beslag genomen door uw werk of bedrijf, dat u zelfs in het weekend niet kunt ontspannen?
- 2** Zit u vanwege het inkomen aan een baan gekluisterd waar u naar uw gevoel niet tot uw recht komt?
- 3** Bent u als u thuiskomt van uw werk zo moe dat u geen energie meer hebt?
- 4** Hebt u flinke schulden en blijft u toch te veel geld uitgeven?
- 5** Eindigen gesprekken met uw partner over geld altijd in ruzie?
- 6** Bent u volledig van slag als u veel geld verliest op uw beleggingen?
- 7** Vindt u zichzelf dom als het om financiële beslissingen gaat?
- 8** Koopt u regelmatig spullen die u niet nodig hebt?
- 9** Voelt u zich machteloos als het om geldzaken gaat?

Bron: *Life Planning*

Lifeplanning wil volgens Verbeek helemaal niet — zoals de naam suggereert — het leven plannen. Dat laat zich immers niet plannen. Wat het wel wil is de kwaliteit van het leven verbeteren door de weggestopte doelen boven water te halen en een proces op gang te brengen waarbij deze doelen ook daadwerkelijk worden gerealiseerd. 'Lifeplanning is een proces van bewustwording. Als mensen zich afvragen waarom zij zich vastklampen aan een baan waar ze geen bevrediging in vinden of waarom een gesprek over geld altijd uitloopt op ruzie, is bewustwording de eerste stap naar de oplossing van het probleem.'

Het juiste spoor

Verbeek werkt conform de Kinder-methode. De



Gemoedsrust

Beantwoordt u een of verscheidene van de onderstaande vragen met 'ja', dan wordt het tijd uw relatie met geld eens onder de loep te nemen.

- 1** Wordt u zo in beslag genomen door uw werk of bedrijf, dat u zelfs in het weekend niet kunt ontspannen?
- 2** Zit u vanwege het inkomen aan een baan gekluisterd waar u naar uw gevoel niet tot uw recht komt?
- 3** Bent u als u thuiskomt van uw werk zo moe dat u geen energie meer hebt?
- 4** Hebt u flinke schulden en blijft u toch te veel geld uitgeven?
- 5** Eindigen gesprekken met uw partner over geld altijd in ruzie?
- 6** Bent u volledig van slag als u veel geld verliest op uw beleggingen?
- 7** Vindt u zichzelf dom als het om financiële beslissingen gaat?
- 8** Koopt u regelmatig spullen die u niet nodig hebt?
- 9** Voelt u zich machteloos als het om geldzaken gaat?

Bron: *Life Planning*

Bewustwording
Lifeplanning wil volgens Verbeek helemaal niet — zoals de naam suggereert — het leven plannen. Dat laat zich immers niet plannen. Wat het wel wil is de kwaliteit van het leven verbeteren door de weggestopte doelen boven water te halen en een proces op gang te brengen waarbij deze doelen ook daadwerkelijk worden gerealiseerd.

Het juiste spoor
Verbeek werkt conform de Kinder-methode. De

stappen naar financiële volwassenheid moeten de diepere verlangens naar boven halen. Vragen over de herkomst van zijn geldopvattingen moeten de klant helpen om het dwangmatige van zijn houding in te doen zien. Vragen als 'wat zou u doen als geld geen belemmering is?', 'als u nog maar een korte tijd te leven hebt, wat wilt u dan nog bereiken?', 'als u nu sterft, waar hebt u dan de meeste spijt van?', 'hoe ziet uw ideale dag, week of jaar eruit?', moeten de klant op het juiste spoor zetten. Pas als de wensen duidelijk zijn en de obstakels in kaart gebracht, begint de financieel adviseur met zijn traditionele werk: het maken van een financieel plan en het helpen bij de implementatie daarvan. Alles op basis van een uurtarief zonder productcommissies.

Herijken

Uiteraard krijgen lifeplanners vooral klanten tegenover zich die niet lekker in hun vel zitten. Je gaat meestal niet naar een dokter toe als je gezond voelt. Toch durft Kinder de stelling aan dat er maar heel weinig mensen leven zoals ze zouden willen. 'Meestal wordt geld als een excuus opgevoerd, terwijl de meeste dromen nauwelijks geld kosten.'

Kinder ziet dan ook een enorme verspilling van capaciteit: 'Als een groot deel van de mensen niet bezig is met wat zij het liefst zouden willen, is er sprake van een geweldige inefficiëntie. Laatst vroeg ik een zaal met honderd financieel adviseurs hoeveel van hen het leven leiden dat ze zouden willen. Slechts vier personen staken hun hand op. Het betreft hier mensen die in de VS tot het bestbetaalde en intelligentste segment behoren, met meestal een behoorlijk grote vrijheid. Als zij zelfs niet het leven kunnen leiden dat ze willen, wie dan wel?'

De tevredenheidsscore kan natuurlijk niet een-op-een worden geëxtrapoleerd naar de hele werkende bevolking. Maar dat neemt niet weg dat als veel mensen niet op hun plaats zitten, er sprake is van serieuze misallocatie. Kinder pleit er dan ook voor dat lifeplanning beschikbaar komt voor de midden- en lagere inkomens. Dat zou de werkvreugde en daarmee de productiviteit in zijn ogen een stevige stimulans geven. Hier zit een element in van 'Wij van WC-eend bevelen WC-eend aan' en bovendien hebben veel mensen (zpp'ers bijvoorbeeld) op dit moment wel wat anders aan hun hoofd dan de voldoening die zij uit hun arbeid halen. Dat laatste is volgens Kinder heel begrijpelijk, maar daarom nog niet verstandig. 'Juist in donkere tijden is het een goed moment om je waarden te herijken.'

'Life Planning, de ontbrekende schakel tussen geld en gevoel'. George Kinder, vertaling Elisabeth Meesten Oever. Uitgever Rozhanista. ISBN 9789079249107, €22,50.

