

Financiële planning moet in dienst staan van je dromen. Dat is de theorie van het Amerikaanse 'financial life planning'. De eerste gecertificeerde Nederlandse adviseurs zeggen niet de financiële producten maar de klant zelf centraal te stellen » Dominique Haijtema

Geld is plezier

Wat wil je nou echt?' Of: 'Als geld geen rol speelt, hoe ziet je leven er dan uit?' Dat zijn geen standaardvragen van een financiële adviseur. Als het aan Ivo Valkenburg en Marcel van Leeuwen ligt, worden dat wel de openingsvragen van elk gesprek met een nieuwe of bestaande klant die zich oriënteert op financiële producten als hypotheek, spaarrekeningen of levenslooprekeningen.

Zij zijn de eerste lichte gecertificeerde 'financial life planners (flp)' in Nederland. De geestelijk vader van flp is de Amerikaan George Kinder, auteur van *The Seven Stages of Money Maturity* en oprichter van het Kinder Institute of Life Planning. In zijn werk besteedt Kinder, naast een financieel plan, aandacht aan de diepste wensen en verlangens van mensen. Het financiële vermogen moet volgens hem dienen om dromen te realiseren.

Valkenburg en Van Leeuwen rondden onlangs de anderhalf jaar durende opleiding van Kinder af. Een aanrader, vinden zij. 'Ik ben er inmiddels van overtuigd dat je mensen niet goed kunt adviseren als je zelf niet op een vergelijkbaar punt hebt gestaan', vertelt Valkenburg. Net als zijn klanten moest hij de verschillende fases van flp doorlopen om er zelf achter te komen welke rol geld speelt in zijn leven. Hij werd vooral geïnspireerd om verder te kijken dan het aanbieden van financiële producten. De wensen en behoeftes van de klant staan centraal. De adviseurs leerden daarom vooral te luisteren en goede vragen te stellen om persoonlijke relaties met klanten aan te gaan. 'Traditionele

financiële adviseurs kunnen niet goed praten. Zij zijn vooral op de verkoop van producten gericht. Waar het opgebouwde vermogen voor dient weten zij meestal niet', zegt Van Leeuwen. 'En dat is wel belangrijk. Het maakt uit of je bijvoorbeeld eerder wilt stoppen met werken of voor jezelf wilt beginnen. Je moet het financiële plan aanpassen aan de dromen van je klanten en niet andersom.'

Dromen voorop

Dat de droom voorop staat en niet het financiële plan, is ook de ervaring van een van hun eerste klanten. De 31-jarige accountmanager Ellen te Brake uit Almelo wilde al jaren als freelancer werken. Zij wist niet waar ze moest beginnen en had tevens geen goed overzicht van haar financiële situatie. Na drie gesprekken met Ivo Valkenburg hakte zij de knoop door en zegde haar baan op. 'Ik ben ontzettend blij. Het is helemaal niet zo ingewikkeld als ik dacht,' vertelt ze.

Het eerste gesprek ging over van alles. Behalve over geld. 'Het was een persoonlijk gesprek over mijn wensen, dromen en levensstijl. Ik schreef al mijn wensen op zonder daarbij aan geld te denken.' Gaandeweg werd Te Brake zich bewust van wat zij wilde en belangrijk vond. Daar had zij nooit eerder uitgebreid bij stilgestaan. 'Ik hou van shoppen en heb echt een gat in mijn hand. Ik kwam elke maand 300 euro tekort dat ik aanvulde vanuit mijn spaarrekening. Dat bracht stress met zich mee en was een obstakel om voor mezelf te beginnen. Hoeveel geld ik bijvoorbeeld bruto moest ver-

dienen om netto voldoende over te houden wist ik niet, net als welke uurtarieven ik als freelancer zou kunnen vragen.'

In het derde gesprek was een accountant aanwezig die het financiële plaatje met Te Brake doorrekende. 'Wij maakten een overzicht van mijn uitgavenpatroon en mijn gewenste nettoloon. Daarna berekenden wij mijn uurloon. Afhankelijk van de opdracht moet mijn uurloon tussen de 75 en 135 euro per uur liggen en moet ik gemiddeld

'GELD IS HET MEEST GEBRUIKTE EXCUUS OM NIET TE DOEN WAT JE WERKELIJK WILT'

32 uur per week werken om voldoende over te houden.'

De eerste opdrachten heeft Te Brake inmiddels binnen. Met haar financiële overzicht op een A4'tje schrijft zij nu haar offertes. 'Dat geeft veel rust en vrijheid.' Zij is zo enthousiast over life planning dat zij het iedereen zou aanraden, van schoonmaker tot advocaat. 'De belangrijkste vraag is wat je nou echt wilt in je leven. Als je je daarvan bewust wilt worden is dit een mooi traject. Het financiële plaatje volgt vanzelf als je eenmaal weet wat je belangrijk vindt. Mijn leven is in elk geval door flp volledig veranderd.'

De accountmanager kreeg geen enkel financieel





product aangeboden tijdens het traject. Volgens haar past dat ook niet bij flp. 'De life planners zijn onafhankelijke adviseurs en krijgen per uur en niet per product betaald.'

Financiële rijpheid

Adviseurs Ivo Valkenburg en Marcel van Leeuwen zien flp als een nieuwe trend die past bij recente maatschappelijke ontwikkelingen. 'Anderhalf miljoen mensen zijn volgens Nederlands onderzoek op zoek naar persoonlijke groei. Tachtig procent fantaseert tevens over een ander leven. Veel mensen willen niet meer geld, zij willen meer tijd voor zichzelf. Daar kan flp bij helpen. Banken en verzekeraars zijn vooral distributeurs van producten. Wij kijken waar het geld voor is en definiëren risico opnieuw. Het grootste risico is dat de klant zijn doelstelling niet haalt.'

Volgens hen is flp geen oude wijn in nieuwe zakken. Van Leeuwen: 'Dit is nieuwe wijn. Ik ben door flp veel meer bewust geworden en geïnspireerd geraakt. Je helpt mensen hun doelen en wensen helder te krijgen. Dat is meer van toegevoegde waarde dan louter producten verkopen.'

Daar is ook Paul Versteeg het mee eens. De ceo van Allianz Nederland Levensverzekering ziet duidelijk de toegevoegde waarde van flp. 'Het is een goede mogelijkheid je klanten beter te begrijpen en wellicht een aangepast financieel plan te ontwikkelen. Als een 46-jarige klant bijvoorbeeld eerder wil stoppen met werken is dat wellicht omdat hij zijn baan niet leuk vindt. Dat is een geheel an-

der vertrekpunt.' Met flp ben je bovendien volgens Versteeg in staat de financiële rijpheid van klanten in kaart te brengen. Hoe de verhouding met geld is en welke invloed geld op het leven van klanten heeft. 'Door goede vragen te stellen zorg je voor een vertrouwensrelatie met je klant. Flp zorgt voor rust in geldzaken. Een adviseur heeft dan vooral een coachende rol in het behalen van iemands doelstellingen.'

Versteeg startte onlangs een pilotproject binnen Allianz, waarbij twintig adviseurs worden getraind in flp. Hij is ervan overtuigd dat het een succes wordt. 'Wij moeten allemaal zorgen dat klanten niet weglopen. Door de toegenomen transparantie kunnen mensen steeds vaker zelf financiële producten kiezen. Wij moeten dus zowel in de harde als de zachte kant worden getraind. Flp is wellicht niet voor iedere vermogensbeheerder geschikt, maar ik geloof er zelf heilig in.'

Geld is volgens de adviseurs 'het meest gebruikte excuus om niet te doen wat je werkelijk wilt'. Dat geldt ook voor de 36-jarige manager Merle Nantinga. Geld is voor haar een lastig thema, iets waar ze liever niet over wilde nadenken. Zij had een ton aan eigen vermogen, maar dat stond op een spaarrekening van de bank. Zonde natuurlijk, maar Nantinga had geen zin zich te veel in financiële producten te verdiepen. Het was voor later, als zij met pensioen zou gaan. Haar bank zat achter haar aan om het geld te beleggen, maar het interesseerde haar allemaal weinig. Tot zij een gesprek had met Van Leeuwen. Hij had snel door dat Nantinga weinig interesse had in financiële pro-

ducten. Zij was verbaasd. 'Ik had opeens een zeer persoonlijk gesprek over mijn leven en wensen. Dat was pittig en vergde behoorlijk veel vertrouwen. De gesprekken met mijn adviseur van de bank waren zakelijk en kil.'

Haar droom is om een paar jaar in Italië te wonen. Van Leeuwen adviseerde de manager om een beleggingstrategie te kiezen die minder op de lange termijn is gericht. Een defensieve portefeuille waarmee je minder risico's loopt. Ineens bleek dat Nantinga niet tot haar pensioen hoefde te wachten om haar droom waar te maken. Het kan al op kortere termijn als zij daar de beleggingen op aanpast. Ze is opgelucht. 'Geld is helemaal niet saai zoals ik dacht. Je kunt er juist plezier aan beleven.' ■

Kinders drie kernvragen voor financial life planning

- 1 Stel dat je beschikt over al het geld dat je nodig hebt om in je behoeften te voorzien, nu en later, hoe zou je leven er dan uitzien? Zou je iets veranderen?
- 2 Stel dat je nog zo'n vijf tot tien jaar te leven hebt, hoe zou je de rest van je leven dan invullen?
- 3 Stel dat je nog slechts vierentwintig uur te gaan hebt, resten je dan on vervulde dromen en verlangens? Wat heb je gemist? Zijn er zaken waar je nooit aan toegekomen bent, maar die je wel graag had gerealiseerd?

Ivo Valkenburg links en Marcel van Leeuwen: 'FLP helpt mensen hun doelen en wensen helder te krijgen'

FOTO: PETER STRELITSKI



Small text at the bottom right, likely a continuation of the article or a sidebar, containing several columns of text.