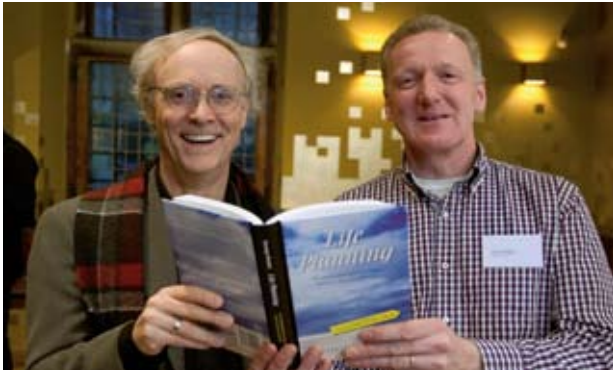


“Nederland pakt life planning buitengewoon goed op”



George Kinder en Gabri Verbeek. FOTO: FREDDY SCHINKEL

“Financieel adviseurs staan het dichtst bij het voor zoveel mensen o zo moeilijke geldthema. Sommigen zeggen zelfs dat financieel adviseurs het probleem zijn.” Aldus George Kinder, het boegbeeld van (financial) life planning.

Kinder verzorgde vorige week maandag in het Stedelijk Museum van Kampen een workshop ter gelegenheid van de presentatie van de Nederlandse vertaling van zijn boek ‘The seven stages of money maturity’, dat door veel life planners wordt gezien als hun ‘bijbel’. Dat terwijl Kinder het boek eind jaren negentig schreef “als een soort zelfhulpboek voor de consument. Tot mijn verbazing sprak het boek echter vooral financieel adviseurs aan. Ik denk dat de helft tot twee derde van de boeken door deze groep is gekocht.” De belangstelling vanuit de financiële advieswereld was

ook herkenbaar in de deelnemers aan de workshop, voor de helft afkomstig uit de financiële sector. VVP spotte bijvoorbeeld een flinke afvaardiging van Univé, dat onderzoekt of het life planning kan inpassen in zijn winkels.

Wat life planning kan bewerkstelligen, werd aan het begin van de workshop mooi geïllustreerd door iemand die als externe partij betrokken was bij de productie van de Nederlandse vertaling. Toen hij het boek las, besloot hij terug te keren naar zijn oude liefde, het boekenvak. En trad eerder dit jaar in dienst van Uitgeverij Rozhanitsa, dat Kinders boek in het Nederlands uitgeeft in nauwe samenwerking met life planner Gabri Verbeek (Inspiratie Verzekerd, IJsselmuider). De Nederlandse vertaling heet: ‘Life Planning - de ontbrekende schakel tussen geld en gevoel’. Deze titel treft

eigenlijk beter de kern dan de oorspronkelijke Amerikaanse, want het gaat bij life planning om veel meer dan alleen de zeven-stappenmethode die Kinder heeft ontwikkeld. Die methode is slechts het middel tot het doel: het leven leiden dat men werkelijk wil zonder te worden gehinderd door beperkende overtuigingen over geld. Life planners zijn dan ook in de eerste plaats geïnteresseerd in de levenswensen en dieperliggende drijfveren van de klant. Kinder vroeg de deelnemers aan de workshop - aan de hand van zijn drie legendarisch geworden life-planningsvragen - aan te geven wat ze het liefste zouden willen. Niemand noemde een pensioenverzekering of welke andere financiële oplossing dan ook. Mensen willen een fijn gezin, gezonde relaties, spiritualiteit, ze willen creatief zijn, enzovoort. Dáár zoeken ze een financiële architectuur bij. Door deelnemers in tweetallen te laten praten, maakte Kinder meteen ook duidelijk hoeveel meer verbinding er ontstaat als het gesprek persoonlijk is. Kinder: “De financiële sector is gewend bij de klant in te steken vanuit commercieel en juridisch oogpunt. Maar het is belangrijk om als adviseur verbinding te maken met wie de klant werkelijk is.

Dat vergt integriteit en waarachtigheid en vaardigheden als goed kunnen luisteren en empathie.”

In Nederland bewoog een aantal adviseurs zich al deze kant op. Kinder denkt dat de beweging (wereldwijd) nog zal versnellen dankzij de crisis, die zo gezien een zegen is. “Dankzij de crisis zien we nu een versnelde beweging om de consument te geven wat hij echt wil.” Omgekeerd kan life planning volgens hem ook bijdragen aan een snellere oplossing van de crisis. Mensen die authentiek leven brengen volgens hem “meer en betere energie in de samenleving”.

BUSINESS MODEL

Nederland is samen met Groot-Brittannië het Europese land waar life planning het snelst school maakt. Tegenover VVP noemde Kinder de acceptatie in Nederland buitengewoon goed. “Vrijwel iedereen staat er open voor.” In Nederland hebben veel mensen life planning inderdaad enthousiast opgepakt. Maar lang niet altijd is al sprake van een duidelijk business model, waarin bijvoorbeeld een bepaalde doelgroep wordt benaderd. De uitdaging voor een aantal life planners is nu om wel zulke modellen te ontwikkelen. Volgens Kinder is sprake van

een natuurlijk proces. “Er is inderdaad niet één cultuur en daardoor ook niet één algemeen toepasbaar model om de praktijk te managen; de een is hypotheekadviseur, de ander financial planner. De een is gewend op provisiebasis te werken, de ander hanteert een fee. Men slaat dus aan het experimenteren en zoekt de stijl die het beste bij hem past. Maar dat is alleen maar natuurlijk tijdens het transformatieproces.”

Kinder raadde overigens aan tijdens de transformatie het begrip financial life planning te hanteren, omdat mensen vanuit financiële planning gewend zijn aan uurtarieven. Als het publiek ook bij life planning aan deze beloningsvorm gewend is, kan de toevoeging ‘financial’ worden geschrappt. De initiatiefnemer van de Nederlandse vertaling, Gabri Verbeek, beschouwt het boek als een eerste stap naar verdere verbreiding van life planning in ons land. Verbeek is een oud-tussenpersoon die om is gegaan naar life planning. Onder meer via workshops wil hij life planning onder de aandacht brengen van een groter publiek. Verbeek is de enige life planner in Nederland met een door Kinder goedgekeurd programma voor workshops en trainingen voor consumenten. ■