

Adviseur kan klant coachen om dromen te onderkennen én te realiseren

Life planning slaat brug tussen

Alle grote ideeën en ontwikkelingen zijn 'dromend' begonnen. Wie zijn dromen zozeer vertrouwt dat hij (of zij) ze in de context van realisme durft te plaatsen, zet de eerste stap richting de verwezenlijking van zijn diepste wensen. Wie bezig is zijn wensen tot leven te wekken geeft, van binnenuit, energie aan zijn denken en doen. De financial planner die dit proces begeleidt doet meer dan de cijfers kundig sturen en beheren, hij helpt dromen te realiseren. De verbinding tussen wens en werkelijkheid zien, benoemen en stimuleren – dat is de essentie van life planning.

Door Gerard van der Made *

Stel dat Martin Luther King zijn meest beroemde toespraak was begonnen met: 'I have a problem', dan is het maar de vraag of we hem vandaag de dag nog zouden kennen, laat staan citeren. En stel dat Mandela tijdens zijn gevangenschap de droom van een ander Zuid-Afrika had losgelaten, wie had vandaag de dag dan zijn naam gekend, laat staan zijn bijzondere daden? Wat we van beide mannen kunnen leren is dat het nooit irrealistisch is dromen te dromen. Sterker nog: het getuigt van visie en moed je dromen te koesteren en te voeden. Financial life planning kiest voor deze kansgerichte benadering, voor de verbinding van het hart met het hoofd. Life planning is financial planning vanuit droom en werkelijkheid.

Tamelijk onbekend nog in Nederland is life planning in Amerika al niet meer weg te denken. Het bekende 'Financial Planning Magazine' publiceerde in januari 2005 de uitslag van een grote enquête. George Kinder, oprichter van het 'Kinder Institute for Life Planning' en auteur van het boek 'The Seven Stages of Money Maturity' werd gekozen tot één van de zes meest invloedrijke financial planners van Amerika. Opmerkelijk detail is dat de andere vijf alle-

maal gestudeerd hebben bij Kinder. Niet voor niets dus dat hij tevens is uitgekozen tot de grootste 'mover & shaker' in de wereld van de financiële dienstverlening en behoort tot de top-vijftig van veelgevraagde en geprezen sprekers in de VS.

GEÏNSPIREERD REALISME

Kinder is een fenomeen. Vanuit zijn persoonlijke overtuiging dat het leven bestaat uit meervoudige waarden die het best tot hun recht komen in verbinding met elkaar, heeft hij zijn kennis van grote spirituele leraren, bewegingen en hun leringen verweven met zijn passie voor de financiële dienstverlening. Kinder is niet soft en ook zweverig is een woord dat hem absoluut niet past. Zelf spreekt hij van geïnspireerd realisme als hij zijn gedachten over life planning ontvouwt.

Life planning is voor hem meer dan focussen op een goed financieel plan, een evenwichtige oudedagsvoorziening. De life planner verlegt zijn focus richting de diepste wensen en verlangens van zijn klant. Het financiële plan dat nog steeds nodig kan zijn, zal dan alleen niet langer gebaseerd zijn op maatschappelijke gewoonten of het afdekken van angst, maar geënt zijn op het realiseren van dromen.

DRIE VRAGEN

Centraal in Kinder's benadering staan drie – op het oog eenvoudige – vragen:

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 eruit zien? 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 invullen?
3. En stel dat je nog slechts vieren-twintig uur te gaan hebt, resten je dan onvervulde dromen en verlangens? Wat heb je gemist? Zijn er zaken waar je nooit aan toegekomen bent, maar die je wel graag had gerealiseerd?

Net als Kinder concludeer ik dat deze vragen, in persoonlijke en groepsonthoofdingen, steeds weer tot verrassende gesprekken leiden. Er is vrijwel niemand die refereert aan het verlangen naar een hoger of lager pensioen of een eerdere of latere datum van pensionering. Lang gekoesterde wensen, niet realistisch geachte idealen en uitgestelde verlangens passeren eerder de revue. Een reis die iemand eigenlijk altijd al had willen maken. Een verandering van carrière die maar nooit werd uitgevoerd. Het verlangen naar een jaartje rust om een boek te schrijven. De behoefte aan meer tijd om van 'kleine' momenten te genieten. Allemaal zaken die zeer zeker te realiseren zijn, maar wel vragen om een ander soort planning dan een vooral op het afdekken van risico's gerichte aanpak.

ZINGEVING

In een serie ontmoetingen, persoonlijk en bij gelegenheid, met bekende en (nog) minder bekende adviseurs uit ons land heb ik dezelfde vragen op een iets andere wijze gesteld. Naast heel persoonlijke vragen en verhalen werd ik verrassend vaak geconfronteerd met een diep geworteld verlangen

wens en werkelijkheid

om 'meer zingevend' met het vak van financieel adviseur bezig te zijn. Diverse keren sprak ik met stoere mannen die naar eigen zeggen 'alles hebben bereikt wat er te bereiken valt', maar zich desondanks slechts 'beperkt gelukkig' voelen. Bij doorvragen bleek meermalen dat deze beperking in de geluksfactor vaak tweeledig wordt beleefd. Enerzijds doordat men het gevoel heeft versneld door het eigen leven 'te jagen', anderzijds doordat men 'de boterham graag wat zingevender zou verdienen'. Als semi-buitenstaander in de wereld van de financiële dienstverlening ben ik positief verbaasd over de vaak wat negatieve beleving van het imago van de branche bij veel insiders. Verbaasd omdat ik ervan overtuigd ben dat het begeleiden van mensen bij het zinvol omgaan met hun persoonlijke financiën en dus hun toekomst voor alle betrokken partijen alleen maar winstgevend kan zijn. Positief verbaasd omdat 'beleving' één van de vruchten is van de oogst die je zelf hebt ingezaaid. Je negatieve beleving ombuigen in een positieve en tegelijkertijd zingevende geven aan de uitoefening van je vak, dus je bestaan, dat is het perspectief dat life planning adviseurs en hun klanten biedt.

WINSTGEVEND

"Ja, maar..., valt hier dan nog wel wat aan te verdienen?" Een vraag die me - terecht - vaak gesteld wordt. Want, eerlijk is eerlijk, life planning is een ander soort benadering van de werkelijkheid, dan we nu vaak gewend zijn. Ervaring heeft geleerd dat bij life planning de intakefase gemiddeld zo'n vijf uur extra in beslag neemt. Dan praten we puur en alleen over het afstemmen op wat iemand ten diepste wil, dus nog los van mogelijkheden en zeker nog los van producten. Dat is inderdaad iets anders dan het gemiddelde intake uurtje, waarna we aan de slag wen-

sen te gaan. Dat vergt moed en investering en pleit wellicht voor werken op basis van een uurtarief.

Gebleken is dat financial life planners, na een gewenningsfase, niet minder zijn gaan verdienen dan ze daarvoor deden. Sommigen zijn zelfs meer gaan verdienen. De consumenten die een relatie zijn aangegaan met een life planner zijn voor het merendeel bij dezelfde life planner gebleven en actieve aanbrengrers geworden van nieuwe klanten. Meer dan 85 procent van deze groep geeft bovendien aan nooit meer een andere vorm van financiële advisering te wensen. Belangrijker is dat de life planners zelf zeggen de zingeving in hun vak (terug) te hebben gevonden. Zij ervaren deze nieuwe manier van werken als winstgevend. Voor hun relaties en voor zichzelf.

VAN BINNENUIT

Ondanks de focus op essentiële thema's is financial life planning geen therapie. Je hoeft er ook geen psychologie voor te studeren. Het is niets meer dan (opnieuw) 'oude wijsheid' toestaan in het hedendaagse bestaan. Leren loslaten om vast te kunnen houden. Leren luisteren in plaats van luisteren imiteren. Zien in plaats van kijken. Ontmoeten in plaats van ontmoeten. Life planning is bewust in het leven willen staan. Het is een keu-



Gerard van der Made.

ze, geen verplichting, zowel voor de klant als voor de planner zelf. Logisch, want hoe kan ik iemand helpen de zin van zijn leven te vinden en zijn dromen waar te maken, als ik me voor mijn eigen wensen en verlangens afgesloten zou houden?

De kracht van life planning is dan ook de echtheid van de life planner zelf. Zoals alles in het leven gaat het ook hier, juist hier, weer om de keuze: heel of half, nu of later, echt of onecht? ■

* Gerard van der Made is zelfstandig organisatieadviseur, trainer en coach. In hechte samenwerking met Ivo Valkenburg (www.adviesklimaat.nl) verzorgt hij lezingen, workshops en twee- en drie-daagse trainingen over life planning.