

In de Verenigde Staten is Financial Life Planning niet meer weg te denken. Maar zit de nuchtere Nederlander wel te wachten op deze wat meer 'softe' manier van financiële planning? Het gaat bij Financial Life Planning namelijk niet alleen om de cijfertjes en de producten, maar vooral over het realiseren van levensdoelstellingen waarbij het wel of niet hebben van geld het doel niet in de weg mag staan. We maakten een rondje langs de Nederlandse velden van Financial Life Planning.

Financial Life Planning Waar staan we in Nederland?

"Financiële planning is gericht op het realiseren van financiële doelstellingen met louter en alleen financiële oplossingen/producten. Daarentegen is Financial Life Planning (FLP) gericht op het realiseren van levensdoelstellingen door dikwijls diepgewortelde emoties rondom geld niet het excuus te laten zijn om deze niet na te streven. Bij FLP hoort een financieel plan, echter de oplossingen liggen vaak ook op een heel ander vlak. FLP maakt mensen daadwerkelijk vrij van geldzorgen (lees: emoties)", claimt Marcel van Leeuwen RLP MFP van Financial Life Support.

Marja Harrijvan van Life Inspirations uit Limmen vindt dat FLP je hele leven verbetert en niet alleen je financiële situatie: "Er wordt minstens zoveel aandacht besteed aan de mens en zijn persoonlijke behoeftes en (verborgen) wensen als aan de financiën. De adviseur leert de klant echt kennen. De financial life planner vertaalt de persoonlijkheid en de persoonlijke drijfveren in een passende financiële planning. De klant leert in dit proces zichzelf beter kennen en leert beter met zijn sterktes en valkuilen omgaan. Vaak gaat dat verder dan alleen financiën." Jack van Sabben – ook financial life planner – van het Eindhovense Masteradvice zegt het eenvoudig: "Wanneer financiële planning op de juiste wijze wordt ingevuld, is het Financial Life Planning."

En Henk Duthler, oud-voorzitter van de VFFP: "Van oudsher kijken wij in Nederland bij opleidingen en examens vooral naar het kennisniveau en wat minder naar vaardigheden en competenties. Daarin onderscheidt Financial Life Planning zich. Life planning kijkt juist veel meer naar vaardigheden en dan specifiek naar interviewtechnieken om de doelstelling en wensen van klanten goed boven water te krijgen, inclusief de weging qua belangrijkheid."

Slaat FLP aan?

Is de nuchtere Nederlander wel toe aan Financial Life Planning? Met andere woorden, slaat het aan? "Geld dienstbaar maken aan het leven dat je het allerliefste wilt leven, is nog tamelijk onbekend in Nederland. De behoefte daarentegen is groot. Geld is immers een middel en geen doel. Daar zijn de meeste mensen nu wel achter. En gelukkig adviseurs ook", aldus Van Leeuwen. Bij de adviseur ziet Van Leeuwen uitersten. "Als mentor van een aantal lifeplanninggroepen heb ik gezien dat het ontdekken van je eigen zachte kant zoveel energie en bevrijding geeft, dat adviseurs soms doorslaan in het overbrengen van hun enthousiasme aan andere adviseurs. Het krijgt dan een te groot zweef- en beefgehalte. Aan de andere kant zie ik ook adviseurs die er heel 'anti' op reageren. Ze roepen: dat doe ik al, ik stel nu ook al vragen aan de klant.

Schei uit met dat softe gedoe, daar kun je toch geen geld mee verdienen. Wellicht zeggen deze reacties meer over de adviseur dan over life planning", meent Van Leeuwen.

Financial life planning slaat aan, ervaart Ramón Wernsen. Zeker bij zijn eigen klanten en zijn cursisten. "Je moet de dialoog aangaan en duidelijk maken dat je het wilt hebben over het realiseren

van zijn wensen, doelen en dromen en daarmee dus ook over de financiën. Ik heb nog niet meegemaakt dat mensen niet op die manier de dialoog aan willen gaan. De blokkade zit daarom mijns inziens niet bij de klant, maar in het hoofd van de betreffende adviseur."

Ook Van Sabben merkt in zijn eigen kantoor dat het aanslaat: "FLP begint bij de adviseur zelf, hoe hij erin staat. Wanneer je met je klanten over en vanuit FLP communiceert, moet je deze stappen al genomen hebben. Je kunt niet aan een klant vragen, wat je niet aan jezelf zou vragen en/of waaraan je invulling zou geven. Je moet echt eerst voor jezelf die keuze gemaakt hebben."

Harrijvan is van mening dat FLP gestaag groeit, maar wel in een rustig tempo. Volgens haar zijn daar meerdere redenen voor. "De hele financiële wereld bevindt zich in een transitie en het imago heeft schade opgelopen. Deze transitie heeft onder meer tot gevolg dat financiële planners op uurtarief moeten gaan werken. De Nederlandse consument is dat niet gewend en is maar beperkt bereid te investeren in advies op uurbasis, ook al is dit in de plaats van meer verborgen kosten. Ik denk ook dat we in Nederland nog niet gewend zijn aan het maken van een financieel plan. De financiële wereld is ook een logge, behoudende wereld. Grotere organisaties doen er jaren over om de koers te wijzigen. Kleinere kantoren schrikken vaak terug voor een nieuwe aanpak en zullen eerder met kleine aanpassingen proberen te veranderen. Kortom, ik verwacht dat de groei van Financial Life Planning langzaam verder zal gaan."

Combineren

Reguliere hypotheek- of pensioenadviesactiviteiten zijn volgens Harrijvan krachtig en logisch te combineren met Financial Life Planning. "Sterker nog, voor mij is dat vaak één geheel. Het verbetert het advies en klanten komen werkelijk tot meer passende keuzes. Ook Van Sabben is van mening dat het goed te combineren is. "Indien het op de juiste wijze wordt opgepakt en ingevuld door de planner en/of adviseur is het overal toepasbaar. Privé, zakelijk, het is 'a way of life' en dus authentiek."

Wernsen is dezelfde mening toegedaan. "Ja, absoluut te combineren. Hypotheken en pensioenen zijn slechts middelen om de echte doelen van een klant te realiseren. Of andersom, het niet afsluiten van een hypotheek of pensioen kan bijdragen aan het bereiken van deze doelen." Van Leeuwen stelt

WIE IS WIE EN WAT IS WAT IN FINANCIAL LIFE PLANNING?

- RLP: Registered Life Planner. De titel is een handelsmerk van het Kinder Institute for Life Planning; de methode van life planning-geroep George Kinder werd enkele jaren geleden door onder meer Ivo Valkenburg in Nederland geïntroduceerd.
- MFP: Master of Financial Planning, een opleiding financieel advies op masterniveau.
- Financial DNA: een adviesmethodiek die is ontwikkeld door Hugh Massie en ervan uitgaat dat de manier waarop een persoon (zowel de adviseur als de klant) in het algemeen in het leven staat, bepalend is voor de manier waarop hij met financiële zaken omgaat.
- Mitch Anthony is een Financial life planner die onder meer met 'the new retirementality' een nieuwe visie heeft ontwikkeld op pensioenering in een maatschappij waarin mensen steeds langer leven.
- Janet Briaud is een financieel planner van het eerste uur, die in 1986 als een van de eersten startte met werken op feebasis. Zij propageert onder meer investeren in goud als alternatief voor de in haar ogen overgewaardeerde aandelenmarkt.
- Cynthia Meyers is van mening dat consumenten niet vroeg genoeg kunnen beginnen met aanvullend sparen voor hun pensioen. Mensen zouden ook bereid moeten zijn het een tijdje met minder geld te doen.

dat je een gestructureerd proces nodig hebt, met daarop aangesloten financiële planning en life planning tools. Hij is van mening dat het geen "knopje is dat je omdraait". "Het is de diepgang die je aan het advies wilt geven." In zijn ogen passen de huis-, tuin- en keukenverzekeringen, zoals de auto- of ongevallen verzekering, niet in dat traject. "Dat zijn werkzaam-

het voor iedereen mogelijk is, met die aantekening dat het voor de adviseur of de planner de uitdaging is om ook met deze mensen te communiceren en het te faciliteren. Volgens VFFP-voorzitter Van Poeteren zou een goede financial life planner op basis van reële uitgangspunten in ieder geval helder in beeld kunnen brengen wat wel of niet mogelijk is. "Voor mijn gevoel heeft het minder te maken met het prijskaartje, maar meer met de wijze hoe je in het leven staat. Waarbij ik mij natuurlijk realiseer dat dromen makkelijker in te vullen zijn als er een substantieel vermogen c.q. inkomen beschikbaar is."

Ook Wernsen is van mening dat iedereen in aanmerking komt voor Financial Life Planning, maar dat de doelgroep van 55-plussers waarschijnlijk het meest geschikt is.

Diyan

Vervolgens is dan ook de vraag of Financial Life Planning voor elke adviseur geschikt is. Van Poeteren is van mening dat het niet zozeer een kwestie van kunnen is, maar van willen. "Je moet er ook de persoon voor zijn om de psychosociale kant van Financial Life Planning te willen exploreren. Om een voorbeeld te geven: ik kom veel FFP'ers tegen die werken als accountant. Die worden heel gelukkig van balansen en jaarcijfers, maar die lijken mij minder geschikt voor de 'divan'. Daarnaast heeft het ook te maken met de context; de markt waarin je werkt en het type klanten dat je wilt bedienen."

Ook de anderen zijn van mening dat niet iedere planner ook automatisch een goede life planner is. "Het vraagt om financiële talenten, maar ook om empathische en relationele talenten. Dat is niet iedereen gegeven", meent Van Leeuwen.

'Je moet er de persoon voor zijn om de psychosociale kant van FLP te willen exploreren'

heden die je beter door iemand anders kunt laten uitvoeren." De anderen denken daar iets genuanceerder over. "De manier waarop je daarmee om wilt gaan, heeft rechtstreeks te maken met hoe iemand van nature met risico omgaat. En dat is voor iedereen anders. De één voelt zich prettig als veel is verzekerd, de ander heeft daar minder behoefte aan."

Geschikt voor iedereen?

In principe zou Financial Life Planning geschikt moeten zijn voor elke doelgroep. De praktijk is wellicht wat weerbarstiger. Zo vindt Harrijvan dat FLP geschikt is voor elke doelgroep. "Echter, niet iedereen heeft interesse in geld en niet iedereen wil tijd en geld investeren in een goed financieel plan. Op dit moment ligt het accent op de hogere segmenten en/of als er grote veranderingen zijn in het leven van mensen." In de toekomst verwacht zij wel dat er online meer mogelijkheden komen, waardoor meer mensen toegang krijgen tot FLP. Van Sabben vindt dat

“Wat zijn je dromen? Wat wil je bereiken? Wat is je doel? Dat zijn ook vragen die psychologen en therapeuten aan hun cliënten stellen. De financial life planner moet zich ervan bewust zijn dat hij het risico loopt dat hij geconfronteerd wordt met vragen of problemen die niet bij hem maar bij een professioneel hulpverlener thuishoren. In dat geval moet hij doorverwijzen naar een specialist.” Van Poeteren vervolgt: “Vanuit de wens om het allerbeste voor je cliënten te willen, kan het lastig zijn om iemands droom door te prikken, omdat de doelstellingen vanuit financieel perspectief soms echt niet te realiseren zijn. Je moet dan als financial life planner zeer sterk in je schoenen staan en ‘nee’ zeggen.”

Verschillende methodieken

Financial life planning is inmiddels niet alleen maar voorbehouden aan George Kinder adepten. Zo is in Nederland ook de methodiek van Financial DNA in opmars. Daarnaast zijn er ook adviseurs zoals Gabriël Verbeek van Inspiratie Verzekerd, die samen met Gerard van der Made

een concept in de markt zet waarin ook alle aspecten van Financial Life Planning aan bod komen.

Volgens Harrijvan is Financial Life Planning puur mensenwerk en zijn er net zoveel methodieken als er adviseurs zijn: “Ik hanteer zelf de methode van de Persoonlijke Financiële Stijl, waarbij na tien minuten online vragen invullen, naar keuze op één A4 of in een uitgebreid rapport wordt weergegeven hoe de klant doorgaans met geld omgaat en hoe hij het best ondersteund kan worden door een financial life planner.” Wernsen is gecharmeerd van Mitch Anthony (Verenigde Staten). “Dat is iemand die mij geïnspireerd heeft in mijn adviespraktijk. Maar ook Janet Briaud en Cynthia Meyers zijn belangrijk.” En voor Van Sabben is alles samen gekomen in NLP (Neurolinguïstisch Programmeren). “Binnen NLP kun je alle methodieken in bepaalde mate terugvinden en zie je de samenhang en wat het totaal beeld is.” ■

Door: Manon Vonk

Ga jij nog 10 jaar lang hetzelfde doen?

Ga je nog 10 jaar lang dromen van je eigen zaak? Of waag je de stap en word je franchisenemer van SNS Bank? Je krijgt dan meteen je eigen portefeuille, de beschikking over een breed productassortiment én een aantrekkelijk verdienmodel. Kijk op begineenbank.nl, meld je aan en krijg € 10.000 marketingbudget. Kijk op begineenbank.nl voor meer informatie en voorwaarden.

Krijg
€ 10.000
marketingbudget*

Waar wacht je op? Begin een bank!
Meld je aan op begineenbank.nl

* Kijk op begineenbank.nl voor de voorwaarden

