

Klant kan life planning zo persoonlijk maken als hij zelf wil

Denise Land is naast financial life planner ook psychotherapeut. Twee disciplines die elkaar volgens haar goed aanvullen.

Waar andere life planners wel eens moeite hebben met het vaststellen van de grens tussen persoonlijk en financieel advies, laat Land dit aan de klant zelf.

Land heeft zelf een verleden in het bankwezen, maar haar brede interesse kon zij niet voeden met het verschuiven van dossiers alleen. Een salesfunctie waar veel contact met ondernemers bij hoorde bracht verbetering. Hetzelfde gold voor een opleiding tot financieel planner met bijbehorende functie. Een aantal jaren geleden greep ze de kans aan om iets totaal anders te gaan doen. Haar echtgenoot moest voor zijn werk een aantal jaren naar het buitenland. Daar besloot ze zich te storten op het verbreden van haar mensenkennis. “Ik heb geprobeerd inzicht te krijgen in de mens in het algemeen en mijzelf in het bijzonder. Na het volgen van een coachingsopleiding tot psychotherapeut, ben ik een coachingspraktijk gestart.” Land kreeg in haar praktijk onder meer mensen over de vloer met levensvragen als: ‘wat wil ik en waar wil ik naartoe?’ Omdat ook de bijbehorende financiële vraagstukken haar bleven boeien, vond Land het bij haar terugkeer naar Nederland tijd worden om een keuze te maken tussen een van de twee. De ontdek-

king van het bestaan van financial life planning deed het kwartje vallen. Het kon allebei. Eind 2006 maakte ze kennis met de methode van George Kinder. “Het was een bevestiging van hoe ik al met coaching bezig was, maar dan toegespitst op financiën. Het was eigenlijk meer een bevestiging en herkenning van ervaringen.” Het feit dat Land naast life planner ook psychotherapeut is onderscheidt haar van andere life planners. “In mijn ogen is financial life planning het nemen van een beslissing over financiën die is afgestemd op het persoonlijke leven in alle facetten.” Het is daarom nodig om veel te weten te komen over dat persoonlijke leven, vindt zij.

LEVENSWIEL

Met behulp van het zogenoemde Levenswiel, een onderdeel van de MoneyQuotient methode, gaat de klant zijn eigen leven waarderen. Dit als kennismaking en om hem bewust te maken van zijn eigen situatie. “Ik ben een jaar geleden met die methode aan het werk gegaan. Ik dacht toen: dat is leuk, maar later



DENISE LAND:
“Ik probeer inzicht te krijgen in de mens in het algemeen en mijzelf in het bijzonder.”

kwam pas de diepgang. Je kunt er in vijf minuten bij wijze van spreken al veel over je klant te weten komen. Het is een hulpmiddel om balans en tevredenheid te evalueren.” Een van de spaken van het Levenswiel die wordt besproken is financiën. Andere onderdelen zijn leren, werk, vrije tijd, gezondheid, familie/gezin, huis, sociale omgeving en innerlijke groei. Voor ieder onderdeel moet de klant zichzelf een cijfer geven dat de tevredenheid op dat levensfacet weergeeft. De vraag die met deze oefening beantwoord moet worden is hoeveel tijd, geld en energie iemand steekt in ieder onderdeel. Hiermee kan de klant zich bewust worden van zijn eigen leven en financiën. “Voor sommigen is het al heel belangrijk om zich bewust te worden van de rol die geld speelt in hun leven. Ze hebben

er bijvoorbeeld geen flauw benul van wat er met hun geld gebeurt of wat ze met hun leven doen.” Hoe persoonlijk het gesprek vervolgens wordt hangt mede af van hoe diep de klant in wil gaan op deze vragen. “Het hangt van zijn behoefte af. Ik heb nog nooit iemand door hoeven sturen naar een maatschappelijk werker of psycholoog. Dat betekent overigens niet dat ik geen grenzen stel aan persoonlijke situaties of onderwerpen, want met verslavingsproblemen zou ik doorverwijzen.”

NIEUW BEROEP

De vraag die bij een relatief nieuw beroep als financial life planner opkomt is of mensen wel een goed beeld hebben bij wat zo iemand doet. Zelf vindt Land het ook lastig dat het nog een onbekend begrip is. Zo zijn er klanten die slechts



gebruik maken van een heel klein onderdeel van wat een life planner te bieden heeft. “Ik heb hier mensen gehad waarvan het enige doel een pensioenanalyse bleek te zijn. Dat doe ik in samenwerking met anderen. Ik inventariseer wel de wensen en de situatie, maar de analyse besteed ik uit aan een fiscalist.” Om haar onafhankelijkheid te benadrukken adviseert Land niet op productniveau. “Ik werk wel samen met financiële instellingen en banken sturen mensen door, maar daar blijft het bij. De cliënt is vrij om zelf invulling te geven aan mijn advies. De klant behoudt gedurende het hele proces zijn eigen verantwoordelijkheid voor zijn doen en laten en moet dus ook zelf zijn producten sluiten. Dat kan bij zijn eigen bankier, tussenpersoon of internetaanbieder ook. Ik ben heel transparant

over mijn beloning en breng simpelweg mijn uren in rekening” Klanten komen bij Land terecht via haar eigen netwerk en via financieel planners van banken. “Ik heb geen grote ambities qua groei. Ik wil graag mijn bijdrage leveren aan het in balans brengen van mensen en hun financiële situatie. Sinds vorig najaar heb ik zo’n 25 mensen geholpen. Op deze manier is het goed te combineren met mijn gezin.” Land realiseert zich dat een uurtarief als het hare niet voor iedereen is op te brengen. Ze is daarom aan het kijken hoe life planning voor meer mensen bereikbaar gemaakt kan worden. Ideeën zijn er al, maar daar kan ze nog geen mededelingen over doen

MAATSCHAPPIJ

Volgens Land is de opkomst van bewegingen als life planning het

gevolg van ontwikkelingen in de maatschappij. “Ik denk dat in de loop van de jaren de oprechte belangstelling voor de klant naar de achtergrond is verdwenen. In die zin is het een antwoord op de veranderde financiële wereld. Ik denk dat de ideeën wel doorsijpelen naar de gewone praktijk. Ik heb de hoop dat er bewustwording en ambitie van komt in de branche. Maar ik verwacht niet dat iedere tussenpersoon life planner zal worden.”

Zelf levert Land haar bijdrage aan de verspreiding van het begrip financial life planning door lezingen te geven voor derden en in opdracht van bijvoorbeeld banken te werken voor klanten. Daarnaast probeert ze zoveel mogelijk te weten te komen over de verschillende facetten van life planning. “Je hebt onder meer Financial DNA, Kinder en Money Quotient. Ik ben nu de verschillende methodes aan het vergelijken omdat cliënten ook erg verschillen. In oktober maak ik een studiereis naar het FPA-congres in Boston (zie ook de agenda van VVP, red.) om te kijken wat er verder nog is aan methodes.”

Land gelooft niet in één methode voor al haar klanten, maar meer in een op de klant afgestemde aanpak. “Ik weet door mijn therapeutenopleiding dat er verschillende methodes zijn die tot hetzelfde resultaat leiden. Er zijn cliënten die aan de hand van intensieve begeleiding meer over hun persoonlijk profiel te weten willen komen, maar er zijn er ook die liever zo veel mogelijk zelf aan de slag gaan. Financial DNA werkt met een test die je zelf kunt invullen op internet bijvoorbeeld.”

ZWEVERIG

Bij het traditionele intermediair wordt life planning soms gezien als zweverig. Land adviseert mensen die het adviseren volgens de beginselen van life planning niet zien zitten om toch eens te kijken naar Financial DNA. “Dat is een hele concrete methode die direct te

koppelen is aan vermogensbeheer. Ik denk dat de traditionele tussenpersoon met de online FNDA test voor de klant handvatten krijgt om te zien hoe de klant financiële beslissingen neemt. Blinde vlekken zijn meteen te zien. Zo kun je heel mooi met life planning bezig zijn zonder dat het zweverig wordt. Ook Money Quotient biedt een aantal van dit soort concrete hulpmiddelen, zoals de checklist financiële tevredenheid. “Mijn ervaring leert me dat mensen het bij financiële zaken prettig vinden om er een korte periode intensief mee bezig te zijn. Ik plan afspraken bij voorkeur kort op elkaar, geef huiswerk mee en werk bewust naar afronding toe. Daarna kan men het weer loslaten tot het volgende mutatiemoment zich aandient.” “Ik begeleid klanten wel intensief, maar net als met het afsluiten van producten, vind ik ook dat ze de overige stappen zelf moeten nemen. Ze moeten het zelf doen. Ik heb er een hekel aan wanneer mensen zich afhankelijk gedragen. Ze zullen hun eigen verantwoordelijkheid moeten nemen. Ik doe alleen suggesties hoe ze het kunnen aanpakken.”

Land vindt het wel belangrijk dat adviseurs die met life planning aan de slag gaan ook aandacht besteden aan hun eigen life planning. Onder het motto ‘practice what you preach’ heeft zij met haar echtgenoot ook een uitgebreid life planning traject gedaan. “Het is fascinerend om te ontdekken dat onze geldopvoeding voor een deel nog onze ideeën in het heden beïnvloed. Het was goed om samen stil te staan bij de financiële beslissingen die wij gedurende onze ruim twintigjarige relatie hebben genomen. Ook in ons traject kwam pijn over negatieve geldervaringen en blijdschap en enthousiasme over onze toekomstplannen naar voren.” Vanuit haar coaching-achtergrond vindt Land het heel inspirerend om financieel adviseurs te begeleiden met hun persoonlijke life planning. ■