



Niet geld centraal, maar levensgeluk

- ◆ Wat doe je als je al het geld hebt dat je wenst? Of als je hoort dat je nog maar 5 jaar te leven hebt?
- ◆ Deze vragen vormen de basis van *financial life planning*.

Jos (62) en Irene (60) zijn bijna veertig jaar getrouwd. Jos heeft een eigen bedrijf met twintig werknemers. Irene is net gestopt met haar werk als lerares. Ze hebben een aardig vermogen opgebouwd en hebben het financieel goed voor elkaar. Niets te klagen zou je denken. Behalve dan dat ze wat aanhikken tegen het aanstormend pensioen. Welke stappen moeten ze zetten om zich daar goed op voor te bereiden?

'Bij een traditionele financiële planning had het accent al snel gelegen op een aan-

vullend pensioen tot 65', zegt financial life planner Louis Vollebregt. 'Bij financial life planning gaan de eerste gesprekken echter helemaal niet over geld, maar vooral over toekomstdromen. Wat wil iemand nu echt?'

Al snel blijken er onderhuids heel wat spanningen te zijn. Irene weet niet wat ze wil met haar leven en voelt zich te jong om achter de geraniums te kruipen. Jos heeft grote moeite met afstand doen van zijn bedrijf. Is het niet beter als hij nog een jaar of vijf in het bedrijf blijft?

Weerstand

'Veel mensen worden angstig als ze het pensioen op zich af zien komen', verklaart Vollebregt, directeur van financieel adviesbureau Gildenhof. Hij liet het tweetal eerst uitgebreid vertellen wat hen dwars zat. Ook de drie kernvragen van financial life planning (zie kader) kwamen uitgebreid aan de

orde. 'Dat gaf in het begin wel wat weerstand', zegt Vollebregt. 'De meeste mensen vinden het moeilijk antwoord te geven op wat ze écht willen. Je haalt ze als het ware uit hun comfortzone.'

Na de eerste aarzelingen werd duidelijk dat Irene graag iets met toneel wilde gaan doen. Haar man was verbaasd; hij dacht zijn vrouw na veertig jaar toch goed te kennen! Aangestoken door haar openheid biechtte ook hij zijn 'geheime' droom op: al jaren zou hij graag een kinderboek schrijven. Het complete verhaal zat zelfs al in zijn hoofd. Maar ja, wie zit er nou op zijn boek te wachten? En hij kan zijn bedrijf toch niet in de steek laten? Hoe regelen ze dat financieel?

Obstakels wegnemen

'De taak van een life planner is dat soort obstakels weg te nemen', vertelt Vollebregt. 'Bij de meeste mensen is geld het belangrijk-

Aangestoken door haar openheid biechtte ook hij zijn 'geheime' droom op

ste excuus om dingen niet te doen.' Zo ook bij Jos en Irene, want hun vermogen zat grotendeels vast in het huis en bedrijf. 'Ik vroeg hen hoe belangrijk zij het vonden in hun huis te blijven wonen en het bedrijf aan te houden. Want op deze manier zouden zij het 'genieten' altijd maar naar de toekomst blijven schuiven.'

Enkele sessies later durfden ze het aan daadwerkelijk dingen te veranderen in hun leven. Een half jaar later werkt Jos werkt nog drie dagen in zijn zaak en is dit verder aan het afbouwen. Hij is een eind op weg met zijn boek. Irene heeft al diverse keren op het toneel gestaan met een amateurgezelschap. Beiden genieten met volle teugen van hun nieuwe levensinvulling.

Kibbelen over geld

Ook de heer en mevrouw Bogtstra (76 en 70) hebben goede ervaringen met financial life planning. Al jarenlang kibbelden ze regelmatig over geld. 'Geen echte ruzies hoor', vertelt de heer Bogtstra. 'Ik vond gewoon dat mijn vrouw teveel geld uitgaf. Als voormalig huisarts heb ik best een goed pensioen, maar soms gaat het me net iets te hard met de uitgaven.'

Voor zijn vrouw was dit ook lastig, want zij had geen inzicht in hoeveel zij wél uit kon geven. Via hun dochter kwamen ze in contact met financial life planner Marcel van Leeuwen, werkzaam bij financieel adviesbureau EBC Nederland.

'Zo'n eerste gesprek ben je als adviseur vooral aan het luisteren', zegt Van Leeuwen. 'Je kunt als adviseur natuurlijk zeggen: de cliënt komt iets tekort, er is voldoende overwaarde op de woning, we sluiten gewoon een tweede hypotheek en klaar zijn we. Maar dan heb je het achterliggende probleem niet opgelost.'

Tijdens de eerste sessie bleek dat geld in hun beider leven een heel andere rol had gespeeld. De heer Bogtstra kwam uit een gezin waar altijd erg bewust met geld werd omge-

gaan, terwijl zijn vrouw het van huis uit veel gemakkelijker uitgaf. Bij hem speelde ook veel meer de angst dat hij op een gegeven moment geld tekort zou komen. En wat zou er gebeuren als hij zou overlijden? Zou zijn vrouw dan het huis moeten verkopen?

Van Leeuwen rekende het echtpaar voor hoe hun financiële toekomst er uit zag en hoe mevrouw Bogtstra er bij overlijden van haar man financieel voor zou staan. Het bleek allemaal prima geregeld te zijn, vooral door de overwaarde op het huis. Dit gaf meneer een hoop rust, waardoor hij het geld beter kon loslaten voor leuke dingen. 'Door de sessies met Marcel zijn we in een stuk rustiger vaarwater terecht gekomen.' Hij beveelt het anderen van harte aan. 'Een financial life planner besteedt veel aandacht aan de menselijke factor. En dat is iets dat je bij veel financiële adviseurs mist.'

Niet gelukkig met erfenis

De financial life planningmethode kan er soms toe leiden dat een traject tijdelijk 'in de koelkast' wordt gezet, vertelt Van Leeuwen.

Zo kwam er laatst een 39-jarige vrouw bij hem in de praktijk. Ze had een flink vermogen geërfd van haar vader. Bij een bank had ze een financieel plan laten maken maar daar kon ze weinig mee. 'Tijdens dat eerste gesprek bleek dat ze helemaal niet gelukkig was met haar nieuw verworven rijkdom. Ze zei: 'Als ik nu iets met dat geld ga doen voel ik constant de ogen van mijn vader in mijn rug.'

Tien jaar geleden zou Van Leeuwen 'als naïeve adviseur' meteen geprobeerd hebben een beter financieel plan te schrijven. 'Maar ze had de adviezen op dat moment toch niet opgevolgd. Er zat zoveel emotie rondom die erfenis dat ze er nog niet aan toe was beslissingen te nemen rondom het vermogen.' Dus adviseerde hij haar daar eerst aan te werken en pas verder te gaan als ze op een minder emotionele manier tegen het vermogen kon aankijken. 'Ondertussen hebben we wel regelmatig contact om te kijken hoe het gaat.' ♦

Om privacyredenen zijn de namen Jos en Irene veranderd.

Wat is financial life planning

Bij financial life planning gaat het in eerste instantie om het ontdekken en formuleren van levensdoelen. Pas later komen de financiën in beeld en wordt het geld dienstbaar gemaakt aan die levensdoelen. Grondlegger van financial life planning is de Amerikaan George Kinder. Op dit moment leidt hij in diverse landen financial life planners op. Marcel van Leeuwen en Louis Vollenberg horen tot de eerste lichte geregistreerde financial life planners in Nederland.

De drie kernvragen

1. Stel, je hebt al het geld dat je nodig hebt om in je behoeften te voorzien, hoe ziet je

leven er dan uit? Zou je iets veranderen?
2. Stel je hebt nog vijf à tien jaar te leven. Hoe zou je de rest van je leven invullen?
3. Stel je hebt nog slechts vierentwintig uur te leven. Zijn er dan nog dromen en verlangens die je niet vervuld hebt?

Meer informatie over gecertificeerde financial life planners is te vinden op: adviesklimaat.nl, ebcnederland.nl, gildenhof.nl, kinderinstitute.com. Boek: 'Seven Stages of Money Maturity' van George Kinder. ISBN 0-440-50833-9, €19 (goedkoper via internet).