

Gedachtegoed George Kinder past Nina de Boer als een oude jas

"Life planning is financiële planning met bezieling"

Als een van de eerste twintig geregistreerde Financial Life planners in Nederland behoort Nina de Boer tot de kopgroep van deze intermediairs van de nieuwe wereld. De volgende lichter adviseurs die werkt volgens het gedachtegoed van George Kinder, komt er inmiddels al aan. Voor veel collega's die de keuze maakten voor life planning (FLP) betekende dat een grote omschakeling, voor De Boer is het een vanzelfsprekendheid. Ze werkte altijd al vanuit de wensen en dromen van de klant, maar doet dat sinds haar opleiding nu ook via een methodiek.

De tijdgeest vraagt om aandacht voor de kwaliteit van leven en de groep die dat nastreeft wordt steeds groter. "Financial Life Planning past daar uitstekend bij, maar of het de toekomst is voor het intermediair weet ik niet. Het moet je passen." Voor De Boer bleek FLP te passen als een oude jas. Ze werd destijds benaderd door de bekendste verkondigers van het woord van de Financial Life Planning in Nederland, Ivo Valkenburg en Kees Dullemond. Zij vonden De Boer vanwege haar manier van werken uitstekend in het concept passen. "Ook Paul Versteeg van Allianz heeft me erg geholpen, Allianz heeft sowieso een goede kijk op de veranderende wereld en heeft de opleiding tot Financial Life Planner in Nederland mede mogelijk gemaakt." "Ik werkte al veel op die manier. De wens van de klant naar voren halen en er achter zien te komen wat zijn drive is. Als financieel adviseur heb je te maken met low interest producten, tenzij klanten tegen de pensioenleeftijd aan lopen. Door hun diepste wensen naar voren te halen, geef je cachet aan financiële zaken."

LOOPBAANBEGELEIDER

Sinds de opleiding tot Financial Life Planner is De Boer zich, zoals de methodiek voorschrijft, nog meer gaan richten op emoti-

onele zaken. Door die emotionele benadering wordt FLP door sommige branchegenoten wel eens als zweverig gezien. Financieel advies is van vroeger uit immers een zakelijke aangelegenheid waarbij je je niet moet laten leiden door emoties. Volgens De Boer valt het met dat zweverige wel mee en blijft het

"Door de diepste wensen van je klanten naar voren te halen, geef je cachet aan financiële zaken"

emotionele aspect beperkt tot een zekere hoogte. "Ik ben natuurlijk geen loopbaanbegeleider of therapeut, er is een strikte grens. Het is heel belangrijk om naar iemands verleden te kijken, naar de opvoeding wat geld betreft en hoe iemand er tot nu toe mee omgegaan is, maar op een gegeven moment moet je door naar de toekomst, want daar gaat het uiteindelijk om. Als dat niet lukt moet je iemand doorverwijzen. Er zijn collega's die daar wat minder duidelijk in zijn, maar als je dat niet doet kun je verzanden in eindeloze gesprekken." De Boer heeft naar eigen zeggen

nog niet veel mensen hoeven doorsturen. Dat komt volgens haar omdat je de klanten krijgt die bij je passen. Naast haar website zijn het vooral referenties die voor nieuwe aanwas van klanten zorgen. Daardoor weet men vaak al wat de manier van werken is en blijven de gevallen waarbij alleen FLP niet genoeg is, buiten de deur. Maar zoals gezegd, niet iedereen werkt zo strikt. "Het is in mijn ogen niet zweverig, maar dat kun je er wel van maken. Misschien ontstaan er op termijn wel afsplitsingen die meer emotionele zaken behandelen."

Volgens De Boer is Financial Life Planning in principe geschikt voor iedere bevolkingsgroep. Naast de hoogte van het inkomen en de omvang van het vermogen zijn volgens haar zelfkennis en open staan voor veranderingen veel belangrijker. "Wat je veel hoort is: 'Of ik nu drie of dertig mille verdienen maakt niet uit, het is altijd op aan het einde van de maand'. Je moet eerst weten waar je geld blijft, daar begint het mee. Het consumptie heerst. We geven uit wat er binnenkomt. Het zou goed zijn om jongeren daar les in te geven op school. Er zijn steeds meer jongeren met schulden. Men weet vaak niet waar het geld blijft."

HUISWERK

Het werk van een Financial Life Planner bestaat ten eerste uit een algemeen gesprek. Naar aanleiding daarvan krijgt de klant een soort huiswerk mee in de vorm van stellingen om over na te denken. Zoals: wat zou je doen als je nog vijf jaar te leven hebt in goede gezondheid? Vaak komen daarmee allerlei obstakels naar voren, niet zelden van financiële aard. "Ik bekijk of het wel obstakels zijn. Het eerste waar mensen bij veranderingen aan denken is: kan het wel, financieel gezien?"

De implementatie van de gekozen aanpak kan wel een half jaar tot een jaar duren. "Dat hangt af van hoe men zelf te werk gaat en wat de opdracht is. Dat loopt uiteen van 'zoek uit wat ik allemaal moet regelen', tot 'regel het maar voor me'. Zo kan ik bijvoorbeeld een sabbatical adviseren bij de werkgever, of voorstellen om ander werk te zoeken. Heel vaak gaat het over de juiste balans tussen werk en privé. Dit kan hoog oplopen en het beste is dan om keuzes te maken. Verder is een van mijn taken om de klant op het goede spoor te houden. Deze heeft het vaak enorm druk en komt er daarom niet aan toe om zijn financiële levensplanning te bewaken."

De Boer Financial Consultancy bestaat alleen uit De Boer zelf en richt zich puur op inkomensplanning en Financial Life Planning. Als er al producten gesloten moeten worden beperkt De Boer zich tot de complexe producten, schade wordt uitbesteed aan bekende specialisten. Die keuze voor een specialiteit is mede ingegeven door de opleiding van een andere 'verlichte denker' in de financiële wereld: Brett Davidson.

SEGMENTEREN

"Van Davidson heb ik geleerd dat je moet segmenteren. Kijk welke doelgroep je wil bedienen en pas daar je dienstverlening op aan. Tijdens die opleiding bleek ook dat je als financieel adviseur heel veel doet wat niet zichtbaar is. Als je dit kunt veranderen, is het ook makkelijker om op declaratiebasis te werken omdat de klant het dan begrijpt." De Boer laat bij de beloning van haar inspanningen de keuze aan de klant. Een combinatie van provisie en urendeclaratie of alleen declaratie. "Als intermediair moet je keuzes maken, segmenteren. Je hoort nu van kantoren die volle-

dig overschakelen naar werken op declaratiebasis, maar zelf zit ik er anders in. Ik vind het prima om met provisie te werken als er eenmaal een product moet worden gesloten. De producten zijn voor mij niet de kernzaak. Vaak komt het neer op het geven van financieel inzicht en een reorganisatie van bestaande pensioenvoorzieningen en dan werk ik alleen op basis van urendeclaratie."

Dezelfde angst om te veranderen die ze bij haar klanten vaak ziet, signaleert De Boer ook bij collega-adviseurs. "Ze zien de provisieomzet omlaag gaan, maar durven niet over te schakelen op een ander beloningsmodel of zich te specialiseren. Het is hetzelfde als bij life planning. De angst voor verandering is de grootste vijand. Je moet niet bang zijn om verandering aan te gaan. Het is juist een grote kracht als je bereid bent om te veranderen. De adviesgevoeligheid neemt toe en je hoeft niet op alle fronten actief te zijn." Mensen moeten gaan voor de bezieling van hun vak. Geen angst hebben voor veranderingen. Ga er voor en zie je kansen. Tijdens lezingen zie ik zalen vol met uitgebluste ondernemers. Dan denk ik wat zonde! Ondernemen is toch juist veranderen."

PLATFORM

Het veranderen is de Boer zelf niet vreemd. Na haar studie aan de Hogere Economische School belandde ze in het uitzendwezen en op haar 23e begon ze werving- en selectiebureau Megados. Door de vele opdrachten vanuit de financiële wereld kwam ze uiteindelijk terecht in een denktank van financial consultants bij Legal & General. Na haar kennismaking met de financiële dienstverlening richtte ze in 1994 haar eigen bureau op. Ondanks haar enthousiasme voor financial life planning voelt De



Nina de Boer.

Boer niet de drang om zelf actief bezig te zijn om andere financieel adviseurs over de streep te trekken om Financial Life Planner te worden. Wel zou ze graag deel uit willen maken van een platform om ervaringen uit te wisselen met collega planners. "Life planning staat in de kinderschoenen. We kunnen nog veel van elkaar leren. Het delen van kennis wordt nu vanuit Amerika ingegeven. Met een extranet met Amerikaanse ervaringen. Maar nu er zo'n twintig planners in Nederland zijn, wordt het denk ik tijd voor een platform." Eerder deze maand werd in Amsterdam het eerste congres voor life planners in Europa gehouden. George Kinder zelf kwam er voor naar ons land. Tijdens dit congres zijn de eerste stappen gezet voor de oprichting van zo'n platform. ■