

Beleggen

Te druk door de week? Een stop loss-techniek geeft houvast

Belasting

De groene heffing moet uw gedrag beïnvloeden

Stuurloos

Onzekerheid kan een goede bodem zijn voor vernieuwing



ILLUSTRATE: R. VENKE VAN GEERIK

GEEF UW LEVEN KLEUR

ZOEK UW VERBORGEN VERLANGENS EN DOE ER WAT MEE

Bent u van vakantie teruggekeerd met een vaag gevoel van onvrede en met een zekere tegenzin om de draad weer op te pakken? Misschien is het dan tijd om uw leven eens tegen het licht te houden. *Vincent Strik*

Is that all there is?' zong Peggy Lee in 1969. Haar oplossing is simpel: 'Break out the booze and have a ball'. Dit is inderdaad een manier om een gevoel van teleurstelling weg te duwen. Maar er zijn ook andere mogelijkheden. Die gaan ervan uit dat u het heft in eigen hand neemt, dat u gaat doen wat u écht belangrijk vindt. Als u het moeilijk vindt om daar een begin mee te maken, dan staat er een klein legertje financieel adviseurs klaar om u op weg te helpen, de zogenaamde financial life planners.

Die vage onvrede waarmee u bent teruggekeerd is voor een life planner geen vervelend vakantiebijverschijnsel dat in de dagelijkse routine wel weer snel naar de achtergrond zal verdwijnen, maar een godsge-schenk. Life planners roepen u op uw gevoel van onvre-

de niet weg te stoppen, maar te achterhalen wat u werkelijk enthousiast maakt, uw diepste wensen weer naar boven te halen en daar vervolgens ook wat mee te doen. Zij stellen een tweetrapsraket voor: eerst dagdromen en vervolgens die dagdromen gaan realiseren.

De naam life planning is misschien niet zo gelukkig

IS DE RECHTE WEG ONBEGAANBAAR, DAN IS EEN OMWEG WELLICHT WEL TE REALISEREN

gekozen. Zij suggereert een totale zeggenschap over het leven. Dat is echter niet wat life planning pretendeert. Zij wil u slechts helpen, binnen de grenzen van het lot, glans te geven aan uw leven door uw werkelijke passies naar boven te halen en daar vervolgens de financiële ruimte voor te creëren. Uitgangspunt daarbij is de opvatting dat veel mensen hun werkelijke wensen wegduwen of voor zich uit schuiven, gevangen als zij zijn in de dagelijkse gang van zaken, hun verplichtingen en een algemene vrees voor verandering.

Financieel life planner is een echt beroep, met een bijbehorende opleiding en een certificaat (zie kader). Life planners kunnen gezien worden als de voorlopig laatste fase van een evolutieproces. De neanderthaler is in die voorstelling de huis-aan-huisverkoper van standaard financiële producten. Een stap hoger op de ladder staat de klassieke hypotheek- en verzekeringsadvi-



seur, die op uw verzoek zoekt naar een product dat past bij uw concrete financiële wensen. Om zijn advies in een breder kader te kunnen plaatsen en te voldoen aan nieuwe zorgplichteisen, wordt deze productadviseur vervolgens financieel planner. Deze betreft uw totale financiële situatie bij zijn advies — uw (toekomstige) inkomen, bezittingen, uitgaven, verplichtingen en fiscale status — maar gaat nog altijd uit van uw door uzelf verwoorde doelstellingen. De financieel life planner ten slotte rekt het kader weer wat verder op en wil de onderliggende wensen in het traject betrekken.

Ken uzelf

Life planning als benadering is er voor mensen die niet precies weten wat ze met (de rest van) hun leven willen, maar die niet bereid zijn zich bij voorbaat bij het schijnbaar onvermijdelijke neer te leggen. In uw jeugd ligt de hele wereld voor u open, in het veelbesproken spitsuur van uw leven bent u vooral bezig om alle ballen in de lucht te houden, maar daarna kunt u gemakkelijk in een tredmolen terecht komen. Er moet dan iets gebeuren. Een deel van ons is van nature uitstekend in staat zijn passies te onderkennen en zijn leven daarop in te richten. Die mensen hebben geen life planning nodig, die zijn hun eigen life planner.

Een heleboel mensen kunnen dat echter niet. Zij hebben moeite om te achterhalen wat hen werkelijk boeit en zin aan hun leven geeft en — belangrijker nog — hebben vervolgens nog grotere moeite om die dromen om te gaan zetten in daden. Het aantal excuses om nog even te wachten is immers bijna onbeperkt.

Life planning wil die patstelling doorbreken. George Kinder, de vader van de life planning-benadering, geeft in zijn boek *Seven Stages of Money Maturity* (ISBN 9780440508335, € 10,99) de denkrichting aan. U kunt daar zelf een heel eind mee komen, maar als u in een cirkel blijft redeneren kan het inschakelen van een life planner u een stap verder brengen. Die werkt op basis van dezelfde inzichten, maar vreemde ogen dwingen nu eenmaal gemakkelijker om eens goed naar uzelf te kijken en alle drogredeneringen opzij te zetten.

Een life planner begint ermee vragen te stellen en u te confronteren met uw antwoorden. Alvorens met een financieel plan en de bijbehorende producten te komen, wil hij weten wat u werkelijk bezielt, wat uw werkelijke drijfveren zijn. Hij vraagt daarom door. Hij beschikt over een instrumentarium, het stellen van de juiste vragen, dat u stimuleert bij uzelf te rade te gaan. Het zijn in wezen simpele vragen die u uzelf ook zonder professionele hulp kunt stellen: 'Waar wil ik over tien

jaar staan?' 'Als ik weet dat ik nog maar een jaar te leven hebt, wat wil ik dan in ieder geval nog doen?' 'Als ik te horen krijg dat mijn einde gekomen is, waar heb ik dan de meeste spijt van het niet te hebben gedaan?' 'Wat zou ik doen als geld geen enkele belemmering was?' Die vragen kunnen betrekking hebben op uw hele leven, maar ook op de verschillende aspecten daarvan: werken, relaties, wonen, vrije tijd, zingeving, et cetera.

De bedoeling is dat u bij uzelf ontdekt wat u echt belangrijk vindt. Het hoeft daarbij helemaal niet te gaan om exotische doelstellingen. Niet iedereen moet schaapherder in Drenthe worden, wijnboer in de Hautes-Corbières, (de opvolger van) Parijs-Dakar rijden, een trans-Atlantische zeiltocht maken of een school op Sri Lanka stichten. Meer tijd nemen voor uw opgroeiende kinderen, een opleiding volgen, een eigen zaak beginnen of zwerven door Europa met een camper zijn



HET HOEFT HELEMAAL NIET TE GAAN OM EXOTISCHE DOELEN

Life planner

Life planners zijn financieel planners die zijn geïnspireerd door de Amerikaan George Kinder, oprichter van het Kinder Institute of Life Planning. In tijd gemeten is de overstap van financieel planner naar financieel life planner geen grote investering. Hij vraagt echter wel om de omschakeling van een financieel gericht denkpatroon naar een mensgerichte benadering. In Nederland zijn momenteel 20 door Kinder geregistreerde life planners en 100 financiële adviseurs die ten minste een korte workshop op basis van Kinders bestseller *Seven Stages of Money Maturity* hebben doorlopen (zie voor de hele lijst: www.kinderinstitute.com). Daarnaast is een onbekend aantal financieel planners vanuit zichzelf al meer mensdan financieel gericht, ook zonder bij Kinder in de leer te

zijn geweest. Life planners zijn gevestigd als zelfstandige adviseurs, maar zitten ook bij banken, verzekeraars en intermediairs. De eerder dit jaar opgerichte franchiseketen Vidaz (www.vidaz.nl) heeft life planning tot een hoeksteen van zijn businessmodel gemaakt. Het Kinder Institute leert adviseurs te luisteren naar hun klanten en de juiste vragen te stellen om te achterhalen wat zij werkelijk willen. Vervolgens leren zij hoe zij als financieel planner die verlangens kunnen helpen realiseren. Doel is om 'de toorts weer aan te steken' — zoals de titel van Kinders tweede boek luidt (*Lighting the Torch*, ISBN 9780975344859, \$ 30).

Lezersaanbieding

Voor geïnteresseerden in financial life planning organiseert de FD Mediagroep in samenwerking met Vidaz op donderdag 2 oktober een workshop in Amsterdam. Tijdens deze workshop leert u uw dromen en (onuitgesproken) verlangens te ontdekken. Ook maakt u kennis met de life planning-methode om die dromen om te zetten in daden. De kosten bedragen voor FD Geld-lezers € 55 per persoon. U kunt zich opgeven via www.vidaz.nl.





even groots en meeslepend als dat uw werkelijke wensen zijn. Het gaat erom dat u heldervoor ogen krijgt wat voor u het leven kleur geeft. En vervolgens dat u daar ook wat mee gaat doen.

Naar Rome

Als u uw wensen eenmaal duidelijk hebt geformuleerd en uw prioriteiten hebt aangebracht, wordt life planning gewone financiële planning. U moet kijken hoe uw wensen financieel kunnen worden ingepast. Dat is cruciaal, want in de — schijnbaar — harde realiteit lopen veel dromen vast. De man die zich in Willem Elsschots gedicht *Het huwelijk* neerlegt bij het adagium 'tussen droom en daad staan wetten in de weg en praktische bezwaren' eindigt uiteindelijk 'bewegingloos en zwijgend bij het vuur' met een 'godvergeten en vervaarlijke aanblik'. Niet dromen is dan beter dan het vast blijven zitten in onvervulde dromen.

Zover hoeft het echter niet te komen. Er zijn vele wegen die naar Rome leiden. Is de rechte weg onbegaanbaar, dan is een omweg wellicht wel te realiseren. Zelf bent u mogelijk al snel geneigd om uw wensen als onrealistisch ter zijde te schuiven, een life planner kan u helpen iets langer door te zoeken om een begaanbaar pad te vinden. De man in Elsschots gedicht hoeft zijn vrouw niet te vermoorden, hij kan ook weggaan of proberen haar oorspronkelijke kwaliteiten te herontdekken. Een gevoel van vrijheid kunt u mogelijk net zo goed realiseren met een oude motorboot op Europa's binnenwateren als met een duurzeiljacht op de Atlantische Oceaan. Het gaat erom dat u uw dromen realiseert op een wijze die voor u haalbaar is.

Het uiteindelijke financiële plan waarin uw wensen in overeenstemming zijn gebracht met uw financiële mogelijkheden is uiteraard een momentopname. Het gaat uit van de huidige wettelijke regels, abstraheert van plotselinge veranderingen in uw persoonlijke en familieomstandigheden en gaat bij het inschatten van uw toekomstige beleggingsinkomsten uit van langjarige gemiddelden. Markten kunnen zich echter niets aantrekken van het hun toegedichte gedrag, u kunt ziek worden of werkloos en de fiscale wetgever kan zich tegen u keren.

Dat pleit voor het inbouwen van veiligheidsmarges, maar niet voor het afzien van de hele operatie. Alvast incalculeren wat er allemaal mis kan gaan, betekent waarschijnlijk dat u nooit van uw plaats komt en volgend jaar opnieuw met een gevoel van onvrede van uw vakantie terugkeert, maar dan heviger.

ILLUSTRATE: R. VENKE VAN GEERIK

Wat zijn uw passies?

Een paar simpele hypothetische vragen kunnen u helpen uw verborgen wensen te ontdekken.

- 1 Stel dat ik nog maar tien jaar te leven hebt, wat zou ik dan doen?
Zou ik mijn leven volledig omgooien of ben ik tevreden met wat ik ben, heb en doe?
Wat zou ik bij voorrang willen veranderen?
- 2 Stel dat ik nog maar drie maanden heb, wat zou ik dan in ieder geval nog willen doen?
Is er een ervaring die ik per se nog wil meemaken?

- 3 Stel dat ik nu moet terugkijken op mijn leven, wat betreurt ik dan het meest?
Welke idealen uit mijn jeugd heb ik ten onrechte laten afsterven, welke diepe verlangens zijn in de dagelijkse routine ondergesneeuwd?

- 4 Stel dat geld geen enkele rol speelt, welke droom zou ik dan als eerste willen realiseren?
Is dat een verbouwing, een nieuw huis, het opzeggen van mijn baan, een wereldreis, het opzetten van een goededoelensstichting of iets geheel anders?

- 5 Stel dat ik op één terrein mijn leven anders mag inrichten, welk terrein zou dat zijn?
Kies ik dan voor mijn werk, relaties, creativiteit, spiritualiteit, betrokkenheid, woonomgeving, vrije tijd, hobby's of iets anders?

