

'Ik wil mijn klant echt leren kennen'



SCHIJNDEL - Twintig jaar ervaring als financieel adviseur heeft hij; Lambert Hexspoor. Die ervaring gebruikt hij sinds anderhalf jaar op een heel andere manier dan voorheen. Hexspoor is namelijk Registered Life Planner. Hexspoor legt uit dat hij een klant wil leren kennen- en dan ook echt goed. "wat voor wensen en dromen heeft iemand? Wat is zijn beleving met geld? Pas als je de klant kent, kun je verder met plannen."

"Stel: er zit iemand voor me die na zijn pensioen in een huisje in Portugal wil

wonen", legt Hexspoor uit. "Ik kan dan zeggen: 'Dan moet je zoveel per maand sparen op die of die manier'. Maar de eerste vragen die bij mij opkomen, zijn 'Waarom wil je naar Portugal? Wordt het een eerste of tweede woning? Hoe vinden de kinderen dat? Hoe zie je je eigen toekomst in een vreemd land?'. Door de klant zijn eigen schilderij te laten schilderen, leer je hem of haar pas kennen!" "Ik ben geen productverkoper", vervolgt Hexspoor. "Maar ik wil wel bemiddelen in het product dat volledig bij de klant en zijn dromen past. En dat kan pas als je de klant en zijn

dromen kent. Dat laatste is in het verleden te veel overgeslagen. Alles is al jaren geënt op producten, de verkoop daarvan en het vullen van financiële gaten. Dat is niet de basis voor het maken van goede keuzes."

Ander keuzes

In 2003 raakte Hexspoor bevlogen door het principe van Financiële Life Planning, toen hij de Amerikaan George Kinder hoorde spreken op een congres. "Kinder beschouwt het als de enige juiste manier van financiële planning en dat inzicht is overgewaaid naar Europa. Het begint hier echt te groeien en het leidt vaak tot heel andere financiële keuzes dan op de 'oude' manier." Hexspoor's kantoor (voorheen Hexspoor Hypotheken) is ook geen standaard kantoor. "De gesprekken vinden plaats in een ruimte die vertrouwd en sfeervol ingericht is. Waarom mensen afleiden met mappen op mijn bu-

reau en diploma's aan de muur? Laten we eerst maar eens in gesprek gaan, elkaar verkennen, daar komt in het begin geen pen en papier aan te pas." Na het eerste, gratis, kennismakingsgesprek worden afspraken gemaakt over hoe verder te gaan met de invulling van de persoonlijke toekomstplanning. daarna komt pas geld als financieel middel ter sprake. "Eerst wil ik alles weten van iemands wensen en dromen. Met gerichte verkenningsvragen kun je binnen een redelijke tijd een goed beeld krijgen, dan maken we het visueel en proberen we eventuele obstakels te overwinnen. Met onze kennis van de producten in de markt gaan we vervolgens aan het werk. Het proces is eigenlijk zo transparant als het maar zijn kan."

Meer informatie staat op www.life-planner.nl. Bellen kan ook: (073) 547 73 95 of 06 - 50 51 77 99.

STADSKRANT VEGHEL, wo 10/11-2009