

Wat kan ik voor u inschenken?



We zaten aan tafel. Tussen de gerechten door spraken we over koetjes en kalfjes. Tot het onderwerp werk ter sprake kwam. Op een bepaald moment vroeg ik haar. 'Waar word jij nu gelukkig van?' Binnen een

fractie van een seconde zag ik haar ogen al oplichten, waarna ze vervolgens met veel passie over haar droom – een eigen bedrijf – sprak. Ik werd gegrepen door het enthousiasme waarmee ze haar verhaal vertelde en vroeg haar na afloop. 'Maar waarom doe jij dit dan niet?'

Een reeks van 'maren' volgde. Ja, maar... Ja, maar...

Allerlei redenen voerde ze aan om vooral niet datgene te gaan doen waar haar hart lag. De angst voor het onbekende voerde bij haar de boventoon. En bovendien, hoe moest dat dan financieel?

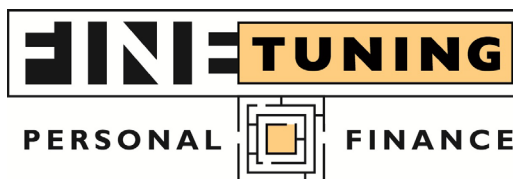
Deze situatie is typerend voor de klanten die dagelijks in onze praktijk binnenkomen. Ze hebben allemaal een verhaal. Leuke verhalen. Omdat ze een huis gaan kopen of een bedrag te beleggen hebben. Geld uit een erfenis of door hard werken bij elkaar hebben gespaard. Droevige verhalen omdat ze met een scheiding of een overlijden zijn geconfronteerd. Of hun baan kwijt zijn geraakt. En onzekere verhalen, net zoals van de dame met wie ik aan tafel zat, omdat ze ergens van dromen maar er niet voor durven te gaan.

En dat brengt ons nu juist bij de essentie van mijn vak als financieel planner. Sommigen vragen mij weleens: is dat niet vreselijk saai, het werken met cijfers? Maar cijfers zijn slechts een *tool*. Door middel van deze tool kunnen wij een klant inzicht geven in haar of zijn financiële situatie en helpen de consequenties van een bepaalde beslissing te overzien. Daaruit vloeit tevens de boodschap die ik mee wil geven: overzicht en inzicht in de financiën geven financiële rust en houvast. Ook als er een beslissing uit rolt om iets niet te doen. Ook dat is een beslissing.

Naarmate ik langer als financieel planner werkzaam ben, merk ik dat de gesprekken gaandeweg veranderen. De gesprekken gaan steeds vaker over de klant en over het leven zelf. Wat beweegt de klant om iets of wel of niet te gaan doen in het leven? Wat houdt hem of haar bezig? Waar worstelt hij of zij mee? Maar bovenal: wie is de mens achter deze klant? Die gesprekken in combinatie met het adviesvak maken mijn werk boeiend en de moeite waard.

En de dame met wie ik aan tafel zat? Zij heeft een paar jaar geleden haar baan opgezegd en is haar eigen bedrijf begonnen. Zij is succesvol in wat ze doet. En financieel? Ze krijgt steeds meer grote opdrachtgevers en nog even en dan zit zij financieel weer op haar oude niveau. En uiteraard twijfelt ze soms, als het even tegenzit. Maar dankzij de planning die ik voor haar heb gemaakt, weet ze waar haar grenzen liggen. De fase waar zij nu in zit is: hoe laat zij haar onderneming groeien en hoe kan zij haar risico's als ondernemer beheersen? Ook daarin sta ik haar bij.

Iris Brik



Fine Tuning Personal Finance bv

Iris Brik FFP
Westersingel 92
3015 LC Rotterdam
T 010 45 046 76
F 010 45 046 45
E info@finetuning.nl
W www.finetuning.nl