



Paul Versteeg,
directeur Leven Allianz Nederland

'Ik ben het niet eens met deze stelling. Sterker nog: naar mijn overtuiging zijn er al jaren planners of adviseurs die hun praktijk op de een of andere manier uitoefenen in de geest van financial life planning. De kern van deze vorm van dienstverlening bestaat er immers uit om de werkelijke doelstelling van de klant te achterhalen. Wat wil deze nu écht? Neem geen genoegen met door een klant geformuleerd doel om op 58-jarige leeftijd te willen stoppen met werken. Begin dus niet meteen te rekenen hoeveel er gespaard zou moeten worden om deze wens te vervullen, maar stel een additionele vraag naar het waarom van dit doel. Liggen er geen andere, diepere doelen onder waar het in feite om gaat? Vindt de klant de huidige werkzaamheden eigenlijk wel leuk, of zou deze liever iets geheel anders doen? Misschien wil hij wel een andere baan, een wereldreis maken of in het buitenland gaan wonen. Het zou derhalve zomaar kunnen dat het eigenlijke doel tot een geheel andere invulling leidt van het te geven advies. Veel, in de praktijk vaak de betere, adviseurs zijn van nature in staat om deze vertrouwensband met de klant aan te gaan. Welke klant zou dát niet willen?'



Iris Brik,
directeur van Fine Tuning Personal Finance

'Wie stelt dat financial life planning in Nederland nooit zal doorbreken, zal zijn relaties nooit echt leren kennen! Financial life planning heeft in de kern altijd al bestaan, maar wordt door de planner niet altijd (h)erkend of de klant staat er niet altijd open voor. Begint financial planning eindelijk serieus te worden, wordt er weer een nieuwe kreet aan toegevoegd. Maar wat voegt het woord 'life' nu eigenlijk toe? Draait het financial planning om de inventarisatie en analyse van de financiële situatie en behoeften, bij life planning gaat het juist om de diepere inventarisatie en analyse van de persoonlijke drijfveren en emoties achter deze behoeften. Wat beweegt iemand persoonlijk tot de situatie waarin hij verkeert of waar hij naartoe wil? Door oprechte interesse in mensen, in hun achtergrond en passies, raken we hun innerlijke en diepere emoties. Zodoende zijn we nog beter in staat hen te adviseren bij hun zoektocht, waarbij het geld op zichzelf geen doel is, maar slechts een middel om het doel te bereiken. Of dat doel nu een sabbatical of een emigratie naar het buitenland is. Juist dat maakt financial life planning zo boeiend en zorgt ervoor dat er levenslange relaties ontstaan. Maar bovenal geeft het voldoening mensen de kern van hun doelen te laten realiseren.'

Make a point.

Financial life planning zal in Nederland nooit doorbreken



Ivo Valkenburg,
directeur Adviesklimaat.nl

'Financial life planning staat voor een groeiende beweging van adviseurs op zoek naar een nieuwe manier van werken op basis van authenticiteit en het creëren van betekenis voor klant, adviseur en samenleving op de lange termijn. Met balans tussen winst, klantbehoefte en maatschappelijk welzijn.

In de kern betekent financial life planning niets meer of minder dan mensgericht adviseren. Vanuit dat perspectief vind ik de stelling nu al achterhaald. De behoefte aan vertrouwen, eerlijkheid, integriteit, betekenis, authenticiteit zie ik overal om me heen doorbreken. Of ik nu op bezoek ben bij het young management van de NVA, het platform jonge ondernemers van de NBVA, Meet The Masters in Amsterdam of bij de recentelijk door IKFD georganiseerde dialoogconferentie met vijftig leiders uit de financiële sector; overal proef ik hetzelfde verlangen van mensen om hun beroep als financiële dienstverlener uit te oefenen op basis van meer dan alleen toegevoegde waarde en winst. Geen motivatie meer zonder intrinsieke waarden. Als verder een op de drie consumenten ook nog eens op zoek is naar zingeving, is het geen wonder dat voor 'life & finance' een goede toekomst is weggelegd.'



Arjen Schepen,
Vermogensplanning Insinger de Beaufort

'Voordat je tot het beheren van iemands vermogen kunt overgaan, dient duidelijk te zijn wat zijn doelstellingen zijn, of, en zo ja hoe, hij die kan realiseren en wat de rol van het te beheren vermogen daarbij dient te zijn. Een financieel plan is in onze optiek een berekening waarbij getoetst wordt in hoeverre iemand zijn financiële doelstellingen kan realiseren. In sommige situaties is het niet moeilijk om samen met de cliënt op alle drie de vragen een antwoord te formuleren, zeker niet voor de middellange termijn. Daar waar de antwoorden niet meteen duidelijk zijn, is een financieel plan het beste middel om overzicht en inzicht in de financiële situatie te scheppen. Bovenal kan een financieel plan helderheid creëren ten aanzien van de haalbaarheid van de doelstellingen. Daarbij is het van belang diverse scenario's door te rekenen zodat de cliënt een bewuste keuze kan maken voor de te bewandelen weg naar realisatie van zijn doelstellingen. De kunst is om de haalbaarheid niet alleen met ja of nee te beantwoorden, maar ook een uitspraak te doen over de omstandigheden waaronder en de mate waarin de doelstellingen kunnen worden gerealiseerd. Hiermee kan de cliënt de juiste risicoafweging maken.'