

# Maak van de nood een deugd

'Financial life planning' is niet alleen een nuttig instrument voor goede tijden. Juist als het wat minder gaat is het belangrijk om goed te weten wat u werkelijk wilt.

*Vincent Strik*

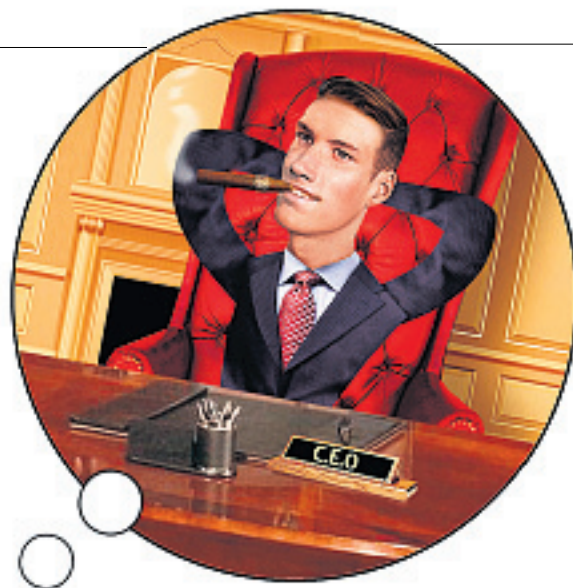
**F**inancial life planning gaat over leven met passie, om het ondergeschikt maken van geld en inkomen aan de werkelijke doelen in het leven. Dat klinkt al gauw wat zweverig en vooral bedoeld voor mensen die in hun midlifecrisis terecht komen of in materieel opzicht alles al hebben wat men maar kan wensen. Het klinkt vooral naar tijden van economische voorspoed, naar ruime keuzemogelijkheden en een wereld die aan je voeten ligt. Helemaal niets voor 2009 dus, een jaar waar banen op de tocht staan, pensioenen en beleggingsportefeuilles bezwijken en de huizenmarkt krakend tot stilstand is gekomen. Dit is geen periode om te dromen, maar om met zo weinig mogelijk schade door te komen. Financial life planning moet maar even wachten op betere tijden.

Dit is een misvatting. Financial life planning valt in twee onderdelen uiteen. Het is allereerst een vorm van financiële planning, en die wordt alleen maar noodzakelijker naarmate de pot verder leeg raakt. Financiële planning dwingt u de feiten onder ogen te zien, de ver-



minderde pensioenvooruitzichten, de gedaalde waarde van uw woning, het geslonken spaartegoed, de teruglopende winst of het verlies aan bonus. Er zal zo objectief mogelijk gerekend moeten worden om de tegenvallers te verwerken.

Financial life planning is echter meer dan alleen financiële planning. Zij gaat een stap verder. Voorafgaand aan het financiële plaatje komen de wensen. Wat wilt u in uw leven bereiken, wat zijn uw doelen en verlangens? Waar ligt met andere woorden uw passie? Pas als u deze wensen duidelijk voor ogen hebt, krijgt het financiële plaatje reliëf en betekenis. U kunt proberen met de kaasschaaf op uw uitgaven te bezuinigen als dat nodig mocht zijn, u kunt zich ook eerst afvragen wat u écht belangrijk vindt. Dat biedt de mogelijkheid om rigoureuze te hakken in uitgaven die voor u niet van wezenlijk belang zijn ten gunste van uitgaven die er voor u wel toe doen. Daarnaast kunt u zich afvragen of u die doelen alleen kunt bereiken door de portemonnee te trekken, of dat er ook andere moge-



ILLUSTRATIE: CAROLYN RIDSDALE



lijkheden zijn. Zolang u op een duidelijk doel focust, zijn er vaak vele wegen die daarheen leiden. Je zou dus kunnen stellen dat juist in periodes waarin het in materieel opzicht moeilijker gaat, het des te belangrijker wordt om de doelen scherp voor ogen te houden.

### Trendbreuk

Financiële planning komt vaak in beeld bij een duidelijke trendbreuk in iemands leven: een echtscheiding bijvoorbeeld, of ontslag. Echtscheidingen zijn van alle tijden, maar de kans op ontslag of een tegenvallend pensioen is nu heel wat groter dan een paar jaar geleden. Een reden temeer om financial life planning niet af te doen als een speeltje voor goede tijden. De kans dat er nu gekozen móét worden is nu simpelweg groter dan in periodes dat de bomen tot in de hemel groeien en de mogelijkheden voor het opscheppen liggen. Hoe beter u weet wat u wilt, hoe gemakkelijker het is om die keuzes te maken.

Neem een ingrijpende kwestie als ontslag. De eerste reflex kan zijn zo snel mogelijk een nieuwe vergelijkbare baan te vinden. Dat hoeft helemaal niet verkeerd te zijn, maar de keuze wordt een stuk sterker als u zeker weet dat u dat ook werkelijk is wat u wilt: dat u verder wilt gaan op de eerder ingeslagen weg en dat die wereld nog steeds de uwe is.

Het kan ook zijn dat u iedere mogelijkheid voor een nieuwe baan gretig aangrijpt, uit angst met lege handen te blijven staan, hoe ver die baan ook van uw vorige werkkring af ligt. U laat dan het toeval regeren. Dat kan uitstekend uitpakken — sommige mensen zweren erbij — maar u geeft de regie dan wel uit handen.

De derde mogelijkheid is dat u besluit voor uzelf te beginnen. Een ontslag golf is enigszins vergelijkbaar met een stroomstoring. Na enige tijd volgt een geboortepiek. In het geval van een ontslag golf bestaat die piek uit zelfstandige adviseurs, interim-managers, consultants, freelancers en wat al niet meer. Financial life planning kan dan helpen om te bepalen of die keuze ook werkelijk een positieve keuze is en om er vervolgens voor te zorgen dat die keuze ook werkelijk wordt omgezet in een praktisch en levensvatbaar plan. 'De meeste ongelukken gebeuren niet bij het beklimmen van de berg, maar bij de afdaling', in de woorden van financial life planner Hubrien Meijaard.

Meijaard werkt op basis van financial life planning in Culemborg. Hij is verbonden aan de franchiseketen in ontwikkeling Vidaz, een organisatie die zich richt op financial life planning en advisering en bemiddeling op basis van transparante uur- en abonnementsstarieven. Meijaard haalt het voorbeeld aan van Sander (een fictieve naam), voor wie hij al een aantal jaren de financiële zaken regelt.

### Het geval Sander

'Sander is een man van 44 jaar, is getrouwd, heeft één kind en woont sinds een paar jaar in een woonboerderij in de buurt van Culemborg. Zijn vrouw heeft een baan in loondienst op middelmanagementniveau. Hij is universitair geschoold en is daarna zijn loopbaan begonnen in de consultancy. Hij heeft bij diverse bedrijven gewerkt die sterk IT-gericht zijn of waren, zowel in verkoop- als in managementfuncties. Zijn laatste managementfunctie in loondienst was bij een sterk groeiend IT-bedrijf, opgericht door twee directeuren

grootaandeelhouders (dga's).'

'Sander heeft altijd een duidelijke en vaak vooruitstrevende visie gehad op sales, bedrijfsprocessen en structurering van de groei, ideeën die hij altijd graag wilde inzetten voor zijn werkgevers en opdrachtgevers. Bij zijn laatste werkgever, waar hij feitelijk op directieniveau werkte, leidde deze inzet regelmatig tot discussies met de twee dga's. Sander had daarbij niet het idee dat dit negatieve consequenties voor zijn positie zou hebben. De sterke groei van het bedrijf, samen met het begin van de kredietcrisis, zorgde voor behoorlijke liquiditeitsspanningen. In september 2008 werd hem tijdens een vergadering opeens meegedeeld dat zijn functie zou vervallen en dat hij zo spoedig mogelijk mocht vertrekken.'

'Voor Sander was dat een volslagen verrassing. Op het ene moment ben je samen aan het kijken hoe je het bedrijf door deze spannende periode loodst; op het volgende moment ben je buitenspel gezet. De gebruikelijke fases volgen elkaar dan op: onbegrip, weerstand, berusting en acceptatie. De advocaten spelen ondertussen hun spel, zodat Sander vanaf december zonder dienstverband maar met een goede gouden handdruk en een uitkering rustig kan nadenken over zijn toekomst.'

'Door samen te kijken naar wat zijn eigenlijke wensen en dromen zijn, werd hem al snel duidelijk dat de tijd voor loondienst voor hem voorbij was. Het was tijd geworden om zelf aan het roer te gaan staan. Een belangrijk levensdoel voor hem is om mensen en bedrijven te helpen om succesvoller te worden. En dit in goede balans met zijn privésituatie.'

'Stap voor stap zijn we het plan gaan invullen. Het soort werkzaamheden waar hij zich op wilde gaan richten (het geven van trainingen, consultancy, projectmanagement), de gewenste werkplek (zo veel mogelijk vanuit huis), het financiële plaatje (het gewenste inkomen, investeringen, verzekeringen, de pensioenvoorzieningen). Naarmate er meer afstand kwam ten opzichte van de laatste werkgever en meer geloof in zijn nieuwe plan, ging de energie steeds meer stromen. Het plan werd "zijn" plan, of beter gezegd "hun" plan, want zijn vrouw staat 100% achter hem in deze fase van grote verandering. Door vanuit het gevoel te starten en vervolgens planmatig stap voor stap zijn life plan op te zetten kreeg hij echt greep op het proces en ging hij met enthousiasme doelgericht aan de slag. We zijn nu vier maanden onderweg in 2009 en Sander heeft zijn bedrijf duidelijk geïmplementeerd in de markt en de eerste (goede) opdrachten binnengehaald. Al zijn capaciteiten en enthousiasme kan hij nu heel gericht inzetten.'

### Dicht bij huis

Of het Sander in het bovenstaande voorbeeld zal lukken een succesvol eigen bedrijf op te zetten, of zijn focus scherp genoeg blijft en of hij zijn enthousiasme kan vasthouden, zal uiteraard pas op langere termijn blijken. In ieder geval heeft hij van de nood een deugd gemaakt.

Dat hij daarbij vakinhoudelijk dicht bij huis is gebleven, zegt helemaal niets. Life planning betekent niet dat er perse een radicaal andere weg moet worden ingeslagen. Een draai van 180 graden is niet beter dan een koerswijziging van een paar graden. Life planning wil alleen helpen bij het in kaart brengen van de werkelijke wensen. Dat heeft niets met zweverigheid te maken, maar alles met het richten van de energie op de juiste doelen. Financiële planning moet er vervolgens voor zorgen dat die wensen ook daadwerkelijk gerealiseerd kunnen worden, dat de afstand tussen droom en daad wordt overbrugd en dat praktische hindernissen onder ogen worden gezien. Dat geldt voor alle keuzes, maar zeker als u kiest voor zelfstandigheid. Zonder goed plan van aanpak loopt u het risico te blijven steken in het ontwerp van briefpapier, logo en eventueel uw eigen site. Zonder goed plan loopt u ook het risico dat u maar in het wilde weg alles aanpakt wat zich aandient, onder het motto 'omzet is omzet'. Zonder goed plan dreigt u met andere woorden in no time ruw uit uw droom te ontwaken. ■

**JUIST IN PERIODES  
DAT HET MATERIEEL  
MOEILIJKER GAAT,  
IS HET BELANGRIJK  
DE ZELFGESTELDE  
DOELEN SCHERP  
VOOR OGEN TE  
BLIJVEN HOUDEN**





ILLUSTRATIE: CAROLYN RIDSDALE

## Financiële volwassenheid

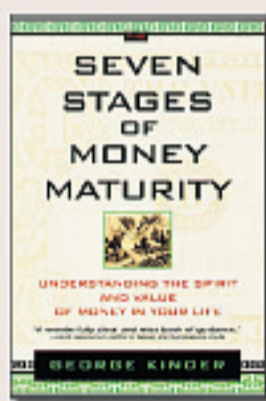
De geestelijk vader van financial life planning is de Amerikaan **George Kinder**. Hij is de schrijver van het boek **'The Seven Stages of Money Maturity'**, dat voor alle lifeplanners wereldwijd als hun bijbel geldt. Het boek is nu alleen nog maar verkrijgbaar in het Engels, maar binnenkort zal een Nederlandse vertaling verschijnen.

Financial life planning is de financiële planning van de diepgevoelde levenswensen. Daarvoor is financiële volwassenheid nodig: weten wat je wilt en weten hoe je tegenover geld staat. De ondertitel van het boek luidt dan ook **'Understanding the Spirit and Value of Money in Your Life'**.

Kinder, die een boeddhistische achtergrond heeft, onderscheidt zeven stadia op weg naar het financieel hoogst haalbare. De eerste twee stadia, **Onschuld en Pijn**, vormen de financiële kindertijd. Veel volwassenen blijven daar overigens in steken. Zij voelen zich klemgezet en hebben een afkeer van praktische financiële zaken.

Financiële volwassenheid wordt bereikt via de stadia **Kennis, Begrip en Kracht**. Is men eenmaal in het Krachtstadium beland, dan weet men wat men in financieel opzicht wil en hoe dit doel kan worden bereikt. Voor de meeste mensen zal dat een prachtig resultaat zijn, maar sommigen willen misschien ook de hoogste bergtoppen beklimmen. Dat zijn in het stappenplan van Kinder het zesde en zevende stadium: **Visie en Aloha**. Iemand die in een van deze

twee stadia verkeert, is naar buiten gericht. In het hoogste stadium gaat het om generositeit en financiële wijsheid. Hier komt de boeddhistische invloed duidelijk naar boven. De invloed van de Amerikaanse cultuur blijkt onder andere uit het 'how to'-karakter, de praktische informatie en tussengevoegde succesverhalen.



The Seven Stages of Money Maturity, George Kinder, Dell Publishing, april 2000, ISBN 0440508339  
€13,99 bij bol.com, \$12,40 bij carewhy.nl

