

Financial life planning: aandacht laat geld stromen

Op 4 en 5 september verzorgden Ivo Valkenburg en Gerard van der Made de eerste Nederlandse tweedaagse training financial life planning op basis van het gedachtegoed van George Kinder. Dertig mensen bezochten de training op Landgoed Het Huis te Eerbeek. Nieuwsgierig naar een wereld waarin geld slechts een middel is om levenswensen te realiseren.

De samenstelling van de groep was divers. Waar life planning begonnen is als een nieuwe adviesmethode voor financieel adviseurs, was nu ruim een derde van de deelnemers afkomstig uit andere beroepsgroepen. Ook de

motieven voor deelname liepen zeer uiteen. Waar de één geld als water kon laten binnenstromen maar moeite had om toe te geven aan emoties, zag een ander zich als “een lichtbron voor een mooiere wereld waarin geld geen rol mag spelen”. Twee uitersten, spirit en materie vertegenwoordigd in één groep mensen, ontmoetten elkaar in een training voor het hart.

LEVENSWENSEN

Begrip, respect en aandacht vormen de ingrediënten voor een proces rondom geld als middel om levenswensen te vervullen. Dat is immers waar financial life planning om draait. Het zoeken naar de diepste waarden van bestaan en

het creëren van financiële rust om deze ook te verwezenlijken.

In een maatschappij van overconsumptie blijkt er vooral behoefte aan voedsel voor de geest. In ieder mens zitten beide verlangens vertegenwoordigd. Wat maakt het dan zo moeilijk om deze twee aan elkaar te koppelen? Waarom sluit het één in onze gedachten vaak het ander uit? Geld is tastbaar en ‘hard’, maar hoe weet je dat als je niet ook de ‘zachte’ ontastbare kant kent. Zoals alles, kan het één niet zonder het ander. Eenheid ontstaat door verbinding - daar waar twee werelden elkaar ontmoeten. Want uiteindelijk leven we in het nu. Er is geen oud en

geen nieuw, nu is alles wat er is. Dat is de boodschap die de deelnemers meekrijgen. Alleen nu kun je besluiten om vorm te geven aan datgene wat er voor jou echt toe doet. Een dienstverlener die zijn kennis en kunde inzake financiële producten afstemt op de levenswensen van zijn klant, maakt zichzelf meer dan waardevol. Hij creëert een band van vertrouwen voor het leven.

A cliënt for life.

SEVEN STAGES

Financiële volwassenheid is volgens grondlegger George Kinder te bereiken in zeven groeistadia: Onschuld, Pijn, Kennis, Begrip, Kracht, Visie en Aloha. Valkenburg en Van der Made laten de deelnemers hier stap voor stap de mee kennis maken. De meeste aandacht gaat uit naar de eerste twee fases: overtuigingen en gevoelens omtrent geld. Misschien wel de moeilijkste stappen, maar eenmaal gezet ook de mooiste stappen voor het begin van een reis waarin geen weg meer terug is. Een kleine oefening in oprechte aandacht blijkt een enorme impact te hebben. Er ontstaat verlegenheid, verbazing en eigenlijk zijn allen geschokt als blijkt wat het doet als iemand tijd maakt om slechts twee minuten echt te luisteren. “Het voelt als een cadeau als iemand oprecht in je geïnteresseerd is en je krijgt er nog een veel mooier geschenk voor terug: vertrouwen”, zo verwoordt een cursiste haar ervaring. Als enkele

minuten aandacht dit doet, wat zou dan een oprecht adviesgesprek teweeg kunnen brengen?

Vertrouwen blijkt het sleutelwoord en zet de deur open naar een mooi adviesklimaat. “Als een ieder luistert naar zijn innerlijke stem, dan weten wij dat er een mooie wereld is. Dan hebben we geen wetten en regels nodig, want de basis bestaat uit transparantie en vertrouwen. Als het zover is hoeven we niet meer naar elkaar te wijzen, maar zijn we wijzen mét elkaar. Dan stemmen we producten af op levenswensen en geven we passend advies. Als we dat voor een ander kunnen doen, hoe zou dat zijn? Heel misschien wordt in die wereld wel het meest waardevolle beroep geboren; dat van financieel adviseur”, aldus Valkenburg en Van der Made.

REIS NAAR BINNEN

De deelnemers hebben de tweedaagse training ervaren als een “intensieve reis naar binnen”. Moed, bevestiging, bewustwording, inzicht, empathie - het zijn slechts enkele begrippen die een breed scala aan leermomenten vertegenwoordigen. “Wat gaan we er mee doen”, is de slotvraag van de trainers. “Mijn eigen life plan voortzetten, anders adviseren, de volgende stap zetten, vertrouwen op mijn innerlijke stem, gevoelens en gedachten uitdragen”, wordt er enigszins onwennig maar ook vol overtuiging gezegd. Twee uitersten kunnen prima samen op reis. ■



Dertig mensen namen deel aan de training financial life planning onder leiding van Ivo Valkenburg en Gerard van der Made.