



## Een goed gesprek met een collega

– “Zeg jij doet toch iets met Life Planning?”

– Ja, dat klopt.

– “Dat is toch op een beetje zweverige manier adviseren, zeg maar spiritueel, of zie ik dat verkeerd?”

– Tja, de eerste vraag die je je dan moet stellen: is spiritualiteit zweverig? Als we er nou

*“We bouwen samen met de klant een brug van dromen naar werkelijkheid”*

eens van uitgaan dat spiritualiteit synoniem is aan persoonlijke innerlijke ervaringen, bewustwording van wie je bent, je afvragen wat je

bestemming of drijfveer in het leven is, zou jij je dan in die omschrijving kunnen vinden?

– “Dat is inderdaad een aardige omschrijving. Behoorlijk zweverig toch?”

– Bij Life Planning combineren wij financiën en levensdoelen met elkaar. We zoeken dus eerst met de klant naar zijn bestemming of drijfveer in het leven. We willen dat de klant zich bewust is van wie hij of zij is. Waarom? Omdat je als Life Planner een financieel plan wilt schrijven waarin de klant centraal staat. Door het persoonlijke financiële levensplan kun je laten zien dat de klant het leven kan leven wat hij of zij wil leven. Met dit persoonlijke financiële levensplan brengen we geld tot leven.

Laten we eerlijk wezen wat verwacht de klant nu eigenlijk van zijn financieel adviseur? Alleen maar expertise en kennis? Of zouden kwaliteiten als goed luisteren, interviewen, doorvragen, toegespitste ervaring hebben, problemen verhelderen en analyseren, de juiste rol pakken binnen het advies-

traject en niet alleen over probleemoplossende vaardigheden maar ook over implementatie vaardigheden beschikken – zo dat is een mond vol – wellicht ook belangrijk zijn?

We bouwen samen met de klant een brug van dromen naar werkelijkheid, laten zien dat het kan. Dat kun je toch niet vaag of zweverig noemen! Ik wil de adviseur zijn die helpt een strategie te ontwikkelen rondom het leven van mijn klant en dat combineren met financiën. Ik stem samen met de klant, wensen, dromen, doelen, product, risico en strategie op elkaar af. De klant wordt beloofd met een oprecht, deskundig maar vooral duidelijk advies.

Daarbij ligt de nadruk bij het advies van mij als life planner op levensdoelen in plaats van gelddoelen. Zowel deskundigheid als spiritualiteit staan centraal in het advies. Dat is wat de klant uiteindelijk wil. De beloning voor de klant is een oprecht advies gebaseerd op het leven dat hij of zij wil leven. De beloning voor mij als adviseur? Een klant voor het leven!

Als spiritueel ondernemer ben ik niet alleen uit op winst, resultaten, harde cijfers en efficiency, maar werk ik ook vanuit een idealisme. Ik ben op zoek naar samenwerking met de klant en stel daarin ons beider persoonlijke ontwikkeling centraal. Het gaat er binnen mijn advisering dus inderdaad om de *spirit* bij de klant maar ook bij mij zelf te vinden. Voor mij is spiritueel ondernemen een verlangen om zinvol te werken aan doelen die er ook daadwerkelijk toe doen.

– “Ja, als je het zo bekijkt, dan is Life Planning spiritueel maar niet zweverig.”

‘5Klank’ is een wekelijkse rubriek, waarin vijf bekende bedrijfstakgenoten hun mening geven over iets wat hen – in relatie tot het intermediair – bezighoudt.

De ‘5Klankers’ zijn Nico Stolwijk (Vereniging Eigen Huis), Edmond Hilhorst (Independer), Ron Baveelaar (De Hypotheekshop), Pieter Lijesen (Nationale HypotheekPas), Richard Boxtart (IkKan!) Het intermediair dat op deze column wil reageren kan een e-mail sturen naar: richbox@planet.nl