

Droom komt uit met minder geld

Hoe ga je doen wat je echt wilt? Financieel 'life planners' wijzen de weg.

Door Frank van Alphen

'De cabriolet is de deur uit. We gaan niet meer uit eten. En mijn moeder kon nauwelijks geloven dat ik tegenwoordig wijn koop bij de Lidl.'

Wim Opmeer (48) vertelt niet over zijn nieuwe bestaan als werkloze. De inwoner van Amersfoort heeft zijn goedbetaalde baan als directeur van een handelsonderneming vrijwillig vaarwel gezegd en voelt zich vrijer dan ooit. 'Ik sta nu in mijn spijkerbroek op een beurs. Ik hoef niet meer elke dag een driedelig pak aan te trekken.'

De omwenteling in het leven van Wim en zijn vrouw Pauline (43) is deels te danken aan 'financieel life planner' Marcel van Leeuwen. Hij is een van de Nederlandse adviseurs die werken volgens de filosofie van de Amerikaan George Kinder. Het aantal life planners is de afgelopen vijf jaar gegroeid van een paar naar 250 stuks.

Leven omgooien

Bij *life planning* draait het om de niet-financiële wensen van de klant. Pas als die in kaart zijn gebracht, gaat het gesprek over op de haalbaarheid en de harde euro's. De vraag is dan hoe het leven financieel valt te plooiën zodat dromen en droompjes waarheid kunnen worden.

Het idee het leven om te gooien, sluimerde al langer bij het bewust kinderloze echtpaar Opmeer. 'We waren in 2008 in Californië. Prachtig, maar we vroegen ons af of dit was wat we wilden', zegt Opmeer. 'We wilden meer doen met onze hobby fotografie en ook kinderen in arme landen helpen.'

In eerste instantie zette het stel kleine stapjes. Pauline stortte zich op de fotografie en Wim bleef werken. 'Ze maakte foto's van kinderen in een weeshuis in Cambodja. Al die kinderen kregen een eigen boekje met foto's.'



Illustratie Peter van Hugten

Wim Opmeer had een afspraak gemaakt om te praten over zijn pensioen met adviseur Van Leeuwen. Met zijn vrouw was hij net terug uit Japan toen ze op weg waren naar de afspraak. Opmeer: 'We hadden een jetlag en een cultuurshock. We hadden er helemaal geen zin in. Krijgen we weer zo'n saai gesprek over lijfrentepolissen en zo, zeiden we tegen elkaar.'

Aan tafel bij Van Leeuwen sloeg de stemming om. De adviseur stelde de drie vragen waarmee life planners de klant uit zijn tent lokken. Vraag één is wat je zou doen als je geen financiële

belemmeringen meer had, bijvoorbeeld omdat je de loterij hebt gewonnen. Met de tweede vraag wordt de zaak scherper gesteld. Wat zou je doen als je nog tien tot vijftien jaar in goede gezondheid te leven hebt. De laatste vraag komt nog dichterbij. Stel je hebt nog 24 uur te leven. Wat zou je nog willen doen of willen meemaken?

'Toen merkte ik dat ik helemaal niet wilde wachten en meteen wilde beginnen met fotograferen en het helpen van kinderen', zegt Opmeer. Van Leeuwen heeft berekend hoeveel het echtpaar nodig heeft om rond te ko-

men en hoe lang ze het kunnen uitzingen met hun spaargeld. 'We hebben anderhalf jaar de tijd om ons fotobedrijf van de grond te krijgen', zegt Opmeer. 'We gaan volgend jaar naar Latijns-Amerika om projecten te fotograferen die opgezet zijn met behulp van microkredieten.'

Nooit genoeg

De omslag die life planners bewerkstelligen, is lang niet altijd zo ingrijpend. 'Als je mensen vraagt wat ze belangrijk vinden, zeggen ze vaak dat ze meer tijd willen doorbrengen met hun gezin en familie. Vaak is dat rela-

Geld en gevoel

Dit jaar verscheen de Nederlandse editie van *The seven stages of money maturity* in het Nederlands bij uitgever Rozhanitsa onder de titel *Life Planning, de ontbrekende schakel tussen geld en gevoel*. Volgens de Amerikaan Kinder is het boek niet alleen voor planners. 'Het is ook een boek voor doe-het-zelvers.'

Het boek bevat een mix van oosterse filosofieën en praktische tips. De eerste les is dat de lezer moet achterhalen wat hij voelt bij geld. Dat gevoel is volgens Kinder bepalend voor de manier waarop je omgaat met geldzaken.

tief eenvoudig te regelen', zegt life planner Gabri Verbeek.

Trudy Huigen (51) had het boek van Kinder al gelezen voordat ze in contact kwam met Verbeek. 'Het is een groot verschil of je die vragen in je eentje beantwoordt of er met iemand over praat', zegt Huigen.

De gesprekken met Verbeek legden een verband tussen de manier waarop jurist Huigen met geld omsprong en haar jeugd. 'Ik gaf veel geld uit aan luxe zaken als ik me niet prettig voelde. In die gesprekken kwam naar boven dat ik iets uit mijn jeugd probeerde te compenseren. Mijn ouders voelden zich machteloos en schuldig omdat ze hun kinderen niet alles konden geven wat ze nodig hadden. Er was een gebrek aan geld.'

Bij Huigen, die met haar man en twee kinderen in Kampen woont, bleef het gevoel knagen dat er nooit genoeg was. 'Door die gesprekken werd ik me hiervan bewust. Als ik me niet zo goed voel, ren ik niet meer een winkelstraat in met mijn creditcard in de aanslag. Ik ga tegenwoordig een stuk met de hond lopen.'

Op professioneel gebied nam Huigen ook een radicale beslissing. Ze zei haar baan drie jaar geleden op en begon een uitgeverij gespecialiseerd in boeken over paarden.

Daarvan kan ze nog niet leven. Over een paar jaar wel, verwacht ze. Misschien mede dankzij een boek dat niet over paarden gaat; Huigen heeft ook het boek dat de kiem legde voor haar uitgeverij op de markt gebracht, een Nederlandse vertaling van het boek van George Kinder.