

# Financiële planning als allerlaatste taboe

**“We praten vrijuit over seks, verlangens, ziektes, dood en psychische aandoeningen. Zodra het echter over financiële planning gaat, slaan we dicht. Nagenoeg niets is geregeld om levenswensen veilig te stellen, terwijl persoonlijke en financiële levensplanning nu juist de basis is voor een rijker leven”, aldus Lee Eisenberg tijdens de jongste editie van Meet the Masters.**

**L**ee Eisenberg, voormalig hoofdredacteur van *Esquire*, schreef in zijn boek *The Number, What Do You Need for the Rest of Your Life, and What Will it Cost?* over de culturele en emotionele redenen waarom de meeste mensen niet de juiste vragen stellen over het eigen leven en het knagende gevoel dat ons allemaal bezighoudt maar waar we ons nooit en te nimmer over uitlaten: is er straks wel voldoende geld om een leven te leiden dat we voor ogen hebben?

Eisenberg was alweer de achtste master in de reeks. Eerder werden Bernard Lietaer, Lance Secretan, Danah Zohar, Masaru Emoto, Michael Jones, Ihaleakala Hew Len en Josephine Green begroet in Rijksmonument de Duif in Amsterdam. Meet the Masters is een initiatief van VVP en Adviesklimaat en wordt vanaf de eerste bijeenkomst in januari 2006 gesponsord door Allianz Nederland en MoneyView.

De sessie met Eisenberg werd tevens mogelijk gemaakt door Financial Life Support.

## ONTKENNING

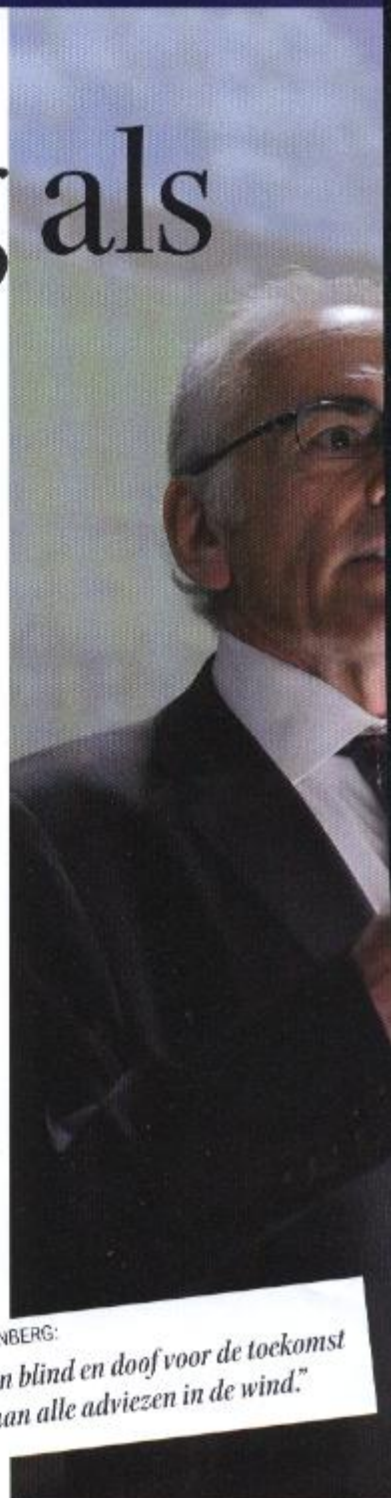
Met zijn 65 jaar aan levenservaring rekent Lee Eisenberg zich tot één van de tachtig miljoen babyboomers die Amerika telt. Deze naoorlogse kinderen zijn inmiddels in groten getale gestopt met werken. Dagelijks bereiken ruim 11.000 Amerikanen hun pensioengerechtigde leeftijd. Dit aantal zal in de komende jaren nog sterk groeien. Niet alleen in Amerika maar wereldwijd. In Europa heeft vijftig procent van de bevolking de leeftijdsgrens van vijftig gepasseerd. Alhoewel we in een wereld van overvloed leven, dreigen er donkere wolken aan de horizon. We zijn namelijk blind, doof en houden onze mond dicht, aldus Eisenberg. “We worden er aan alle kanten op geattendeerd dat het tweede gedeelte van ons leven zich aan-

dient, maar in plaats van te werken aan een degelijk financieel toekomstplan, spelen we liever golf. We slaan alle adviezen in de wind. We denken er maar liever niet aan dat we in een verpleeghuis terecht kunnen komen. Mensen kennen hun financiële huishouding niet, weten niet hoe hun financiën eruit zien op latere leeftijd en als je het onderwerp ter sprake brengt, rennen ze weg.”

Volgens Eisenberg begint alles met communicatie. Mensen denken vaak dat hun dromen niet te verwezenlijk zijn en houden hun mond. Misschien zijn ze zelfs wel bang uitgelachen te worden. Maar als men er wel over durft te praten, kan wel degelijk blijken dat dromen kunnen uitkomen. Een arts koesterde bijvoorbeeld zijn hele leven de heimelijke wens om geestelijke te worden. Zijn familieleden wisten hier echter niets vanaf. Op aanraden van Eisenberg is hij met ze gaan praten en wat bleek: zijn familie wilde hem hier juist in ondersteunen. Zijn vrouw zocht een baan en de drie dochters namen genoeg met een minder chique school.

## INZICHT

Eisenberg is zelf geen financieel planner en heeft zelfs nog nooit een financieel advies gegeven. Toch meent hij met recht over dit onderwerp te kunnen praten. Zelfs tegenover een zaal vol financieel adviseurs. Het boek *The Number* is ontstaan doordat hij zichzelf een



LEE EISENBERG:

*“We zijn blind en doof voor de toekomst en slaan alle adviezen in de wind.”*

hele simpele vraag stelde: “Heb ik in de toekomst ook nog genoeg inkomen om mijn levenswens te kunnen vervullen?” Ook Eisenberg moest in eerste instantie het antwoord schuldig blijven.

De vraag intrigeerde hem en zijn journalistieke inslag zorgde ervoor dat hij het onderwerp ging uitdiepen. De vraag werd neergelegd bij talloze vrienden, vakgenoten, advocaten, notarissen en financieel planners. Een publicatie in *Fortune's*



Magazine deed hem vervolgens zien dat niet alleen zijn omgeving, maar bijna iedereen in de wereld deze vraag niet durft te beantwoorden. Dit leidde tot een studie en uiteindelijk tot het boek *The Number* geeft inzicht in onze beweegredenen om niet over onze financiële toekomst na te denken. Toch stellen we onszelf minstens één keer in ons leven de cruciale vraag: heb ik wel genoeg inkomen om mijn leven voort te zetten zoals

ik dat wens?” Eisenberg spoort financieel adviseurs dan ook aan om hun klanten daadwerkelijk te vragen welke levenswensen ze voor ogen hebben en hoe ze dat willen betalen. Daaruit vloeit een financieel levensplan voort.

#### ONZEKERHEID

Bij Eisenberg staan drie vragen centraal. De eerste vraag heeft betrekking op geld: hoeveel is nodig om je comfortabel en zeker te voelen voor de rest van je leven? Ieder persoon zal op deze vraag een ander antwoord geven. Tweede vraag is: heeft men zich voorbereid op een leven na het pensioen? En zo niet, waarom dan niet? De laatste vraag richt zich op het taboe dat op het spreken over financiën rust. Waarom praten we niet met elkaar over onze toekomst en de financiële middelen om die toekomst in te kleuren?

Volgens Eisenberg heeft dit te maken met onzekerheid. Vorige generaties waren vrijwel zeker van hun levensloop. Die bestond uit een levenlang hard werken en sparen en daarna een korte tijd genieten van het pensioen. Inmiddels werken we nog hard, maar minder fysiek en leven we langer. Kortom, het aantal jaren dat we van ons pensioen moeten leven is veel langer geworden. Hoeveel meer inkomen hebben we hier dan voor nodig? Weinig mensen zijn hier bewust mee bezig. Waarom vermijden zo velen van ons het onderwerp financiële planning en proberen we ons te onttrekken aan moeilijke emotionele vraagstukken die ons juist kunnen helpen bij het vinden van betekenis en voldoening in onze toekomst?

#### VIER PERSOONSTYPEN

Uiteindelijk gaat het om het doel-

vermogen te bepalen dat we nodig hebben om het leven te leiden dat we willen leiden. Hoe gaan we hier mee om? Eisenberg heeft duizenden mensen gesproken en al deze mensen passen uiteindelijk in vier verschillende categorieën.

Tot de eerste categorie behoren de *Procastinators* (uitstellers). Hiertoe behoren mensen die al ruim over de dertig zijn zonder ook maar enig financieel toekomstplan. Zij hebben geen tijd voor goedbedoelde adviezen en terechte waarschuwingen van familie, vrienden of de media. Vermijden is hun gedrag in de angst hun luxe levensstijl op een dag te moeten opgeven.

*Pluckers* (plukkers) gedragen zich tegenovergesteld. Zij hebben een specifiek doelvermogen voor ogen. Probleem is dat dit getal uit de lucht is geplukt en nooit aan echte levensdoelen is gerelateerd.

*Plotters* (samenzweerdens) zijn de hele dag met getallen bezig. Ze hebben hun financiën tot in detail in kaart gebracht. Alles is perfect voor elkaar. De grote vraag is hier: waar leef ik eigenlijk voor? Ze vergeten om geld dienstbaar te maken aan een gewenste levensstijl. Ze weten nauwelijks waarvoor ze leven. Ze zijn hun passie kwijt.

Haaks op het gedachtegoed van de plotters staat de denkwijze van de *Probers* (ontdekkers) met sterk ontwikkelde interesses en een creatieve geest. Zij zien het beoogde vermogen niet als een einddoel maar als een middel om hun dromen te leven. Het enige wat hun

angst aanjaagt is de daadwerkelijke uitkomst van hun dromen. Wat nu als mijn droom werkelijkheid wordt?

Eisenberg wil met zijn boodschap consumenten aansporen om inzicht te verkrijgen in hun eigen financiële stereotype. Hij verwijst naar een ideale mix van de realistische eigenschappen van een Plotter in combinatie met de gedrevenheid en passie van een Prober.

Kortom, weet wat je levensdoelstellingen zijn en maak je financiën daar dienstbaar aan. Hiervoor heeft hij zich laten inspireren door George Kinder. Hij volgde zijn workshops en kwam tot het inzicht dat de manier van financiële planning op basis van levenswensen de enige juiste is. De drie vragen die Kinder stelt om op zoek te gaan naar datgene wat je nu écht graag zou willen bereiken, neemt Eisenberg dan ook over in zijn boek.

Vraag één: geld speelt geen rol, wat ga je doen? Vraag twee: je hebt nog vijf jaar te leven, wat ga je doen? De laatste vraag: je leeft nog 24 uur, wat heb je gemist in je leven? Op basis hiervan komen de diepste levenswensen van mensen boven drijven en kun je als adviseur gaan werken aan een meerjarenplan om de doelstellingen ook daadwerkelijk te bereiken.

Volgens Eisenberg maakt financial life planning het mogelijk de warme karaktereigenschappen van Moeder Theresa te combineren met de deskundigheid van een financieel planner. ■

#### VOORMALIG HOOFDREDACTEUR ESQUIRE

Lee Eisenberg haalde zijn master degree in Communicatie aan de Universiteit van Pennsylvania en werkte lange tijd in de Verenigde Staten als hoofdredacteur voor Esquire. Na jarenlang onderzoek en geïnspireerd door zijn eigen leven schreef hij het boek *The Number* (New York Times bestseller 2006).