

## “We hebben bewust gekozen voor het werken op feebasis”

RICHARD BOXTART, FINANCIAL LIFE COACH

# Happinez-lezers omarmen financial life planning

**Ruim 250 lezers van magazine Happinez deden aan mee aan de eerste workshop over life planning en geld. De workshop werd georganiseerd door Robert Hubers, oprichter van Vidaz!, een franchiseorganisatie gericht op financial life planning. De workshop werd gepresenteerd door Gerard van der Made en Ivo Valkenburg.**

De Vidaz! workshop is opgehangen aan de thema's zoals die worden beschreven in het boek *The Seven Stages of Money Maturity* van de Amerikaan George Kinder. Kinder is van mening dat financiële rust en voorspoed om financiële volwassenheid vraagt. Dat

betekent onder meer dat je moet weten wat je wensen zijn, dat je weet welke rol geld in je leven speelt. Om op dat punt te komen, moet je volgens Kinder zeven fases doorlopen: Onschuld, Pijn, Kennis, Begrip, Kracht, Visie en Aloha.

Tijdens de workshop probeerden Valkenburg en Van der Made het publiek zelf te laten ontdekken in welke fase zij verkeren. Pas als je in de laatste fase bent aangeland, Aloha, ken je de kracht en de beperkingen van geld, heb je geen emotionele band meer met geld en kun je weloverwogen en vrij met geld omgaan om dromen en wensen te vervullen.

Hubers vertelde de Happi-

nez-lezers, die 45 euro voor de workshop hadden betaald, dat de financiële adviseurs aan de vooravond staan van een mentaliteitsverandering waar-

bij geldt dat eerlijk, helder en gedegen advies belangrijker zal zijn dan het aloude verkopen van een financieel product en het opstrijken van de provisie.



“Dat is mijn Vidaz!-droom. Ik zou graag zien dat jullie ook op zoek gaan naar jullie dromen.”

Om die dromen boven water te krijgen, kreeg iedereen het Passieboek mee. Met het Passieboek kan een lezer zijn/haar financiële en levensdromen helder krijgen en toetsen aan haalbaarheid, met of zonder de hulp van een Vidaz!-adviseur. “Begin vandaag je droom te leven, maar wel in realisme. Pak je droom uit en kijk wat realiseerbaar is, dat is de kern van financial life planning”, besloot Van der Made.

Vanwege de grote hoeveelheid aanmeldingen, wordt de workshop herhaald. ■

## Kick-off IkKan! Financial Life Coaches

**Adviseurs Christa en Richard Boxtart zijn van start gegaan met IkKan! Financial Life Coaches. Het eerste full service advieskantoor in Apeldoorn dat life planning verwezenlijkt aan de hand van een op wensen gebaseerd financieel levensplan en tevens de daaruit voortvloeiende complete financiële planning verzorgt.**

Zij sluiten hiermee aan op de veranderende behoefte van de consument naar transparant en duurzaam advies gebaseerd op lange termijn doelstellingen. Met de lancering van IkKan! werd tevens het levensplan van Richard Boxtart zelf volbracht. Als derde gene-

ratie assurantiespecialist begon het enkele jaren geleden bij hem te knagen. Talloze producten, veel medewerkers en een

onoverzichtelijke hoeveelheid klantdossiers brachten sleur en ontevredenheid in het werk. Hij volgde het Pure Life-traject van



Richard en Christa Boxtart presenteren hun nieuwe concept.

Allianz en ging vervolgens van start met het transformatieproces van zijn kantoor. Ook volgde hij samen met een aantal andere branchegenoten de opleiding Registered Life Planner aan het Kinder Instituut. Hij rondt deze opleiding dit jaar af. De Australiër Brett Davidson begeleidde bij het herstructureren van de organisatie. Klanten werden gesegmenteerd en een nieuwe werkwijze op basis van project- of uurbasis werd ingevoerd. De kosten van de te verlenen diensten worden vooraf met de klant gecommuniceerd. Premies voor schade- en/of levensverzekeringen worden verrekend en kunnen hierdoor lager uitvallen. Bij een levensverzekering kan ook gekozen worden voor een

hogere uitkering. Bij het sluiten van een financiering of een hypotheek kunnen de afsluitkosten of de rente hierdoor lager zijn. De keuze is aan de klant. “Wij hebben bewust gekozen voor het werken op feebasis”, aldus Boxtart die in het najaar samen met Erik Schuiteman workshops over dit thema gaat verzorgen voor collega's in de branche. De invoering van Boxtarts werkwijze heeft heel wat hoofdbreken en overleg met de Belastingdienst gekost. Maar Boxtart is tevreden over het resultaat. “Onze jarenlange ervaring in de financiële dienstverlening maakt ons expert in ons vakgebied. We waren toe aan een nieuwe manier van onze klant bedienen en dat concept staat met IkKan!” ■