



Life Planning inspireert Jong Management



Veelbelovend, inspirerend, maar zeker ook confronterend. Vrijdag 12 mei heeft het NVA-Jong Management een ontmoeting gehad met Ivo Valkenburg en Gerard van der Made om verdieping aan te brengen rond het thema Life Planning. De vorige bijeenkomst met beide heren gaf genoeg stof om over na te denken, dus de verwachtingen waren hoog.

In de bibliotheek van het prachtige landgoed De Horst in Driebergen stonden Valkenburg en Van der Made het gezelschap op te wachten om te praten over Life Planning. Een onderwerp dat de afgelopen tijd veel aandacht heeft gehad in de media (zie bijvoorbeeld het aprilnummer van *Reflector*, red.). Life Planning gaat dieper in op de relatie tussen financiën en de zingeving in het leven. Achter cijfers zit emotie. Leren luisteren naar je klant, wat wil hij in zijn leven? Maar dat betekent dat je ook naar jezelf

moet leren luisteren en dat is soms een moeilijke opgave, zo bleek.

Aandacht voor een ander, met honderd procent aandacht kunnen luisteren, is het belangrijkste en tegelijk het moeilijkste. Normaal gesproken neem je als adviseur al snel een gesprek over. Daarom een oefening. De jonge managers moesten groepjes van twee of drie vormen en daarin drie minuten lang luisteren naar de ander, over wat hem of haar het meest bezig-



Gerard van der Made en Ivo Valkenburg beginnen en eindigen hun seminars graag met een gedicht. Samen lezen ze het volgende voor.

Als ik zo blijf...

*Als ik blijf kijken
zoals ik altijd heb gekeken
blijf ik denken
zoals ik altijd heb gedacht*

*Als ik blijf denken
zoals ik altijd heb gedacht
blijf ik geloven
zoals ik altijd heb geloofd*

*Als ik blijf geloven
zoals ik altijd heb geloofd
blijf ik doen
zoals ik altijd heb gedaan*

*Als ik blijf doen
zoals ik altijd heb gedaan
blijft mij overkomen
wat mij altijd overkomt*

houdt. Tijdens de gesprekken merkten de deelnemers dat het veel vertrouwen vraagt om te kunnen praten over dit soort zaken. Dat geldt dus ook voor de klant, die jou als adviseur uiteindelijk juist hiervoor benadert.

Tijdens de lunch was het stil. Ongebruikelijk voor deze groep jonge assurantieadviseurs, maar Life Planning maakte indruk. Na de lunch moesten de deelnemers een ansichtkaart pakken en binnen hun groepje vertellen waar-

om ze die kaart gekozen hadden. Welk verhaal zit erachter?

Na de enerverende middag die dit opleverde, sloten Valkenburg en Van der Made de dag af met een kringgesprek: "Life Planning begint bij leren luisteren naar jezelf. Als jij weet hoe je wilt dat je leven eruit ziet en je bent tevreden, dan kan je pas de klant goed adviseren over wat hij in zijn leven wil. Je kunt je klant nooit verder helpen dan je jezelf geholpen hebt."

Voor meer informatie over Life Planning: www.adviesklimaat.nl en www.gerardvandermade.nl.