

PSYCHOLOOG DR. THEO VAN DIJK:

'Financial life planner heeft *ambivalente* rol'

Theo van Dijk is mediator, klinisch psycholoog en psychotherapeut. In zijn rol van docent onderwijst hij onder andere financiële professionals op het gebied van groepsprocessen, communicatie, interviewtechniek en relatiedynamiek. 'Wie ben jij en wat zijn jouw behoeften' zijn de vragen die zowel in zijn trainingen als in het adviestraject van de planner centraal staan.

"De financial life planner is een professional die adviseert over geld nu en in de toekomst. Daardoor betreft hij alle facetten van het leven in zijn advies", concludeert Van Dijk. "Hij is echter geen specialist op al die terreinen. In sommige gevallen zal zijn klant hem confronteren met vragen of problemen die niet bij hem, maar bij een professionele hulpverlener thuishoren. Op zo'n moment moet de planner zich realiseren dat hij het risico loopt over de grens van zijn competenties te gaan. Met als mogelijk gevolg dat het probleem van zijn klant verergerd." Van Dijk heeft er een duidelijke vuistregel voor: "Zodra de vraag om hulpverlening verder gaat dan wat je als goede buur zou kunnen bieden, moet je naar een specialist doorverwijzen."

"Steeds meer planners maken gebruik van een andere klantbenadering dan in de afgelopen decennia gebruikelijk was. De doelstelling van financiële planning is verschoven van 'zo rendabel mogelijk' naar 'zo optimaal mogelijk'. In plaats van zich op te stellen in een dominante en sturende rol, stelt de adviseur van vandaag vragen aan de klant. 'Wat wil je bereiken?' 'Wat is je doel?' 'Wat mag ik voor je doen?' Dat lijkt veel op de gesprekken die psychologen en therapeuten met hun cliënten voeren. Daarom is het steeds belangrijker geworden dat financial life planners, net als hulpverleners, op structurele basis intervisie hebben. Door vakgenoten jouw handelwijze voor te leggen en hen om feedback

te vragen, spiegel je jouw werkwijze en kom je tot betere professionele inzichten."

In zijn eigen praktijk heeft Van Dijk veel belangstelling voor wat hij omschrijft als 'de mediator als instrument'. "Eigenlijk is een financial life planner evenzeer zo'n instrument. Zijn rol is ambivalent: enerzijds brengt hij als professional zijn vakkennis in, anderzijds moet hij de klant uitdagen, zonder hem daarin te veel te sturen. Dus moet hij open vragen stellen, die niet te prikkelend zijn. Dat vraagt om goede communicatieve vaardigheden."

Daarom pleit Van Dijk voor permanente educatie van financiële planners op het gebied van praktische vaardigheden. "Veel adviseurs hebben een financiële achtergrond en zijn in eerste instantie cijфераars. Als je hen de grondbeginselen van communicatie en klantbenadering nieuwe stijl doceert, gaat er vaak een wereld voor ze open. In mijn praktijk blijven ze vragen om vervolgtrainingen. Maar je moet eerst weten wat je mist, voor je er invulling aan kunt geven." 🧠



drs. Theo van Dijk

**WILT U REAGEREN NAAR
AANLEIDING VAN DIT ARTIKEL?**

Stuur dan een e-mail naar
redactie@ffpmagazine.nl
onder vermelding van 'Artikel FLP'

