

De Stichting Pro Deo Planner is een initiatief waarbij onafhankelijke financiële planners zich belangeloos inzetten om leden van patiëntenverenigingen en vakbonden te informeren over relevante financiële thema's. Doel is deze mensen inzicht en overzicht te bieden en – waar mogelijk – de weg te effenen voor het opstellen van een financieel plan om hun situatie te versterken. Initiatiefnemers zijn **Theo Andreae**, **Jan van Lierop** en **Egbert Ludwig**.

Pro Deo Planner zoekt draagvlak

TEKST LENNART KIK

De 'woekerpolisaffaire' en een broer die werkzaam was als pro deo advocaat brachten voor Egbert Ludwig (uit Bedum) het balletje aan het rollen. "Als financieel planner zou ik hersteladvies verzorgen. Ik ontmoette een buschauffeur in de stad Groningen van achter in de vijftig, die eerder gediend heeft bij Unifil in Libanon. Typisch iemand die niet met financiële thema's bezig is en het leven nogal relativeert. Hij heeft een zoon die als militair niets over zijn missties mag vertellen. Met een huis onder water, een woekerpolis en een scheiding achter de rug, zat hij financieel in zwaar weer. 'Realiseer je je dat je zoon als jij komt te overlijden met een restschuld kan worden geconfronteerd?', vroeg ik hem. Toen ontstond er een gesprek waarbij hij op het puntje van zijn stoel ging zitten. Daarna ging het min of meer vanzelf. Deze mensen hebben wel degelijk behoefte aan ondersteuning op financieel gebied, maar je moet

ze eerst emotioneel zien te raken. Dat bereik je nooit met een kille brief."

Voor mensen in dit soort situaties bestaat er eigenlijk geen passende dienstverlening, realiseerde Ludwig zich. "Ik heb een broer die jurist is en een tijd als pro deo advocaat heeft gewerkt. Dit was aanleiding om het idee van een 'pro deo planner' uit te werken. Ik heb mijn presentatie op internet gezet, met het verzoek om het plan beter te ma-

ken. Een van de eerste mensen die reageerden was Theo Andreae (uit Joure, LK). Hij suggereerde een stichting op te zetten. Daarna kwamen Jan van Lierop en Wim Jansen erbij. Met z'n vieren zijn we begonnen."

De financiering voor de pro deo advocaat ligt voor een deel bij de Raad voor de Rechtsbijstand. Voor Ludwig reden om aan te kloppen bij het Verbond van Verzekeraars. Het Verbond vond het een schitterend idee, maar verwees Ludwig door naar de leden. En de maatschappijen verwezen hem naar... het Verbond. Overigens zorgde Generali voor veel publiciteit door het idee vorig jaar te nomineren voor haar innovatieprijs.

"We zijn toen op zoek gegaan naar *influentials*, mensen met invloed en ingangen die ons konden helpen bij de gedachtevorming en ook bereid waren om deuren voor ons te openen", zegt Andreae. Zo ontstond een klankbordgroep – bestaande uit vertegenwoordi-

**"MAATSCHAPPELIJK
VERANTWOORD
ONDERNEMEN OP BASIS
VAN EEN ROBUUST
SOCIAAL KOSTENMODEL"**



Theo Andreae, Egbert Ludwig en Jan Van Lierop.

gers van Nibud, Wijzer in Geldzaken, FFP, Kredietbank Nederland, Patiëntenfederatie Nederland en Lindenhaeghe – die de stichting met raad en daad bijstaat bij het uitvoeren van haar missie: ‘persoonlijke financiële planning voor iedereen toegankelijk maken’.

LANDELIJK NETWERK

“Een reden om met de directie van FFP te gaan praten is dat we een netwerk van planners nodig hebben”, zegt Lud-

wig. “We kunnen nu eenmaal niet vanuit drie locaties in het hele land gesprekken voeren. Daar heb je een landelijk dekkend netwerk van minimaal 25 planners voor nodig. Zo hadden we voor elk van de stakeholders een reden om met ze te gaan praten. Iedereen had grote interesse.”

Op de vraag hoe de patiëntenverenigingen in beeld kwamen, zegt Ludwig: “Voor 99 procent van de mensen

zijn financiële onderwerpen saaie en dorre thema’s. Ik ontdekte dat in de VS al twintig jaar een Foundation for Pro Bono Financial Planning actief is, die werkt via ‘derdenorganisaties’. Een voorbeeld: in de VS krijgen militairen die terugkeren van een missie ondersteuning via hun vakbond, bij het vinden van ander werk en informatie over financiële regelingen. De vakbond roept daarvoor de hulp in van de Foundation. Een grote groep militairen

zit in hetzelfde schuitje en krijgt thema's aangereikt die ze interessant vinden. Het activatiestadium ben je daarmee voorbij. Door het bruggetje van onderwerpen komt ook het financiële verhaal als een logisch onderdeel op de agenda. Een superslim idee. Dat was de aanleiding om naar vergelijkbare Nederlandse derdenorganisaties te gaan zoeken."

Via Jan van Lierop (voormalig ceo van Figlo) kwam de stichting in contact met de Parkinson Vereniging en het KWF. De Patiëntenfederatie – waar 400 grote en kleinere verenigingen bij zijn aangesloten – opende de deur naar het Longfonds, de Vereniging Spierziekten Nederland (VSN) en de Hartstichting. "Inmiddels zijn de data gepland voor de eerste informatiebijeenkomsten", zegt Andreae. "We zijn met drie pilots bezig voor drie verschillende verenigingen. Als het goed uitpakt willen de verenigingen ons vanaf 2017 opnemen in de reguliere activiteitenkalender. Het Longfonds en de VSN hebben dat al gedaan. Het lijkt de goede kant op te gaan."

IN HETZELFDE SCHUITJE

"Wat je verdient of hoeveel vermogen je hebt maakt voor deze mensen niet zoveel uit", zegt Ludwig. "Als je patiënt wordt heb je te maken met stijgende kosten en een sterk verminderde mogelijkheid om geld te verdienen. Dat snijdt tegen elkaar in. En het kan je van de ene op de andere dag overkomen. Hiermee heb je een gedeelde herkenbare problematiek van iedereen die in dit schuitje zit. Niet alleen patiënten, maar ook mantelzorgers en professionals. Je kunt een verhaal vertellen dat aankomt en dat mensen herkennen."

Bij zzp'ers, een andere doelgroep die de stichting wil bereiken, ligt dit een stuk lastiger. Andreae: "De FNV is ook geïnteresseerd in ons initiatief. De uitdaging ligt er wel in om deze groep op een collectieve wijze te informeren. Wij drieën zijn ook ondernemer. Van het woord

"ALS JE PATIËNT WORDT HEB JE TE MAKEN MET STIJGENDE KOSTEN EN EEN STERK VERMINDERDE MOGELIJKHEID OM GELD TE VERDIENEN"

'verplicht' gruwen wij ook. Maar het is zeker een doelgroep die we graag zouden bedienen. De gemiddelde zzp'er verdient rond het minimumloon en heeft moeite zijn hoofd boven water te houden. Hij zal nu niet snel een planner inhuren à raison van 2.000 euro om een financieel plan op te stellen."

"De stichting stelt belangeloos op haar site een planningstool ter beschikking", zegt Van Lierop. "Veel consumenten hebben nog het oude beeld dat advies gratis is en dat de adviseur wordt betaald door de sector. Met de tool – die we aanbieden op de website prodeoplanner.nl – kunnen mensen zelf aan de slag gaan. Als er dan een investering nodig mocht zijn, zullen ze beter gaan begrijpen wat de rol van een planner kan zijn die hen begeleidt bij het opstellen van een eventueel financieel plan om hun situatie te versterken."

NIEUWE DOELGROEP

Een vraag die opkomt is of dit initiatief niet kannibaliserend is op het werk van reguliere planners. Ludwig: "Wij denken van niet. Je bereikt een doelgroep die voor een groot deel *überhaupt* niet in contact zou zijn gekomen met financiële planning. En die bereikt jou ook nog rond een thema dat veel mensen aan het hart gaat. Dat kan een ziekte zijn, maar daar hoeft het niet bij te blij-

ven. Het kunnen ook leden van een vakbond zijn. Of werknemers van bedrijven waarbij financiële planning wordt aangeboden als employee benefit. Het biedt een ingang voor het activeren van een groep die je als planner anders sowieso niet zou bereiken."

"Als je planner bent, kun je je hiermee ook afficheren bij een nieuwe doelgroep. Je kan je beroep bekend maken bij een veel groter publiek. Vooral de combinatie van maatschappelijk verantwoord ondernemen met een robuust sociaal inkomensmodel zal veel planners aanspreken", verwacht Ludwig.

MEERDERE INSCHRIJVINGEN

Tijdens de eerste adviseursbijeenkomst die op 21 oktober plaatsvond, viel het initiatief in goede aarde bij de deelnemende financieel planners. De avond resulteerde al direct in meerdere inschrijvingen; de teller staat nu op zestien adviseurs. Verschillende werkgroepjes buigen zich over de invulling van een aantal praktische vraagstukken, zodat alle pro deo planners zich volledig gekend voelen bij de opzet van deze nieuwe dienstverlening.

Overigens bleek dat 'Pro Deo' – anders dan de naam suggereert – niet altijd gratis is, maar vooral moet worden gezien als betaalbare financiële dienstverlening mogelijk maken voor iedereen. Bij het ter perse gaan van deze editie van *New Financial Magazine* heeft de stichting ook een tweede adviseursbijeenkomst gehouden. Ludwig, Andreae en Van Lierop verwachten op korte termijn op het beoogde aantal van 25 pro deo adviseurs uit te komen. ■

Op de website van de stichting is een overzicht van de aangesloten adviseurs te vinden, zie www.prodeoplanner.nl/vind-een-adviseur. In zes van de twaalf provincies zijn nu pro deo planners actief.