

WWW.CHANGETHINKPOSITIVE

# CHANGE

HET MAGAZINE DAT ALLES ANDERS BE

# H A N G E G E L D



WONDEREN IN  
**GEZONDHEID**

EEN ANDERE KIJK OP  
**GELD**



**INTERVIEWS MET DE SPREKERS: Baptist de Pape, Jan  
Ivo Valkenburg, George Kinder, Pierre Moorkens, ...**

JAARGANG 06 • NUMMER 2 • €7,95 • 3-MAANDELIJKS MAGAZINE • LENTE



# CHANGE

MEER DAN EEN BLAD



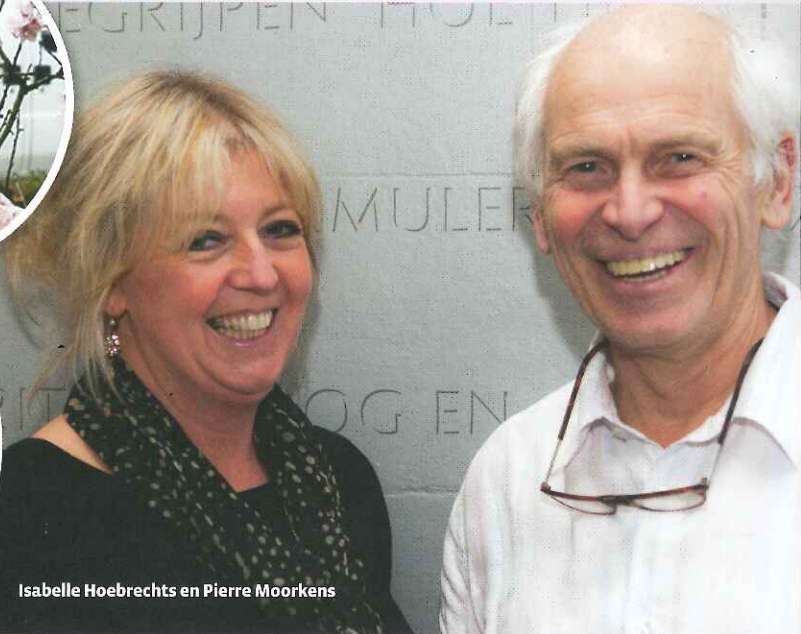
Sai Maa



Pamela Kribbe



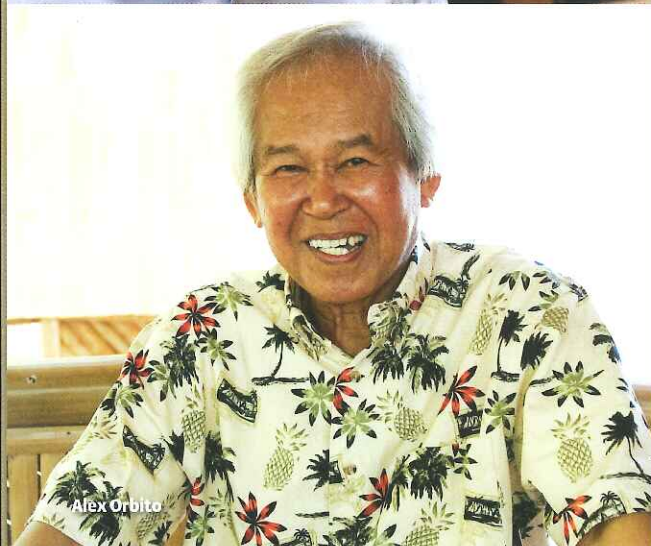
Greet Selderslaghs & George Kinder



Isabelle Hoebrechts en Pierre Moorkens



Ivo Valkenburg



Alex Orbito

## Een andere kijk op geld:

- Batist de Pape, filmmaker, over het leven van je droom
- Janosh, kunstschilder, over je afstemmen op de frequentie van overvloed
- Ivo Valkenburg, financieel adviseur, over een economie gebaseerd op liefde
- Jos Drees, Life Planner, over geld ten dienste van je geluk
- Greet Selderslaghs en George Kinder, Life Planners, over integriteit, vertrouwen en vrijheid
- Exclusief interview met Pierre Moorkens en Isabelle Hoebrechts: maakt geld gelukkig?
- Pamela Kribbe, schrijfster, over je bevrijden van je angsten
- Bob Elsen, CEO van Joker, over ondernemen ten dienste van anderen

## Wonderen in gezondheid:

- Alex Orbito, een wonderlijke man, over hoe onvoorwaardelijke liefde en geloof wonderen doet
- Patrick De Smet, muzikant, over de helende kracht van muziek
- Veerle Phara Declercq, coach, over reizen die je leven kunnen veranderen
- dr. Eduard Van den Bogaert, over verwondering als medicijn

En nog zoveel meer ...





# 1 Life Planning



## JOS DREES

Jos Drees was een technisch geschoolde financiële planner die na meer dan twintig jaar carrière op zoek ging naar hoe hij een financiële planning kon maken in functie van het leven dat zijn klanten wilden leiden. Vandaag is hij een Registered Life Planner.

### Wat maakte dat er een verandering plaats vond in hoe je je job deed?

Ik stelde vast dat zelfs na een ellenlang en uitgebreid financieel verslag het vaak bleek dat er met die info weinig werd gedaan. Daarnaast bleef ik op mijn honger zitten in de dienstverlening naar mensen. Het merendeel van verkopers van financiële producten is er immers op getraind om drie minuten te luisteren naar eender wie binnenkomt en daarna te bepalen welke producten hij kan slijten. Ik merkte dat dat niet de manier was waarop ik met mensen wilde werken en stelde mezelf de vraag: wat wil je daarin veranderen voor de tweede helft van je carrière? Door te zoeken naar hoe het anders kon, kwam ik in contact met Georges Kinder (zie interview op p. 26-29), een Amerikaan die vanuit een heel andere boodschap vertrok: "Stop focusing on the money and start focusing on the people."

Vervolgens ben ik gedurende anderhalf jaar een opleiding gaan volgen via het Kinder Life Planning Institute in Boston waarbij ik op een andere manier met mijn klanten leerde omgaan.

### Kan je wat meer vertellen over de methodiek waarmee je werkt?

Wij vertrekken altijd vanuit een aantal open vragen die we onze cliënten stellen. Telkens is er de reactie van verwondering, het zijn immers vragen die men niet verwacht van een financiële planner. Met deze vragen komt ook de belangrijkste vaardigheid van een Registered Life Planner naar boven, namelijk de kunst van het échte luisteren. Daarnaast vormt onze vraagstelling als het ware een trechter, waardoor we van een lange to-dolijst en to-havelijst komen naar de kern van wie of wat mensen willen zijn. Van daaruit starten we met onze cliënten een diepgaande oefening in een aantal opeenvolgende sessies, over waar ze met hun leven naartoe willen. Vervolgens wordt hun financieel parcours daar nauwgezet op afgestemd.

**"Stop focusing on the money and start focusing on the people"**

### Ben jij dan een soort van financiële coach?

We zijn geen psychologen. We gaan niet graven in het verleden van onze klanten maar laten hen positief vooruitkijken. Dit maakt dat ze terug energie krijgen en dingen gaan overwinnen waarin ze vandaag stagneren. Vaak is het ook zo dat mensen op financieel vlak de toestemming lijken nodig te hebben om er voluit voor te gaan. Onze belangrijkste boodschap is dat je niet moet wachten met leven. Een Registered Life Planner wakkert een oorspronkelijk aanwezige drive terug aan in mensen. Vroeger lag mijn productaanbod veel meer op pensioenplanning, terwijl ik nu ook mee kan werken aan tussentijdse doelen, zoals bijvoorbeeld een fantastisch jubileumfeest, of een lange en verre vakantie, waar mensen bewust wat geld voor aan de kant hebben gezet. "Live your life to the fullest at every moment in time" is het credo dat ik vandaag bij me draag en dat geeft me enorm veel voldoening.



**'Saving is living. Sparen doe je aan het begin van de maand. Niet op het eind van de maand.'**