

# Geen financiële stress dankzij coaching

**Financial Coach Nico Nijweide adviseert naar eigen zeggen niet, maar stelt de juiste vragen. "Een advies kan de klant naast zich neerleggen", is zijn ervaring. "Wanneer je zelf tot inzicht komt, ga je er naar handelen."**

**N**ijweide begon in 1998 voor zichzelf als financiële planner, maar omdat die naam al gegeven was besloot hij zijn bedrijf de naam Financiële Coach mee te geven. Naar eigen zeggen past dat ook veel beter bij zijn manier van werken. Deze laat zich het best omschrijven als financial life planning maar dan een stapje verder. Vanaf het begin van zijn bedrijf werkte Nijweide al volgens de beginselen van Financial Life Planning, vindt hij zelf en zeven jaar geleden besloot Nijweide zich al per uur te laten belonen. Van de Achterhoeker kan dus gezegd worden dat hij voor de muziek uitloopt. "Ik heb ontdekt dat alle cellen in je lichaam zich in maximaal zeven jaar tijd helemaal vernieuwen. Mijn leven heb ik daarom ook opgedeeld in cycli van zeven jaar. Iedere zeven jaar gebeurt er iets nieuws of wil ik iets nieuws. Zo ben ik na veel jaren met veel plezier bij ING en zijn voorlopers gewerkt te hebben voor mezelf begonnen, maar besloot ik er daarna ook iedere keer iets aan toe te voegen. Zo ben ik nu officieel

life planner, maar mijn laatste uitdaging was de studie Energetische Geneeskunde. Inmiddels ben ik internationaal gezien een van de weinigen die dit beroep mag uitoefenen en heb ik patiënten uit de hele wereld onder behandeling." De energetische geneeskunde heeft er voor gezorgd dat Nijweide tegenwoordig twee bedrijven op twee locaties heeft. Klanten van de financiële coach ontvangt hij in zijn praktijkruimte thuis, maar voor zijn andere vak heeft hij een ruimte gehuurd in een oud ziekenhuis in Winterswijk. "Het leek me goed om beide zaken gescheiden te houden, hoewel er wel overloop is tussen beide bedrijven. Voor energetische geneeskunde is rust en stilte nodig. We wonen achter een school en tijdens de pauzes geeft dat wat rumoer. Daarnaast lopen mijn eigen kinderen hier ook rond en dat leek me geen goede combinatie."

## GENEESKUNDE

Nijweide kwam in aanraking met energetische geneeskunde door een vervelende achillespeesblessure. Deze kwam tussen hem en zijn

grote passie - het lopen van marathons - in te staan. De specialist in het ziekenhuis adviseerde hem te stoppen met lopen, maar daar nam Nijweide geen genoegen mee. "Ik ben nu eenmaal eigenwijs en wilde me niet neerleggen bij het advies van de arts. Daarom ging ik zelf op onderzoek uit. Ik ben me gaan verdiepen in energetische geneeskunde en leerde toen dat veel lichamelijke klachten voortkomen uit stress. Gevoelens als wrok, haat en onbegrip uiten zich in lichamelijke klachten. Veel daarvan zijn er onbewust. Het menselijk lichaam is erg slim en kan gevoelens wegdrücken. Het vervelende is dan wel dat ze er op een andere manier uitkomen, door lichamelijke klachten bijvoorbeeld. Ik ben mijn levensverhaal gaan opschrijven om er achter te komen wat de oorzaak zou kunnen zijn van mijn klachten." Inmiddels heeft Nijweide nauwelijks nog last van zijn pees en weer een aantal marathons op zijn naam kunnen zetten. De link tussen een alternatieve geneeswijze en de financiële dienstverlening lijkt nogal ver te zoeken, maar volgens de Winterswijkse ondernemer is het verband vanzelfsprekend. "Financiële zaken zijn stressveroorzaker nummer één. Een op de drie echtscheidingen heeft financiën als oorzaak en bij zelfstandig ondernemers is dat percentage nog hoger. Vermogen en nalatenschapplanning geeft ook veel spanningen. Hoe moet je het vermogen overdragen, bijvoorbeeld. Maar een gebrek

aan vermogen is natuurlijk ook een grote stressfactor. Ik heb op dit moment vijftig mensen onder behandeling in mijn praktijk. Een aantal van hen is ook klant van de Financiële coach. Tachtig procent van de stress is onbewust. Je kunt meer uit je dienstverlening halen als adviseur als je daar iets mee kunt."

## LEVENSVERHAAL

Sinds 2008 geeft Nijweide aan nieuwe klanten zijn levensverhaal mee. Hierin gaat hij in sprongen van zeven jaar door zijn leven en vertelt hij openhartig over zijn blessure, zijn rugklachten, de band die hij had met zijn vader en die hij nu zelf heeft met zijn kinderen. Hij doet dit omdat hij van mening is dat je eerst jezelf kwetsbaar moet opstellen en open moet zijn als je hetzelfde van je klanten verwacht. Eng vindt hij dat niet. "Ik denk dat wanneer je jezelf volledig kwetsbaar opstelt je ook niet te kwetsen bent."

In zijn verhaal valt te lezen dat hij eigenlijk eerder voor zichzelf had willen beginnen maar er in plaats daarvan voor koos om na zijn studie eerst wat ervaring op te doen in het bedrijfsleven. "Tijdens mijn studie aan de Heao was ik de enige die een ondernemingsplan schreef. Het viel me op dat het daar ook helemaal niet werd gestimuleerd om zelfstandig ondernemer te worden. Ik wilde destijds wel maar had denk ik een duwtje in de rug nodig. Dat krijg je normaal gesproken van

*“Een advies kun je naast je neerleggen, wanneer je zelf tot inzicht komt ga je er naar handelen”.*



NICO NIJWEIDE:  
“Financiële zaken zijn stressveroorzaker nummer één.”

docenten of van je vader, maar die was er toen niet meer.”  
“Begin jaren negentig ben ik begonnen bij de NMB (na de fusie met de Postbank werd dit ING, red.) als financieel adviseur. Ik heb daar zeven jaar met veel plezier gewerkt. Maar ik merkte wel dat ik steeds meer moeite kreeg met zaken als de balanced score cards die daar steeds meer in opkomst waren. Ik voelde me er zelf niet prettig bij en schreef over dit soort zaken brieven aan het hoofdkantoor. Ik deed er ook een aantal suggesties. Ik wilde dingen anders gaan doen: meer betrokkenheid van klanten en personeel bij het bedrijf door middel

van aanmoedigingspremies en dergelijke. Uiteindelijk ben ik uit onvrede met de gang van zaken samen met drie collega's plannen gaan maken om voor onszelf te beginnen. De andere twee zagen uiteindelijk toch te veel beren op de weg en haakten af en zo ben ik in mijn eentje een bedrijf gestart. Ik had destijds het gevoel dat er iets niet klopte aan de manier waarop er geld verdiend werd, ondertussen is er veel veranderd bij ING. Ik heb er nog steeds goede contacten.”  
Het begin als zelfstandig ondernemer was lastig, herinnert Nijweide zich. “Het klantenbestand moest nog groeien en dan komt het wel

eens voor dat je niets te doen hebt. Dan voel je de druk van het iets moeten doen overdag. Dat zit er in gebakken van vroeger uit. Je moet overdag werken, bezig zijn, dat leer je als kind op school. Maar eigenlijk is dat ook maar een systeem dat door iemand bedacht is en op jonge leeftijd al stress oplevert.”

Zonder koude acquisitie of promotie is zijn klantenbestand in de afgelopen jaren toch op een natuurlijke manier gegroeid. Eenderde van de portefeuille is zakelijk en de rest particulier. Vrijwel iedereen komt via via bij Nijweide terecht. Hij vindt het belangrijker om de achterdeur dicht te houden dan nieuwe klanten te werven en om bestaande klanten uit te breiden. “Ik werk samen met accountants en fiscalisten en we sturen regelmatig mensen naar elkaar door. Eigenlijk kom ik alleen aan nieuwe klanten via doorverwijzing. Daarmee zorg je er ook voor dat het mensen zijn die zich door mijn verhaal aangesproken voelen.”

#### VERSCHILLEN

In de ruim tien jaar dat Nijweide eigen baas is, veranderde er veel in de branche. Met name het vastleggen van zaken vanuit wettelijke voorschriften en het rond krijgen van een hypotheek neemt veel meer tijd in beslag, vindt hij. “Het is wel te begrijpen dat het moet, maar het brengt veel extra werk met zich mee. Ik denk dat dit soort zaken uit angst geboren worden en zijn komen overwaaien vanuit Amerika. Ik mis vaak het gezonde boerenverstand. Maar mensen willen zich niet meer branden. Twee à drie jaar geleden kon alles en nu slaat het

door naar de andere kant. Geldverstrekkers zijn bang.”

“Sinds '98 zijn er veel meer specialisaties bijgekomen. Mensen komen bij een bank met vijf verschillende mensen om de tafel te zitten, daarom wordt een financieel planner wel als een uitkomst ervaren. Ik moet toegeven dat ik zelf mensen ook niet altijd met alles kan helpen en dan zeg ik het ook en verwijs ze door. Verder hebben we sinds een paar jaar te maken met woekerpensioenen en polissen die veel onrust veroorzaken. Ik krijg hier veel mensen die in de problemen gekomen zijn of denken dat ze een probleem hebben. Dan kan ik ze geruststellen of hun beleggingsverzekering omzetten naar een bankspaarrekening. Het belangrijkste is een totaalbeeld te krijgen van iemands leven en dat bereik je alleen door middel van empathie. Wat heb je nodig? of beter gezegd, waarmee ben je tevreden? Daar gaat het om.”  
“Daarvoor moet je soms door een dikke ijslaag heen breken. Om er achter te komen of een klant over persoonlijke zaken wil praten vertrouw ik op mijn intuïtie en mijn heldervoelendheid. Natuurlijk maakt het ook uit hoe je het vraagt. Ik denk dat het in de toekomst alleen maar makkelijker wordt om met mensen over gevoelens te praten, omdat er sowieso steeds meer vanuit het hart in plaats van de ratio gedacht gaat worden, ook in het bedrijfsleven. Dat is ook logisch, want het eerste orgaan dat ontstaat in de baarmoeder is het hart. Daar ontstaat alles. Je hart heeft ook een geheugen, vandaar dat je hartklachten kunt krijgen van spanningen.” ■