



Rondetafelgesprek

De wereld verandert en wij geven **de** **richting** aan

HET LIJKT NOG VER, 2050, MAAR OP WEG NAAR KLIMAATNEUTRALITEIT GAAT ER DE KOMENDE JAREN AL VEEL VERANDEREN. DAT VERGT DE NODIGE AANPASSINGEN VAN BURGERS EN BEDRIJVEN, DUS OOK VAN FINANCIEEL ADVISEURS. TOCH HOEVEN ADVISEURS DIT NIET ALS EEN VERPLICHT NUMMER TE ZIEN, STELLEN DE TAFELGASTEN. DUURZAAMHEID BIEDT KANSEN EN ER VALT GELD MEE TE VERDIENEN. BAKKEN ZELFS.

TEKST **MARTIN NEYT**

Duurzaamheid heeft een opmerkelijke evolutie beleefd. Lang het domein van milieuactivisten, wetenschappers en idealisten, begon het brede bedrijfsleven zich na de millenniumwisseling voorzichtig voor *people, profit and planet* te interesseren. Soms bleef het uitsluitend bij groene logo's en niet zelden was duurzaamheid tevens een uithangbord voor het bedrijf, maar er gebeurde tenminste iets. Het Parijs-akkoord uit 2016 bracht verduurzaming in een stroomversnelling. De overheid zette een stip op de horizon – in 2030 55 procent minder emissie van broeikasgas ten opzichte van 1990, in 2050 klimaatneutraal – en hing er concrete stappen aan.

De tijd van vrijblijvendheid is dan ook voorbij. Zo is het energielabel, lang een papieren tijger, een serieuze maatstaf voor kantoren en woningen. Consumenten voelen inmiddels de pijn in hun portemonnee als ze een hypotheek voor een huis met een lager label dan C aanvragen, aangezien ze dan minder kunnen lenen. De volgende stap staat voor 2026 gepland: de verplichting om de versleten gasketel te vervangen door een (hybride) warmtepomp.

Bedrijven moeten niet alleen aan de slag met ESG (Environmental, Social & Governance), ze moeten hun duurzame inspanningen vanaf dit jaar inzichtelijk maken. In eerste instantie geldt de rapportageplicht alleen voor beursgenoteerde ondernemingen en grootbedrijf. Tot en met 2027 moet de rest van het bedrijfsleven in en buiten de EU stapsgewijs aansluiten.

“Wij omarmen de wetgeving voor ESG-rapportage”, zegt Peter van Geijtenbeek (ceo Turien & Co.). “Niemand ontkomt eraan, dat biedt duidelijkheid, en het spoort bedrijven aan een solide ESG-beleid vorm te geven. Aan de andere kant kan ik me voorstellen dat bedrijven er moeite mee hebben. Hoe pak je zo'n rapportage aan, waarover rapporteer je? Dat vergt een investering. Daarnaast moet het bewustzijn in de keten verder groeien. Voor financieel adviseurs is de vraag welke duurzame rol zij precies kunnen vervullen en hoe ze die kunnen inbedden in de adviespraktijk.”

DUURZAAM SCHADEHERSTEL

De wereld verandert en het streven naar een duurzamere wereld gaat iedereen beïnvloeden, benadrukken de deelnemers aan het rondetafelgesprek. Helaas is dat besef lang niet bij alle bedrijven ingedaald, zo ervaart Michel Amptmeijer (ceo MainPlus). “Zelfs mensen van ondernemingen met een internationaal karakter kijken je soms aan met een blik van ‘waar heb je het over?’ Er is bij hen op ESG-gebied weinig ambitie te bespeuren. Onder andere binnen de branche van schadeherstel valt nog een wereld te winnen.”



Judith Pijnenburg: 'Belangstelling consumenten voor verduurzaming is enorm.'

Het bedrijf van Amptmeijer wordt in de loop van dit jaar gecertificeerd met niveau 5 van de CO₂-Prestatieladder, een erkend managementsysteem om de CO₂-emissie te meten en te reduceren. Daarmee is hij naar eigen zeggen de eerste in Europa binnen zijn branche. “Het is een hele klus, maar we gaan straks onze opdrachtgevers teruggeven wat de CO₂-belasting van iedere schadeherstelopdracht is geweest. We hopen dan ook dat steeds meer intermediairs voor duurzaam schadeherstel kiezen. Binnenkort nodigen we een aantal kritische adviseurs uit. We willen hen laten ervaren dat je voor herstel in de keten kunt kiezen, dan wordt het schadeherstel namelijk duurzaam uitgevoerd.”

Het is meestal geen onwil om duurzaamheid niet voortvarend op te pakken, reageert Peter van Geijtenbeek, eerder een gebrek aan kennis. Turien & Co. heeft een deskundige in dienst die de benodigde nomenclatuur beheerst en de organisatie helpt haar ESG-beleid verder te ontwikkelen. “Wij hebben de hele begrippenlijst en de stappen die gezet moeten worden, niet zo maar paraat. Een expert is onmisbaar voor een organisatie die echt werk van ESG wil maken.”

NIET ACTIVISTISCH

Chris Zegers (managing director Evi Van Lanschot) onderschrijft dat het lastig is om ESG aan vermogensbeheer te koppelen. Begrippen als scope 1, 2 en 3 -de verschillende emissievormen voor bedrijfsleven binnen het Greenhouse Gas Protocol- zijn allesbehalve gesne-



Chris Zegers:

‘Wetgeving transparantie mag nog strenger worden.’

den koek. “Het vergt kennis van zowel de aanbieder als de financieel adviseur en de klant. Evi van Lanschot heeft zich ertoe verbonden om hier een concrete bijdrage te leveren, door de CO₂-intensiteit van onze beleggingen met minimaal zeven procent per jaar te verminderen, maar we worden niet activistisch richting klanten en partnerbedrijven. Wel mag de wetgeving wat betreft transparantie nog strenger worden. Dan wordt ook echt helder wat elke aanbieder presteert, niet alleen in termen van rendement maar ook hoe dat tot stand is gekomen.”

Zegers wijst onder meer op het beleid van DNB en de ECB, die bij hypotheeklen steeds vaker duurzaamheid koppelen aan kapitaaleisen en daarmee sturen op verduurzaming. “Dat werkt in de hele keten door, tot en met consumenten die financieel worden gestraft voor minder duurzame keuzes. Voor adviseurs hoeft het wat dat betreft niet ingewikkeld te zijn. Licht klanten proactief in: u gaat meer betalen bij een keuze voor een woning lager dan label C. Het is ook weer een reden om klanten te benaderen.”

ENERGIEDESKUNDIGE

De hypotheeksector loopt momenteel voorop met duurzame advisering. Hypotheekadviseurs kunnen een e-learning en PE over dit thema volgen en de SEH heeft vorig jaar het keurmerk Adviseur Duurzaam Wonen geïntroduceerd. Inmiddels bevat de helft van de hypotheekaanvragen bij Obvion een duurzaamheidscompo-

nent, weet Judith Pijnenburg (coo Obvion). “Het is een prachtig resultaat, maar we willen uiteraard dat nog meer adviseurs ermee aan de slag gaan. Wij hebben daar een actieve rol in. Het duurzaamheidsbudget is bij ons – meestal – standaard onderdeel van de offerte. Zo stimuleren we dat verduurzaming ter sprake komt tijdens het adviesgesprek. Als een klant geen gebruik wil maken van het duurzaamheidsbudget, kan de adviseur dit in de adviessoftware aangeven.”

Zo’n digitale ‘opt-out’-aanpak werpt zijn vruchten af voor nieuwe klanten, maar bestaande klanten worden er niet mee bereikt. Die groep vormt volgens Pijnenburg nog een te ontginnen bron. “We hebben nu helaas weinig inzicht in de energiezuinigheid van woningen waarvoor langer geleden een hypotheek is afgesloten. Gezien de grote hoeveelheid mensen die op onze site met de term ‘verduurzaming’ zoeken, kunnen we wel stellen dat de belangstelling enorm is. De markt is er klaar voor, we moeten nu alleen samen de volgende stap zetten. Financieel adviseurs hebben de kans opnieuw te laten zien wat hun toegevoegde waarde is door klanten bij de energietransitie te begeleiden.”

Ontbreekt het een hypotheekadviseur dan niet aan kennis van alle regelingen en van de praktische kanten van duurzame woningverbetering, wil een aantal gespreksdeelnemers weten. Judith Pijnenburg ziet daar een rol voor -externe- energiedeskundigen weggelegd. “Deze experts zouden aan de voorkant veel voor klanten kunnen betekenen. Het loont voor advieskantoren als ze een energiedeskundige in hun netwerk opnemen. Er zijn al kantoren die dit doen, maar in de praktijk blijkt samenwerking nog moeizaam tot stand te komen.”

VERANDERING VAN DENKEN

Het momentum is daar, want klanten schreeuwen om hulp vanuit de financiële sector, geeft Kees Dullemond (oprichter INSVER, het verduurzamingsinstituut in de verzekeringssector) aan. Je hoeft maar een onderwerp aan te snijden, van energie besparen en elektrisch rijden tot financiering van duurzame maatregelen en schadepreventie voor ondernemers, en de bank- en verzekeringswereld zijn erbij betrokken. “Niet voor niets ziet de overheid de financiële sector als pijler in de verduurzamingslag. De uitdaging voor ons is nu om het gesprek met elkaar en de klant aan te gaan. De term duurzaamheid moet ook niet centraal staan, het gaat om een ontwikkeling in de samenleving. Hoe ondersteunen wij klanten in die nieuwe realiteit?”

Dullemond ziet een beweging van hypotheek- en verzekeringsadviseur naar ‘duurzaamheidsadviseur’ niet zitten. Het is volgens hem belangrijker dat iedereen blijft doen waar hij of zij goed in is en dit in het



Michel Amptmeijer:

‘Bewustzijn adviesbranche mag groter worden.’

voordeel van de eindklant deelt. Hypotheekadviseurs mogen wat dat betreft voorop lopen, ook voor verzekeringsadviseurs ziet hij talloze mogelijkheden.

“Er is een transitie in schadeafhandeling gaande. Waar vervanging tegen nieuwwaarde de norm was, schuiven we op naar reparatie. Die verandering van denken moet nog bij ondernemers gaan landen. Juist daar liggen kansen voor adviseurs. Vraag je af hoe zakelijke klanten door de energietransitie worden geraakt, bel hen op en bekijk wat je specifiek voor hen kunt doen. Er wacht adviseurs zoveel werk, dat is ongeloflijk, maar dan wel in de rol van risicomanager, niet als duurzaamheidsadviseur.”

BAKKEN MET GELD

De vraag of financieel adviseurs aan duurzaam advies kunnen verdienen, beschouwt Dullemond als een schot voor open doel. Zonder enige aarzeling geeft hij het antwoord wat hij een tijdje geleden ook een journalist gaf: bakken met geld. “Dat is niet overdreven. De huidige ontwikkelingen leveren een verandering in de wijze van verzekeren en financieren op. Een financieel adviseur moet altijd actueel advies geven, dus het gaat min of meer vanzelf. Daarnaast hebben klanten, zowel zakelijk als particulier, duizend en één vragen over alle ingrijpende ontwikkelingen. Adviseurs kunnen daarbij helpen.”

Over de wijze waarop adviseurs klanten precies kunnen ondersteunen, ontstaat enige discussie aan ta-



Kees Dullemond:

‘Maak het onderwerp klein en behapbaar voor iedereen.’

fel. Financieel adviseurs zijn geen duurzaamheidsexperts, zoveel is duidelijk, maar het is naar inzicht van Van Geijtenbeek wel prettig voor klanten als ze weten waar ze voor duurzame ingrepen in woning en bedrijf kunnen aankloppen. “Neem risico-adviesing voor de zakelijke markt. Ondernemers hebben dan een goed overzicht van alle risico’s en verbeterpunten, maar een adviseur zou hen verder op weg kunnen helpen door betrouwbare bedrijven voor de uitvoering aan te bevelen. Niet aan de hand van fees, maar als service.”

Zo’n verwijzing kan echter als een boemerang terugkeren, stelt Zegers. “Als een aannemer of installateur slecht werk levert, wordt dat adviseurs aangerekend. Maar financieel adviseurs kunnen absoluut een bredere rol vervullen. Bijvoorbeeld bij beleggen wordt er nog vaak terughoudend geadviseerd. Adviseurs willen klanten niet voor het hoofd stoten, begrijpelijk, maar ze kunnen wel meer uitgesproken worden. Laat klanten kennis maken met duurzamere alternatieven. Hetzelfde geldt voor pensioenadvies.”

Amptmeijer is het daarmee eens en verwijst naar zijn partnerschap met een financiële instelling. “Zij bieden geen hypotheek aan, maar klanten kunnen er terecht voor verzekeren, sparen en beleggen. Die producten bieden zoveel kansen om klanten duurzame keuzes voor te schotelen. Overigens werken wij inmiddels samen met de Woonpas, een initiatief om woningeigenaren via de Gemeentelijke Verduurzamingsregeling te ondersteunen hun woning te verduurzamen. Het is de



Peter van Geijtenbeek: 'Wij omarmen de wetgeving voor ESG-rapportage.'

bedoeling dat de Woonpas op termijn voor individuele klanten van de betreffende bank beschikbaar wordt."

Druk vanuit de overheid

Naast kansen voor adviseurs is er, zoals eerder besproken aan de ronde tafel, druk vanuit de overheid. Kleinere en middelgrote kantoren hoeven nu nog niet te tonen hoe ze op het ESG-gebied presteren, maar die tijd komt er wel aan. Zij moeten dan onder andere schadeafhandeling in de rapportage meenemen. Daarnaast komt de druk van aanbidders en zakelijke klanten, die tevens op de ESG-prestaties van hun samenwerkingspartners en leveranciers worden afgerekend. Verzekeraars en bedrijven zullen daarover afspraken met financieel adviseurs willen maken, zo onderstrepen de discussianten.

Dat bewustzijn mag van Amptmeijer nog wel een stuk groter worden in de adviesbranche, met name onder kleinere kantoren "Er is nu een handvol kleinere kantoren dat aan ons vraagt of we ze kunnen helpen met duurzaam schadeherstel. Dat is natuurlijk mooi, maar die vraag verloopt dan wel via de volmacht."

Bedrijven die afwachten, kunnen dadelijk in de problemen komen, vult Zegers aan. "Je hebt een voordeel als je in beweging komt, maar niets doen, gaat geld kosten. Partijen willen dadelijk niet meer samenwerken en klanten vragen zich af waarom ze niet zijn geadviseerd over de financiële gevolgen. De wereld veran-

dert, dat is een gegeven, maar wij kunnen nu samen al de richting bepalen."

Al te veel redenen voor somberheid is er nu ook weer niet, vinden de tafelgasten. Er gaat al veel goed en een aantal advieskantoren behoort zelfs tot de koplopers. Overigens blijft één aspect van duurzaamheid in het gesprek tot nu toe onderbelicht, zegt Van Geijtenbeek. "De klantrelatie. Daarin excelleert de financieel adviseur als geen ander. Ik word altijd blij van adviseurs die boos zijn op ons omdat we het belang van hun klanten niet zouden delen. Dan denk: top, jullie staan pal voor je klanten."

Plooiën gladstrijken

Vrijwel alle seinen staan op groen, we kunnen nu doorpakken, reageert Pijnenburg. Er moeten naar haar inzicht alleen nog wat plooiën worden gladgestreken. "Dat geldt voor alle partijen in de keten. Duurzaamheid zou voor adviseurs standaard onderdeel moeten zijn van klantgesprekken, zoals ORV, en wij kunnen als hypotheekverstrekker nog meer onze rol pakken. Dat doen we nu met een pilot verduurzaming voor bestaande hypotheekklanten. We benaderen eindklanten rechtstreeks, met als doel de verduurzaming van de woningvoorraad te versnellen. Het betekent natuurlijk dat we met klanten van financieel adviseurs communiceren, maar veel intermediairs zijn wel te spreken over de aanpak. Hun klanten kunnen concreet aan de slag met verduurzaming en zij kunnen de uren die ze hiermee uitsparen op een andere manier besteden."

Pijnenburg stipt daarnaast de noodzaak om met de AFM te overleggen aan. "Aan de praktische uitwerking van duurzaam adviseren zitten nog haken en ogen. Als klanten dadelijk 750 euro moeten betalen voor verduurzaming ter waarde van 20.000 euro, gaat het niet werken."

IJKPUNT 2030

Duurzaamheid is breed, groot en 2050 lijkt heel ver weg, besluit Dullemond. Gezien de omvang en het abstractieniveau, kan duurzaamheid volgens hem alleen in samenhang worden opgepakt. "We moeten het onderwerp klein en voor iedereen behapbaar maken. We hebben elkaar nodig, verzekeraars en financieel adviseurs, overkoepelende organisaties, het ministerie van Financiën en de AFM. We kunnen financiering voor duurzame ingrepen makkelijker maken en projecten met transitierisico's strenger beoordelen; er zijn zoveel knoppen om aan te draaien. Maar laten we nu eerst de ambitie uitspreken: in 2030, een ijkpunt op weg naar klimaatneutraliteit, is de financiële sector één van de duurzaamste van Nederland. Daarna kunnen we in goed overleg bepalen wat we daar voor nodig hebben." ■