

FINANCIEEL ADVIES 2.0, ALTERNATIEVE WAARDESISTEMEN EN GROEN GELD

Het is een rode draad in zijn leven: mensen helpen door eerlijk en open vanuit je hart te handelen. Zijn bedrijf heeft de subtitel 'financieel advies 2.0' en wil uitsluitend duurzame oplossingen bieden. Mede daarom ging Hubrien Meijaard in maart van start met de LinkedIn-groep Groen Geld. Gepassioneerd vertelt hij over maatschappelijk bewust ondernemen, de verschillende betekenissen van duurzaamheid en het belang van oude waarden.

'Terug *naar* de basiswaarden'

Financieel advies 2.0, het klinkt modern, maar wat is het precies? "Enige tijd geleden deed ik mee aan een training van een marketingbureau", vertelt Meijaard. "Eén van de onderdelen was een *elevator pitch*, waar ik mijzelf en mijn bedrijf in enkele minuten op de agenda van mijn tegenspeler moest plaatsen. Ik stelde mij voor: 'Goedendag, mijn naam is Hubrien Meijaard, ik ben financieel adviseur' en voelde de atmosfeer in de zaal veranderen, negatiever worden. Gelukkig gaf onze trainer mij snel een bruggetje, waardoor ik mijn presentatie naar behoren kon voltooien. Maar toch zat het me niet lekker."

"De volgende keer dat ik in een dergelijke situatie kwam, besloot ik om in plaats van het beladen 'financieel adviseur' de term *life planner* te gebruiken. Ik heb immers ook de titel RLP achter mijn naam staan! De reacties waren compleet anders: 'Life planner, dat klinkt interessant, wat betekent het precies?' Om toch een herkenbare link met de financiële component te maken, ben ik - waar het om mijn dienstverlening gaat - uiteindelijk uitgekomen op 'financieel advies 2.0' naar analogie van de ontwikkeling op internet. Daar staat 2.0 met name voor verbinden, sociaal, open en interactief. Als ik mij nu voorstel als 'financieel planner 2.0' ontlok ik aan

vrijwel iedereen een glimlach. Gevoelsmatig begrijpen mensen wat ermee wordt bedoeld, het vergt slechts enkele woorden om het helemaal duidelijk te maken."

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD

In de ruim twintig jaar die Hubrien Meijaard actief is als financieel adviseur, heeft duurzaamheid altijd een belangrijke rol gespeeld. "Eigenlijk gaat het er in alles om anderen op een structurele manier te helpen. Mijn 'dingetje', zoals ik het noem, is financieel advies omdat ik die materie nu eenmaal goed beheers. Dat zet ik in om mensen te helpen en zo de wereld een stukje beter te maken. Noem me een dromer, een idealist, maar ik werk nu eenmaal vanuit mijn hart. Zonder er overigens mijn hoofd bij te verliezen!"

Zijn inspiratie vindt hij bij grote geestelijke leiders, zoals de Dalai Lama, Martin Luther King en Ghandi. Leiders die wilden veranderen om te verbeteren en daarbij het begrip tussen mensen onderling te vergroten. "Verbinden is dan ook één van de woorden die ik graag gebruik, een doel dat ik mijzelf stel. Integriteit speelt daarbij een belangrijke rol. Ieder mens is voor mij een uniek wezen, met een uniek verhaal en unieke vragen en problemen. Integriteit is voor mij ook het tegenover-



Hubrien Meijaard



👉 gestelde van hebzucht. Ik doe mijn werk, omdat ik het prettig vind. Ik wil er graag van kunnen leven, maar ik wil me niet verrijken ten koste van anderen.”

GROEN GELD

Het is dan ook niet verbazingwekkend dat Meijaard zich heeft ontpopt als een ondernemer die zo maatschappelijk verantwoord mogelijk zijn vak uitoefent. “Dat betekent onder meer dat ik mijn spreekruimte deel met andere ondernemers. We hoeven immers geen van allen acht uur per dag mensen te ontvangen? Meer inhoudelijk mag ik verder graag filosoferen over de rol van geld in de maatschappij, waarbij de vraag steeds centraal staat hoe het eerlijker kan. In dat kader is ook de LinkedIn-groep Groen Geld ontstaan.”

Inmiddels bestaat die groep uit een kleine 130 deelnemers. “Hoe meer zielen, hoe meer vreugd”, vindt Meijaard. “De praktijk leert dat het met name de *culture creatives* zijn die aanhaken. Een type mens dat zich kenmerkt door zijn zorg over de (ecologische) toekomst van de wereld, is kritisch ten aanzien van materialisme en economisch gewin en wil met een persoonlijke levensstijl en veel aandacht voor anderen de klassieke patronen doorbreken om zo een betere leefomgeving te creëren.”

De inbreng van de deelnemers is zo breed als het onderwerp zelf. “Momenteel wordt er bijvoorbeeld druk gefilosofeerd over alternatieve waardesystemen. Die zijn eigenlijk zo oud als de wereld zelf - denk maar aan ruilhandel - en worden tegenwoordig met name binnen sociale netwerken toegepast. In de meeste gevallen gebeurt dit met gesloten portemonnee: de ene keer ben je klant, de andere keer opdrachtgever. Zeker in een groep waarin veel disciplines zijn vertegenwoordigd, kan zo'n systeem van sociaal kapitaal een krachtige impuls geven.”

WHITE PAPER

“Mijn doelstelling is om via de Groen Geld Groep zoveel mogelijk informatie te verzamelen over duurzame financiële producten. Die zijn er steeds meer, deels ingegeven door idealisme, deels door het besef dat er echt iets moet veranderen omdat de consument het oude systeem niet langer accepteert. Op Groen Geld

is daarom zeker geen plaats voor ronkende marketingverhalen, maar alleen voor objectieve informatie.”

Het uiteindelijke doel is om hiermee deze zomer een *white paper* samen te stellen, dat vrij beschikbaar komt voor iedereen die in de materie is geïnteresseerd. “Dat ‘vrij beschikbaar’ is belangrijk: *communities* werken nu eenmaal niet als je ze commercieel opzet.”

Over de exacte inhoud van het document kan hij nog niet zoveel kwijt: “Het thema Groen Geld is natuurlijk enorm breed, maar ik ga er van uit dat de begrenzing ervan uit de discussie zal voortkomen. Overigens wordt het *white paper* geen momentopname, geen statisch iets, maar een levend document dat permanent zal worden aangevuld en bijgesteld.”

DUURZAAM ADVIES

De duurzaamheid die Meijaard nastreeft, gaat overigens verder dan het productniveau. “Uiteraard moet allereerst het advies zelf duurzaam zijn. En dat betekent soms dat een - nog - niet duurzaam product van een - nog - niet duurzame aanbieder toch de meest duurzame oplossing is voor de specifieke situatie van de klant. Dat is jammer, maar uiteindelijk staat het klantbelang voorop.”

Mede daarom heeft hij er onvoorwaardelijk voor gekozen om op declaratiebasis te werken. “Dat geeft mij de absolute vrijheid om te roepen wat ik vind. Voor mij is dat een voorwaarde om de objectiviteit van mijn advies boven alle twijfel te verheffen. Toch denk ik dat deze manier van werken voor de onderkant van de markt onmogelijk is. Daar zie ik een rol voor de banken en verzekeraars, waarbij een scherp afgekaderd, reëel en doorzichtig provisiemodel misschien wel de beste oplossing is.”

NIETS NIEUWS

“Valt het je overigens op dat ik eigenlijk helemaal niets nieuws te vertellen heb?”, zegt hij tot slot. “Ik sta voor oude uitgangspunten, oude basiswaarden. Niets revolutionairs dus. We zijn blijkbaar met z'n allen zo ver van die basiswaarden afgedwaald, dat ze opnieuw moesten worden uitgevonden...” 🐸

