



Duurzaam. Waarom bestaat de term nog?

NNEK-kennis.nl , 07 juni 2017

Niet met de trend mee

Beleggen en duurzaamheid zijn in de afgelopen jaren meer en meer tot een twee-eenheid geworden. Nog ver voordat dit item een ‘hot topic’ werd en menig marketingafdeling zijn eigen sausje plaatste, hield Hubrien Meijaard zich hier al mee bezig. “Het begint vanuit jezelf. Intrinsiek wilde ik zorgen voor een verandering. Waarom zou je de wapenindustrie in een portefeuille opnemen, als je dat ook níét kunt doen. Vanuit die interesse keek ik verder en ben ik gekomen tot waar ik nu sta. De ontwikkeling in de markt is positief, maar het is eigenlijk te gek voor woorden dat de term duurzaamheid nog steeds bestaat, het had allang het uitgangspunt moeten zijn!”

Ook op persoonlijk vlak draagt hij graag zijn steentje bij. “Als ik een nieuwe laptop nodig heb, ga ik voor een tweedehands exemplaar. Voor een nieuwe woning bekijken we momenteel welke mogelijkheden we hebben om de energiebehoefte zo laag mogelijk te houden, aan een gasaansluiting hebben we geen behoefte. Vlees vermijd ik – ook vanuit het boeddhisme – van mijn bord. Het is misschien niet veel, maar alle beetjes helpen mee om onze eigen footprint zo beperkt mogelijk te houden!”

Lichtgroen en donkergroen

Het aanbod van duurzame beleggingsfondsen is in de afgelopen jaren enorm toegenomen. Een goede focus op de selectie van fondsen blijft belangrijk. Want, zo stelt Hubrien, zijn de voorlopers van pakweg 5 jaar geleden nog altijd de beste beleggingsfondsen? Greenwashing is helaas nog wel eens aan de orde, ofwel het groener voordoen van een beleggingsfonds dan dat zij daadwerkelijk is. Hubrien maakt gebruik van uitsluiting, ESG-factoren en engagement. “De klant is altijd leidend in mijn selectiecriteria, zij bepaalt in feite of we voor ‘lichtgroen’ of ‘donkergroen’ gaan. Het hebben van een ruime historie van het fonds vormt voor mij een voorwaarde en van tijd tot tijd bekijk ik kritisch wat de fondsen doen. Zo heb ik recent Pictet Security uit de portefeuilles gehaald. Naar mijn mening zijn zij meer het thema ingedoken in plaats van uitbreiding te geven aan duurzame principes.”

Duurzame ondernemers

“Een aantal jaren geleden moest ik klanten overtuigen voor het aangaan van een duurzame belegging. Nú benaderen prospects mij vanwege mijn uitgesproken ideeën over dit onderwerp. Mensen raken langzaam overtuigd dat duurzaam beleggen geen geld kost, maar juist rendement in dubbel opzicht oplevert. Zodoende stel ik hen de vraag: waarom niet? De planningspraktijk vanuit mijn hoedanigheid als onafhankelijk financieel lifeplanner vormt de basis, de rol van de vermogensadviseur is optioneel. Als klanten de belegging via bijvoorbeeld Triodos of ASN hebben en daarover tevreden zijn, hoeven ze van mij niet per se te switchen. Kijkend naar mijn klantenbestand, zie ik voornamelijk ondernemers die binnen de eigen onderneming duurzaamheid hoog op de kalender hebben staan. Daarbij voel ik mij prettig en voeg ik de meeste waarde toe!”

Niet de kop in het zand steken

Hubrien is verheugd met de toegenomen focus voor de leefbaarheid op onze aarde. Toch gaat dit hem niet snel genoeg. De politiek kijkt met name naar de korte termijn en komt helaas pas in actie als zich een ramp voordoet. “De gaskraan in Groningen werd pas gedeeltelijk dichtgedraaid, toen aardbevingen zich steeds vaker voordeden en niet al veel eerder, terwijl men zich voldoende bewust was van de risico’s. China is hetzelfde verhaal, pas toen de luchtkwaliteit onhoudbaar werd in de steden, kwam er beleid.” Het blijven aangaan van de dialoog en het zetten van serieuze stappen, is hetgeen waar Hubrien zijn hoop op vestigt. “Het juist sturen van de geldstromen, is iets waar we in de financiële sector mee bezig moeten blijven. We mogen onze kop niet in zand steken!”, aldus een strijdvaardige Hubrien.

Duurzaam beleggen op maandag 19 juni a.s.

Hubrien is één van de initiatiefnemers voor een krachtenbundeling in de komende maand. Hij organiseert in samenwerking met NNEK en Fondsenplatform op maandag 19 juni een sessie aangaande duurzaamheid. Het bundelen van de kennis en knowhow met gelijkgestemden staat centraal. Hubrien vervolgt: “je moet niet de illusie hebben alles zelf te kunnen doen. Juist door goed naar elkaars ideeën te luisteren en waar gewenst de samenwerking te zoeken, maak je elkaar sterker. De onderlinge verbinding vanuit de duurzame visies gaat voor de juiste energie zorgen, dat zeker!”

Top en flop

“Om met het laatste te beginnen, het initiatief van WoekerpolisVrij is een moeizaam traject geweest. Het kostte veel energie, de tegenwerkende factoren waren sterker dan ik op voorhand had verwacht. Niet alleen de verzekeraars, maar ook klanten werkten vreemd genoeg maar mondjesmaat mee. Ik heb geleerd dat mensen simpelweg niet graag met dit soort negatieve zaken bezig zijn.”

De opgedane inzichten en ervaringen bij WoekerpolisVrij zorgden gek genoeg voor twee stappen voorwaarts. Voor wat betreft de soft skills heb ik de gedragingen van klanten beter leren kennen, ik heb geleerd om te zien *waarom mensen doen wat ze doen* en *waarom mensen niet doen wat ze wél zouden moeten doen*. Deze kennis helpt mij absoluut om een betere financieel lifeplanner en vermogensadviseur te zijn.

Welke tips zou je collega's geven?

- Kijk eens naar jezelf waarom je je gedraagt zoals je doet en op welke gebieden je jouw angst laat belemmeren in hetgeen je doet. Om een voorbeeld te noemen: ‘durf je wel het tarief te vragen wat je waard bent?’
- Kies voor een groep klanten – of desnoods een niche – waar je je aangesproken toe voelt! Maak die keuze vanuit je hart, doe wat je leuk vindt en draag dat uit. Mijn boeddhistische filosofie trekt mensen aan, maar stoot ook personen af. Ik vind het prima en voel mij er goed bij!
- Zorg voor je eigen ontwikkeling! Investeer in jezelf op allerlei gebieden; je zakelijke vaardigheden, je gezondheid, je spirituele ontwikkeling, je familie en vrienden. Het maakt je tot een rijker persoon en zorgt voor een betere balans. Zoek jouw harmonie binnen een duurzaam bestaan!