

Meer en beter duurzaam financieel advies

Visie, strategie en werkprogramma
commissie duurzame ontwikkeling

december 2022

Inhoud

- 1. Aanleiding en opdracht:** financieel advies draagt bij aan duurzame ontwikkeling
- 2. Visie:** meer en beter duurzaam financieel advies
- 3. Strategie:** samenwerken aan bewustwording en actie op vier thema's
- 4. Werkprogramma:** inspireren, motiveren en faciliteren van duurzaam financieel advies



1. Aanleiding

Financieel advies draagt bij aan
duurzame ontwikkeling

Financieel advies kan meer bijdragen aan duurzame ontwikkeling

Aanleiding

- Wij willen bijdragen aan een verduurzamende wereld
- Duurzaam financieel advies wordt steeds meer een noodzaak. Wij zien dat er steeds meer aandacht komt voor duurzame ontwikkeling, waardoor zowel wet- en regelgeving als verwachtingen vanuit klanten, de politiek, en partners veranderen
- Veel financieel adviseurs willen aan de slag gaan met het thema, en hebben behoefte aan ondersteuning.¹ Adfiz wil adviseurs inspireren, motiveren en faciliteren om bij te dragen aan een verduurzamende wereld



2. Visie

Meer en beter duurzaam financieel advies

We ondernemen in een verduurzamende wereld

Financieel adviseurs spreken uit duurzame ontwikkeling een belangrijk thema te vinden. De motivatie om aan de slag te gaan kan intrinsiek of extrinsiek van aard zijn.

Toenemende sociale en ecologische problemen






Het thema duurzame ontwikkeling is belangrijker door o.a. de energiecrisis, de gevolgen van prijsstijgingen voor de financiële gezondheid van huishoudens, problemen op de arbeidsmarkt (waaronder vergrijzing) en alarmerende berichten over de gevolgen van klimaatverandering.

Intrinsieke motivatie

Veel financieel adviseurs zijn overtuigd geraakt van het belang van duurzame ontwikkeling en zien het als hun verantwoordelijkheid om concrete stappen te zetten.

Ondernemen in een verduurzamende wereld

Nog los van onze eigen overtuigingen is duurzame ontwikkeling steeds meer een noodzaak (*license to operate*) door veranderende verwachtingen vanuit klanten, de politiek, en partners.

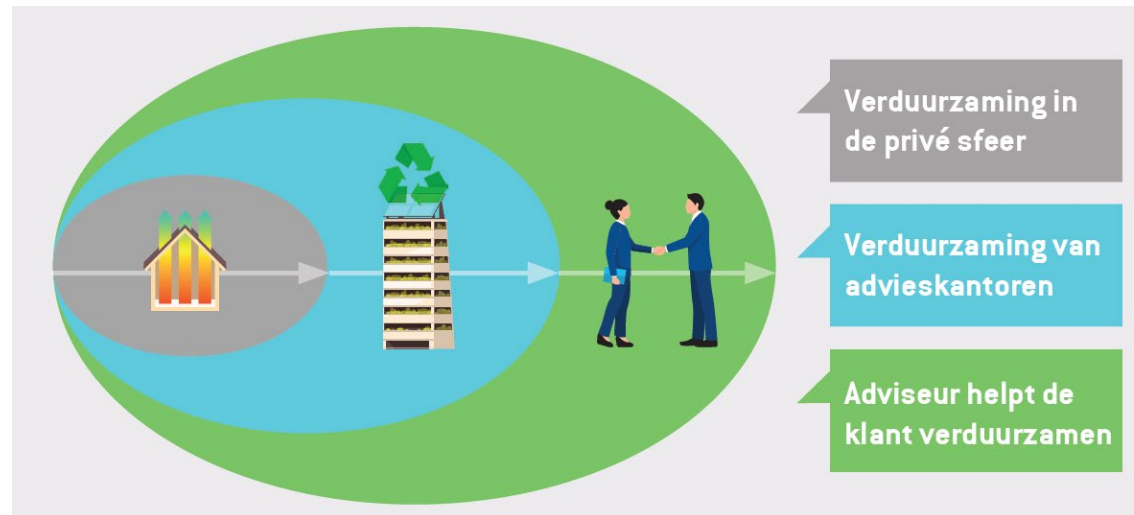
	Onderwerp	Noodzaak	Actualiteit
	Klanten	Klantbehoefte verandert omdat steeds meer klanten duurzaamheid belangrijk vinden	<i>Zorgen om de betaalbaarheid van verduurzaming van woningen voor lagere inkomens</i>
	Personeel	Inclusief, relevant en duurzaam personeelsbeleid is essentieel om werknemers te werven en behouden	<i>Jonge mensen vinden relevant werk en duurzame ontwikkeling belangrijk</i>
	Partners	Partners werken aan verduurzaming en dat heeft gevolgen voor de samenwerking en voor ons advies	<i>Verzekeraars zijn via de Net-zero Insurance Alliance bezig met verduurzamen van portefeuille</i>
	Kosten	Een verduurzamende context en klimaatrisico's hebben gevolgen voor bedrijfsrisico's en kostenplaatjes	<i>Energiekosten rijzen de pan uit voor particulieren en bedrijven</i>
	Wet- en regelgeving	Relevant blijven vereist meebewegen met veranderende maatschappelijke vraagstukken	<i>Op Europees en nationaal niveau wordt gewerkt aan maatregelen om verduurzaming te realiseren</i>

Financieel adviseurs kunnen een grote bijdrage leveren aan duurzame ontwikkeling

Als burgers hebben we een eigen verantwoordelijkheid met betrekking tot duurzame ontwikkeling. Als ondernemers zijn we verantwoordelijk voor de verduurzaming van onze kantoren (bedrijfspannen, duurzaam personeelsbeleid). En de ervaring leert dat wanneer je voor je eigen kantoor aan de slag gaat met duurzame ontwikkeling het ook makkelijker wordt om duurzaam financieel advies te geven aan klanten.

Vanuit de branchevereniging willen we

- a) de sector inspireren en toerusten om met duurzame ontwikkeling aan de slag te gaan en
- b) b) communiceren met de maatschappij en de overheid over de waarde en mogelijkheden van duurzaam financieel advies.



Duurzaam financieel advies maakt een groot verschil

Vermogensadvies

Vermogen



- Een groen pensioen is 21x effectiever dan niet vliegen, vegetariër worden en van energieleverancier veranderen gecombineerd.
- 54% van de consumenten staat open voor 'groene' financiën maar heeft meer kennis nodig

MKB-advies

MKB



- Bij 61% van de MKB-bedrijven is duurzame ontwikkeling een belangrijk onderdeel van de bedrijfsstrategie.
- Adviseurs helpen de MKB-ondernemer met een diversiteit aan duurzaamheidsvragen

Woonadvies

Woon



- Door het aankaarten van verduurzamingsmaatregelen neemt het aantal kopers dat verduurzaamt toe met 20%.
- Huiskopers voeren de meeste gesprekken over verduurzaming met hun hypotheekadviseur

Financiële fitheid

Financieel



- 1,2 miljoen huishoudens in Nederland kunnen tegen betalingsproblemen aanlopen bij blijvend hoge prijzen.
- Driekwart van de werkgevers vindt het belangrijk om werknemers met financiële problemen te helpen

8 op de 10 adviseurs vindt duurzame ontwikkeling belangrijk voor zichzelf, het bedrijf en de klanten.

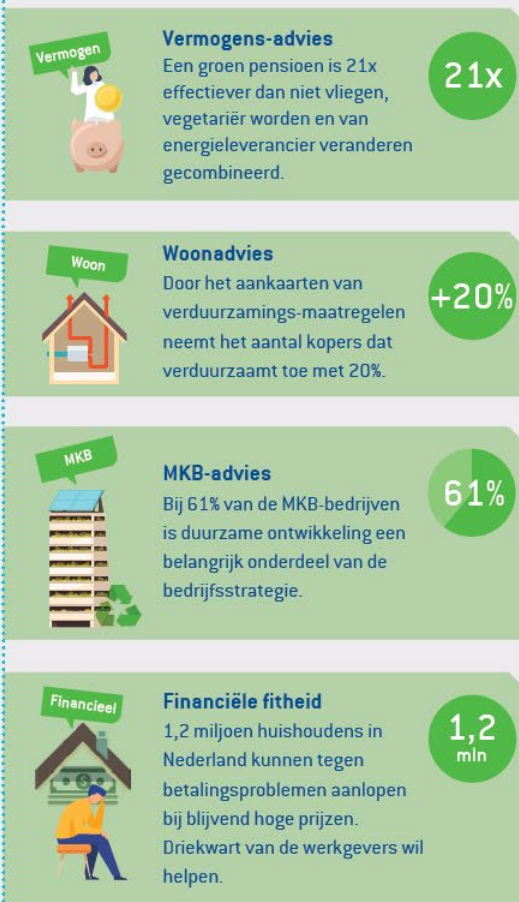


Figuur 1: Impact neemt toe met het bereik van acties

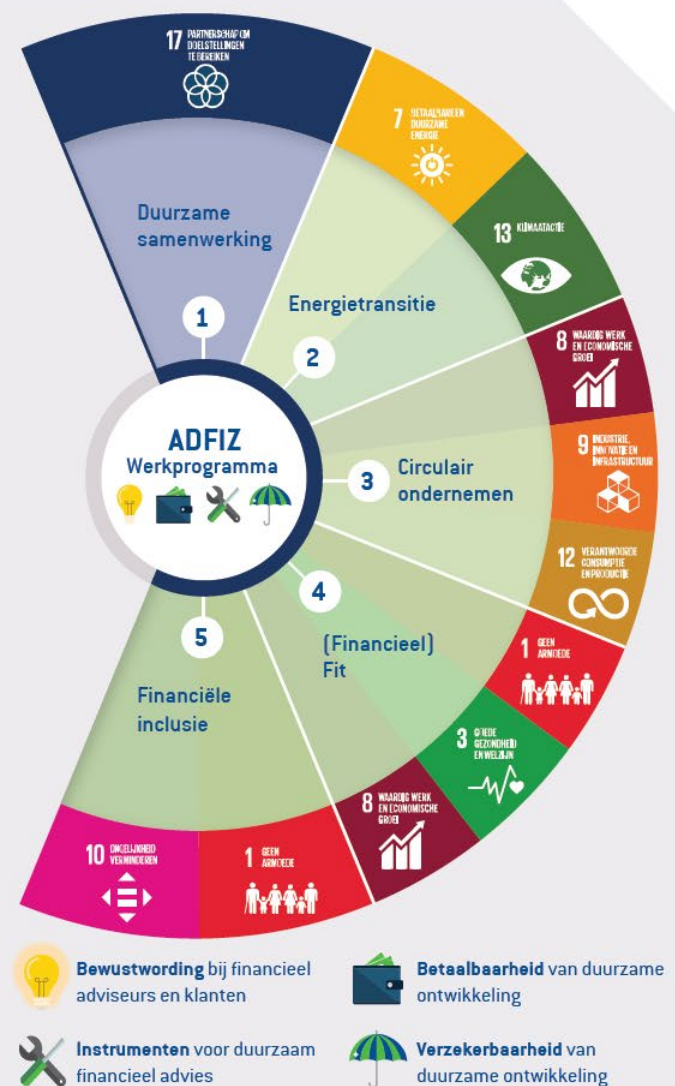


Figuur 2: Grote diversiteit aan redenen om duurzame ontwikkeling in ondernemingsstrategie te verankeren

Duurzame ontwikkeling komt aan bod bij 60% van adviesgesprekken met particulieren en 50% van adviesgesprekken met MKB-ondernemers.



Figuur 3: De impact van duurzaam financieel advies in verschillende adviesgebieden



Figuur 4: Adfiz Werkprogramma: naar duurzaam advies en duurzame financiële producten





3. Strategie

Samenwerken aan bewustwording en actie op vier thema's

De adviseur draagt bij aan duurzame ontwikkeling op vier thema's

SDGs als inspiratiebron in onze bijdrage aan duurzame ontwikkeling

In 2015 lanceerden de Verenigde Naties de *Sustainable Development Goals* (SDGs): 17 economische, sociale en ecologische doelen om van de wereld een betere plek te maken. De SDGs bieden een gezamenlijk raamwerk voor overheden en organisaties om duurzame ambities te stellen en te behalen. In een context van toenemende klimaatrisico's, veranderende wet- en regelgeving en stijgende kosten is er een groeiende klantbehoefte aan duurzaam financieel advies. Om financieel adviseurs te ondersteunen, werken we aan bewustwording en bieden we een leidraad door op onderstaande thema's een werkprogramma te ontwikkelen.¹

Thema	Bijdrage aan SDGs	Onze ambitie
Energietransitie	 	De energietransitie vooruit helpen en betaalbaarder en verzekerbaar maken
Circulair ondernemen	  	Circulair ondernemen helpen en betaalbaarder en verzekerbaar maken
(Financieel) Fit	  	(Werknemers van) klanten helpen (financieel) fitter te worden
Financiële inclusie	 	Financieel inzicht beschikbaar maken voor iedereen
		



Samenwerken aan bewustwording en actie voor duurzaam financieel advies en inzicht

Werken aan bewustwording en actie

We willen dat financieel adviseurs zich beter bewust zijn van de bijdrage die ze kunnen leveren aan duurzame ontwikkeling. We delen kennis, brengen partijen samen, besteden aandacht aan duurzame ontwikkeling in onze communicatie en bieden praktische instrumenten aan. Dit moet handelingsperspectief bieden en inspiratie.

Met onze partners willen we werken aan de verzekeraarbaarheid en betaalbaarheid van duurzame ontwikkeling.



Bewustwording bij financieel adviseurs en klanten



Instrumenten voor duurzaam financieel advies



Betaalbaarheid van duurzame ontwikkeling



Verzekeraarbaarheid van duurzaam ondernemen



Inzicht in duurzame producten en beleggingen

Los van de de vier geselecteerde thema's kunnen adviseurs de duurzaamheidswens van klanten meenemen in de productkeuze (beleggingen, verzekeringen etc.). Dit vereist inzicht in welke financiële producten en aanbieders meer of minder duurzaam zijn.



4. Werkprogramma

Inspireren, motiveren en faciliteren
van duurzaam financieel advies

Thema 1: energietransitie vooruit helpen en betaalbaarder en verzekerbbaar maken



Als ondernemers dragen financieel adviseurs bij aan de energietransitie door hun eigen onderneming te verduurzamen, als adviseurs helpen ze hun particuliere en zakelijke klanten om duurzame keuzes te maken. De verzekerbbaarheid en betaalbaarheid van deze transitie verdient bijzondere aandacht.

Probleemanalyse

Actielijnen



Bewustwording: onvoldoende kennis bij financieel adviseurs om eigen kantoor te verduurzamen

1.1 Inspireren en faciliteren verduurzamen kantoren Adfiz-leden: uitvraag onder leden naar mogelijkheden en status verduurzaming kantoor, kennis delen en intervisie faciliteren



Instrumenten: onvoldoende (kennis van) mogelijkheden voor advies m.b.t. energietransitie

1.2 Gespreksinstrumenten ontwikkelen voor financieel adviseurs: handvatten om met klanten in gesprek te gaan over noodzaak, kansen en mogelijkheden van de energietransitie



Betaalbaarheid: onvoldoende (kennis van) financieringsmiddelen voor energietransitie

1.3 Lobby duurzame ontwikkeling om te werken aan betaalbaarheid (toezichthouders, overheid, geldverstrekkers) en verzekerbbaarheid (verzekeraars) energietransitie



Verzekerbbaarheid: onvoldoende (bekendheid van) betaalbare verzekeringen voor risico's energietransitie

Thema 2: circulair ondernemen helpen en betaalbaarder en verzekerbbaar maken



Circulair ondernemen omvat naast het gebruiken van hernieuwbare energie het reduceren, hergebruiken en recycleren van grondstoffen, producten, onderdelen en arbeid. Dit vereist innovatie, wat leidt tot nieuwe technieken, afhankelijkheden en aansprakelijkheden. Dat vraagt om een nieuwe blik (incl. verzekeringsposities) op risico's, ook omdat het aannemelijk is dat er komende jaren meer wettelijke regelingen komen om circulair ondernemen te stimuleren.¹

Probleemanalyse

Actielijnen



Bewustwording: onvoldoende zicht op circulair ondernemen en gevolgen voor risicoprofielen

2.1 Verkennen bijdrage financieel advies aan circulair ondernemen en uitwerken actieplan voor 2024



Instrumenten: onvoldoende (kennis van) adviesmogelijkheden m.b.t. circulair ondernemen



Betaalbaarheid: onvoldoende (kennis van) financieringsmiddelen voor circulair ondernemen

2.2 Uitvoeren actieplan naar voorbeeld actielijnen energietransitie



Verzekerbbaarheid: onvoldoende (bekendheid van) betaalbare verzekeringen voor risico's circulair ondernemen


Thema 3: (Werknemers van) klanten helpen (financieel) fitter te worden



Financiële fitheid en fysieke en mentale gezondheid hangen nauw samen. Vanuit werkgevers-perspectief betekent dit dat werknemers met financiële problemen minder gelukkig en minder productief zijn en hogere verzuimkosten hebben. Voor particulieren kan financieel advies financiële rust bieden en de mentale en fysieke gezondheid verbeteren. In bredere zin kunnen financieel adviseurs met werkgevers het gesprek aangaan over vitaliteitsbeleid in het kader van de duurzame inzetbaarheid van hun werknemers (verzuim, arbeidsongeschiktheid en ziektekosten).

Probleemanalyse


Actielijnen

 **Bewustwording** onvoldoende (kennis van) rol financieel advies m.b.t. (financiële) fitheid

3.1 (Financiële) fitheid integreren in opleidingen financieel adviseurs

3.2 Communicatie over (financiële) fitheid, aansluitend bij actuele communicatie werkgevers en overheid

3.3 Bewustwording en inspiratie vitaliteitsbeleid: uitvraag onder leden naar mogelijkheden en status vitaliteitsbeleid eigen kantoor, ontwikkelen handvatten en kennisdeling

 **Instrumenten:** onvoldoende (kennis van) adviesmogelijkheden m.b.t. (financiële) fitheid

3.4 Instrumenten ontwikkelen voor financieel adviseurs: handvatten om met werkgevers en particuliere klanten in gesprek te gaan over financiële fitheid

Thema 4: financieel inzicht beschikbaar voor iedereen



Veel mensen die baat hebben bij financieel advies maken daar geen gebruik van. Kosten (of een perceptie daarvan) en een beperkt besef van de toegevoegde waarde van financieel advies kunnen een drempel vormen. Gebrek aan financiële zelfkennis is een andere drempel: zelfoverschatting of juist een gebrek aan zelfvertrouwen, niet weten wie te vertrouwen of waar goed advies te kunnen krijgen en denken dat de eigen financiële situatie niet geschikt is voor financieel advies. Ook schaamte kan in de weg staan om advies aan te vragen. Specifieke doelgroepen ervaren extra drempels die verlaagd kunnen worden.

Probleemanalyse

Actielijnen

Instrumenten:

Informatie sluit onvoldoende aan bij meervoudige waarde van financieel advies, perceptie wanneer advies nodig/haalbaar is, migratieachtergrond, vrouwen en jongeren, of bij ervaren schaamte en taboesfeer

4.1 Communicatie over de waarde van financieel advies: handvatten aanreiken aan financieel adviseurs voor diversificatie communicatie, advies en productontwikkeling

Betaalbaarheid: onvoldoende (kennis van) financieringsmiddelen voor financieel advies

4.2 Ontsluiten en verbeteren financieringsmogelijkheden voor financieel advies: onderzoek naar huidige mogelijkheden en wensen voor verbeteringen, kennisdeling

Overkoepelend: inzicht in duurzame financiële producten



Los van de de vier geselecteerde thema's kunnen adviseurs verschil de duurzaamheidswens van klanten mee nemen in de productkeuze (beleggingen, verzekeringen, beleggingsbeleid aanbieders etc.). Dit vereist inzicht in welke financiële producten en aanbieders meer of minder duurzaam zijn.

Problemanalyse

Actielijnen



Bewustwording: onvoldoende inzicht in relatieve duurzaamheid financiële producten en aanbieders

5.1 Sterrensysteem duurzame financiële producten ontwikkelen op basis van bestaande tooling, in samenwerking met partners

A hand holding a black pen is positioned over a spiral-bound notebook. The notebook is open, and the pen is resting on the page. A large, semi-transparent blue overlay covers the right side of the notebook and extends across the middle of the image. The background is a blurred green field with bokeh light effects.

5. Planning

Thema 1: energietransitie versnellen en betaalbaar en verzekerbbaar maken (1)



Actielijnen	Acties	2023				2024			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1.1 Verduurzamen kantoren	a. Uitvraag onder leden: wat kan verduurzaming van je kantoor betekenen? Wat doe je zelf? 1) Self-assessment voor kantoren 2) Inzicht mogelijke ambassadeurs 3) Kennis verzamelen om te kunnen delen								
	b. Ambassadeurs ontsluiten (bekendmaking ambassadeurs voor leden)								
	c. Kennis ontsluiten via portaal, tooling, webinars, Advies in Cijfers, magazine, etc.								
	d. Intervisie faciliteren tussen kantoren (regionaal), evt. train de trainer								
	e. Optioneel lange termijn: certificering duurzaamheid bedrijfsvoering en advies								
1.2 Gespreksinstrumenten ontwikkelen	a. Handvat voor gesprek met klant (1): checklist wet- en regelgeving energietransitie (wat moet)?								
	b. Handvat voor gesprek met klant (2): checklist kansen energietransitie (wat kan?)								
	c. Handvat voor gesprek met klant (3): checklist omgeving (wat willen medewerkers, partners etc.)?								
	d. Handvat voor gesprek met klant (4): checklist subsidies (welke mogelijke financieringsbronnen zijn er?)								

Thema 1: energietransitie versnellen en betaalbaar en verzekerbbaar maken (2)



Actielijnen	Acties	2023				2024			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1.3 Lobby duurzame ontwikkeling	a. Doelstellingen vaststellen en stakeholders (verzekaars, geldverstrekkers, intermediairs, overheid, consumenten, toezichthouders) in kaart brengen								
	b. Lobbyplan opstellen en uitvoeren als onderdeel lopende lobby activiteiten								

Thema 2: circulair ondernemen versnellen en betaalbaar en verzekeraarbaar maken



Actielijnen	Acties	2023				2024			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
2.1 Verkennen bijdrage financieel advies	a. Verkenning betekenis en rol circulariteit voor verzekeringssector en intermediairs								
	b. Uitwerken actielijnen circulair ondernemen 2024 in actieplan naar voorbeeld energietransitie								
2.2 Uitvoeren actieplan	a. Uitvoeren actieplan naar voorbeeld energietransitie								



Thema 3: een financieel fitter Nederland (1)

Actielijnen	Acties	2023				2024			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
3.1 (Financiële) fitheid integreren in opleidingen	a. In gesprek met keurmerken/certificeerders van opleidingen over verplichte module financiële fitheid voor financieel adviseurs								
	b. In gesprek met opleiders over plek van financiële fitheid in opleidingsaanbod								
3.2 Communicatie over (financiële) fitheid	a. In gesprek met overheid over pensioencommunicatie als aanleiding om naar financiële fitheid in volle breedte te kijken								
	b. In gesprek met werkgeversorganisaties om communicatiemomenten (pensioen, zorgcollectiviteit, inkomensverzekeringen) te gebruiken om naar volle breedte financiële fitheid werknemers te kijken								
	c. Adfiz leden ondersteunen met voorbeeldcommunicatie om over financiële fitheid in gesprek te gaan n.a.v. wijziging pensioenwetgeving								
3.3 Bewustwording en inspiratie vitaliteitsbeleid	a. Uitvraag onder leden: wat is vitaliteitsbeleid? Wat doe je zelf? 1) Self-assessment voor kantoren 2) Inzicht mogelijke ambassadeurs 3) Kennis verzamelen om te kunnen delen								
	b. Met ambassadeurs uitwerken wat mogelijkheden zijn voor vitaliteitsbeleid (wat is het, wat zijn de mogelijkheden)								
	c. Uitwerken handvatten in 'cafetariamodel' voor leden en kennisontsluiting via portaal, tooling, webinars, Advies in Cijfers, magazine, etc.								



Thema 3: een financieel fitter Nederland (2)

Actielijnen	Acties	2023				2024			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
3.4 Instrumenten ontwikkelen	a. Landschap in kaart brengen van bestaande instrumenten en loketten voor financiële fitheid (cafetariamodel): 1) informatie/bewustwordingstools en loketten en 2) oplossingen waar naar verwezen kan worden								
	b. Samenwerken met Geldfit voor verwijzing van MKB naar financieel adviseurs m.b.t. financiële fitheid								
	c. Handvatten ontwikkelen en aanreiken voor geschikte software voor financieel advies m.b.t. financiële fitheid								
	d. Handvatten uitwerken voor financieel adviseurs m.b.t. betaalbaarheid financieel advies (routing o.b.v. onderzoek actielijn 4.2)								

Thema 4: financieel advies beschikbaar maken voor iedereen



Actielijnen	Acties	2023				2024			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
4.1 Communicatie over de waarde van financieel advies	a. Vaststellen doelgroepen o.b.v. levensloop en achtergrond (migratie, geslacht) voor diversificatie in communicatie								
	b. Handvatten aanreiken aan adviseurs voor communicatie, advies en productontwikkeling per vastgestelde doelgroep. Omvat inhoud (voorbeeldcommunicatie) en vorm (social media campagne, mailing etc.)								
	c. Financieel adviseurs gebruiken communicatievoorbeelden om gericht en gesegmenteerd klanten te benaderen								
4.2 Ontsluiten en verbeteren financierings- mogelijkheden	a. Onderzoeken welke ruimte er is binnen bestaande financieringsbronnen (cao's, zorgverzekeringen etc.) voor financieel advies m.b.t. (financiële) fitheid								
	b. Communiceren over bestaande financieringsmogelijkheden richting leden								
	c. Onderzoeken welke wensen en mogelijkheden er zijn om financieringsmogelijkheden in wet- en regelgeving te verbeteren								
	d. In gesprek met stakeholders (overheid, werkgevers) om financieringsmogelijkheden voor financieel advies te verbeteren o.b.v. onderzoek								

Overkoepelend: inzicht in duurzame financiële producten

Actielijnen	Acties	2023				2024			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
5.1 Sterrenstelsysteem duurzame financiële producten	a. Marktanalyse: onderzoek bestaande rankings en tooling, onderzoek huidige markt aanbieders en producten								
	b. Beleid: opstellen beleidsplan m.b.t. behoeftes voor de introductie van een sterrenstelsysteem (tooling, organisatie, planning)								
	c. Implementatie: introductie (en doorontwikkeling) sterrenstelsysteem								