

HOE KUNNEN WE CONCREET INVULLING GEVEN AAN ONZE AMBITIE OM BREDE WELVAART VOOR ONZE KLANTEN TE REALISEREN? OVER DIE VRAAG HEBBEN WE ONS DE AFGELOPEN TIJD GEBOGEN BINNEN FINANCIËEL ZEKER. NATUURLIJK, WE FINANCIËREN VERDUURZAMINGSMAATREGELLEN ZOALS ZONNEPANELEN EN ISOLATIE. EN WE COMPENSEREN ONZE UITSTOOT VIA HET AANPLANTEN VAN EXTRA BOMEN. MAAR DAT IS NIET GENOEG. WE MOETEN EN WE WILLEN MEER DOEN.



# Extra financiële ruimte om te verduurzamen

TEKST ROBERT VAN DEN BROEK

Afgelopen voorjaar heeft een student van de HAN University of Applied Sciences ons geholpen met het in kaart brengen van mogelijke vormen van dienstverlening om bij te dragen aan brede welvaart ontwikkeling. Beluister op Spotify de podcast *Duurzaamheid in hypotheekadvies: veel meer dan een groene saus*. Dit onderzoek heeft ons extra gemotiveerd om actie te ondernemen. Ik noem hier twee concrete instrumenten die we voor onze klanten hebben ontwikkeld.

## EXTRA RUIMTE

De aankoop van een woning moet voor een klant een feestje zijn en niet leiden tot zorgen. Vanuit onze rol als financieel dienstverlener kunnen we een deel van die zorgen voorkomen. Door een passende financiering te regelen, door in het advies te kijken naar de totale financiële situatie en de lange termijn. Wat we ook kunnen doen is extra financiële ruimte scheppen om direct bij de aankoop van een woning de nodige duurzame maatregelen te treffen. Het verduurzamen van een woning kan behoorlijk kostbaar zijn.

Maar het is vooral ook een investering in de toekomst. Verduurzaming is beter voor het milieu, onze leefomgeving en essentieel voor onze kinderen en kleinkinderen. En is financieel gezien ook een besparing op termijn. Daarom bieden we woningkopers extra financiële ruimte om zo snel mogelijk die verduurzamingsmaatregelen te treffen. Door ze de mogelijkheid te geven de eerste zes tot twaalf maanden geen hypotheekrente te betalen. Verduurzamen is dan mogelijk zonder een extra lening te hoeven afsluiten.

## DEKKING BIJ OVERLIJDEN

Een andere invulling van adviseren voor brede welvaart is het bieden van extra dekking bij overlijden. Op het moment dat we een relatie aangaan met onze klant voelen we ons verantwoordelijk voor het welzijn van die klant. Dus niet pas vanaf het sluiten van de hypotheek. Daarom bieden we al direct na de opdracht tot dienstverlening een kosteloze dekking voor het overlijdensrisico. De uitkering (50.000 euro) gaat naar de nabestaanden die met deze uitkering de tijd kunnen overbruggen en maatregelen



len nemen om hun leven weer op de rit te krijgen.

## KRACHTEN BUNDELEN

Als Financieel Zeker willen we andere financiële dienstverleners, zoals onze business partners, aanjagen om meer te doen aan brede welvaartontwikkeling. Daarom hebben we ze uitgenodigd voor een rondetafelgesprek over hoe we als branche gezamenlijk een netto positieve bijdrage kunnen leveren. Dat gesprek gaat begin 2023 plaatsvinden. We doen het graag samen maar we geven vast het goede voorbeeld. ■