

EU-wetgeving  
duurzaam beleggen:

# Van green- washing naar grey bashing...

DIT ARTIKEL IS BESTEMD VOOR ADVISEURS DIE KLANTEN  
WILLEN BLIJVEN HELPEN MET BELEGGEN, WEL OF NIET  
DUURZAAM. ZO, DOELGROEP DUIDELIJK BEPAALD.

TEKST HUBRIEN MEIJAARD

Mensen die serieus bezig zijn met duurzaam beleggen weten dat sinds een paar jaar de EU-duurzaamheids-regelgevingstrein op stoom is gekomen. En net als bij de NS: soms rijdt de trein op tijd. Regelmatig is er vertraging. Soms is er onduidelijkheid over de beste route om op de eindbestemming te komen.... Maar de trein rijdt wel!

De meeste adviseurs zijn iedere dag druk bezig om hun klanten zo goed mogelijk te helpen. En dat betekent vaak, dat ze zich met ontwikkelingen in de wet- en regelgeving pas bezighouden, als het echt gewoon moet. Geldt dat ook voor jou? Dan zou ik echt even doorlezen, want dit is zo'n 'moetje'. En niet zo'n kleintje ook...

Even kort terug in de tijd: Je weet het waarschijnlijk niet, maar voor jou als adviseur was 10 maart 2021 een belangrijk moment. Vanaf die datum moet je jouw klanten, zowel op de website als in je advies, vertellen wat jij wel of niet doet met duurzame beleggingen. Veel ingewikkelder was het voor jou als adviseur niet.

Hier nog even heel in het kort hoe volgens de 'SFDR' EU-wetgeving sindsdien beleggingen worden ingedeeld:

- 'Artikel 6' fondsen: grijs, niet duurzaam
- 'Artikel 8' fondsen: lichtgroen, gericht op rendement, met meer of minder aandacht voor duurzaamheid/impact. Ze 'promoten' duurzaamheid. Hierin zitten ook bv. duurzame indexfondsen.
- 'Artikel 9' fondsen: donkergroen, gericht op duurzaamheid/impact, met aandacht voor rendement. Fondsen die als uitgangspunt serieus duurzaam beleggen hebben. In deze categorie zitten alleen actieve impactfondsen.

NB: Bijna alle problemen die er momenteel zijn – en nog gaan komen – met greenwashing zitten bij de lichtgroene 'artikel 8' fondsen. Maar dat is een ander verhaal!

**Soorten duurzaamheid o.b.v. EU-wetgeving**

- **Grijs** Artikel 6 SFDR > alleen gericht op rendement
- **Lichtgroen** Artikel 8 SFDR > gericht op rendement, met meer of minder aandacht voor duurzaamheid/impact
- **Donkergroen** Artikel 9 SFDR > gericht op duurzaamheid/impact, met aandacht voor rendement

© Stan&Wende duurzaam beleggen

**GEMISTE KANS**

Al langer ben ik actief met duurzaam beleggen en de afgelopen jaren heb ik veel adviseurs gesproken en ook een beetje mogen begeleiden en opleiden. Daarnaast bezoek ik regelmatig websites van adviseurs die actief zijn met beleggen. Ik denk dat niet iedereen al iets doet met deze wettelijke verplichting. En dat is heel jammer. Niet eens zozeer omdat je daarmee de wet overtreedt. Maar meer omdat je gigantische kansen mist om serieuze beleggingsklanten binnen te halen. Waarom dat zo is? Vertel ik verderop in dit artikel: ik wil namelijk heel graag dat je deze belangrijke informatie blijft lezen!

**BELANGRIJK**

Op 2 augustus 2022 is een ander belangrijk onderwerp voor adviseurs door de EU ingevoerd. Voor de liefhebbers: een wijziging in Mifid 2.

Vanaf deze datum moet je aan alle beleggingsklanten vragen of en hoe ze duurzaamheid in hun portefeuilles verwerkt willen hebben. Dit geldt dus zowel voor nieuwe als voor bestaande klanten.

Nou, klinkt op zich simpel, toch: vragen of en hoe je klanten duurzaam willen beleggen? Helaas. De regelmakers van de EU zijn er namelijk in geslaagd om dit onderdeel toch serieus ingewikkeld te maken. Heel jammer, maar het is zoals het is. Hierna ga ik je proberen uit te leggen wat er is veranderd.

Bij iedere nieuwe beleggingsklant bepaal je natuurlijk altijd hun beleggingsprofiel. Of risicoprofiel, geschiktheidsprofiel: welke naam jij eraan geeft, je begrijpt wat ik bedoel. Je vraagt mensen dus naar andere hun beleggingsdoel, beleggingshorizon en risicobereidheid. En daar zijn nu verplicht vragen bijgekomen, namelijk wat hun duurzaamheidsvoorkeuren zijn. Deze vragen zijn aanvullend op het bestaande beleggingsprofiel: je bepaalt dus eerst zoals altijd hun profiel. Daarna ga je samen met je klant kijken wat zijn of haar duurzaamheidsvoorkeuren zijn. En – niet onbelangrijk – of jij die producten kunt en wilt aanbieden! Want kun of wil je dat niet, dan mag je de klant gewoon niet (meer) helpen.

**SCHEMA**

Nou hoor ik je al sputteren: ja hallo, maar jij weet toch ook wel dat je tegenwoordig met de term 'duurzaam beleggen' alle kanten op kunt? Klopt. En om wat voor 'duurzaamheidsvoorkeuren' gaat dat dan? Moet ik dat allemaal weten? Jazeker. Zullen we samen maar even een schema maken? En Ik weet zeker, ergens onderweg haak je af. Honderd procent zeker, dat had ik ook toen ik me er de eerste keer in verdiepte. En eerlijk gezegd ook de tweede keer...

NB: Dit geldt dus zowel voor klanten die nieuw zijn, als voor bestaande klanten waar je komend jaar weer contact mee hebt.

**Leg aan je klant uit wat duurzaamheidsvoorkeuren inhouden.** Volgens de nieuwe wetgeving zijn dit de volgende drie mogelijkheden:

1. Duurzame beleggingen zoals bepaald onder de SF-DR-wetgeving: dat zijn dus die grijze, lichtgroene of donkergroene fondsen. Hier spreek je dus over 'ESG'. In welke mate zaken als Environmental (milieu), Social (maatschappelijk) en Governance (goed bestuur) worden meegenomen in de keuze van bedrijven waarin belegd wordt.
2. Ecologisch duurzame beleggingen. In normaal Nederlands: *Taxonomy-aligned* beleggingen. In nog normaler Nederlands: beleggen in sectoren die op de 'Taxonomie' staan: een lijst van – door de EU bepaalde – 'groene' en 'sociale' sectoren. Prima, en waar vind ik die lijst? Uh, nog nergens... hij had er natuurlijk al moeten zijn, maar – je raadt het al – politiek gedoe heeft gezorgd voor uitstel. Kun je ook een boek over schrijven trouwens...
3. Beleggingen die rekening houden met de belangrijkste nadelige effecten op duurzaamheidsfactoren. Vakterm: de 'PAI's – *Principle Adverse Impact*'. Hierbij kun je denken aan klimaat, CO<sub>2</sub> uitstoot en milieurisico's. Maar ook bijvoorbeeld corruptie, mensenrechten en arbeidsomstandigheden.

**Daarna vraag je aan je klant of hij/zij duurzaamheidsvoorkeuren heeft.** Je hoeft nog niet te vragen welke, alleen of je klant voorkeuren heeft. Mogelijke antwoorden:

- NEE. Dat is eerlijk gezegd het makkelijkste antwoord. Je klant heeft dan een 'ESG-neutraal' profiel. En dat betekent dat je alle producten op je schap mag adviseren. Denk je nu: mooi, daar stuur ik mijn klanten wel naar toe: in de regels en de toelichting is duidelijk opgenomen dat je dit moet vragen op 'neutrale en onbevooroordeelde toon'.

- JA: dan ga je verder vragen:
  - heeft de klant specifieke voorkeuren voor één of meer van de drie genoemde mogelijkheden hiervoor? Prima, maar dan moet je onder meer gaan vragen voor welk percentage hij/zij duurzaam wil beleggen. En let op: op basis van welke "kwalitatieve en kwantitatieve elementen". En dan moet je gaan kijken welke van de door jou aangeboden beleggingen matchen met de voorkeuren van je klant. Want geen match = geen klant...  
Nou, ga er maar aanstaan.... Gelukkig is er nog een mogelijkheid:
    - Je klant heeft GEEN specifieke duurzaamheidsvoorkeuren. Dan mag je klant alle – meer of minder duurzame – fondsen in zijn portfolio opnemen die jij aanbiedt. Natuurlijk is dit de meest eenvoudige optie. Maar let op: ook hier geldt: je mag de klant hier niet bewust naar sturen!

### INGEWIKKELD

Behoorlijk ingewikkeld dus als je even niet oplet...

Jazeker. Ik weet dat nu heel wat lezers in de weerstandmodus zitten. Snap ik. Is een volstrekt natuurlijke reactie. Toch raad ik je aan om – als je even rustig adem hebt gehaald – hier zo snel mogelijk wat mee te doen.

Natuurlijk omdat de wet- en regelgeving dit nu eenmaal voorschrijft. Maar eigenlijk vooral omdat het zoveel gaat opleveren als je dat goed en actief oppakt met je klanten.

Waarom? Het overgrote deel van beleggers wil minimaal "iets met duurzaamheid" doen. De meeste mensen zien nu echt wel dat we allemaal aan de bak moeten om straks nog een enigszins leefbare aarde voor onze (klein)kinderen achter te laten.. Jaarlijks worden onderzoeken gedaan waarin staat dat meer en meer consumenten heel graag serieus duurzaam wil beleggen. Maar gewoon niet weten hoe dit op te pakken. En er dus dringend goed advies nodig is. Van jou dus: Dat is het maatschappelijke deel!

Financieel gezien is het ondertussen ook wel duidelijk bewezen dat duurzaam beleggen minimaal hetzelfde, maar vaker nog een beter rendement – ook na kosten – heeft dan andere beleggingen. En dat duurt nog wel zo'n twintig tot dertig jaar... Zeker niet onbelangrijk voor de wat minder diehard geitenwollensokken klant!

### BIJZONDER WAARDEVOL

Als jij in staat bent om hierin je klanten met deskundigheid en enthousiasme te adviseren, ze mee te nemen in deze nieuwe en nog veranderende wetgeving, ben je echt bijzonder waardevol voor heel veel bestaan-

'Het is duidelijk en bewezen dat duurzaam beleggen vaak **een beter rendement** – ook na kosten – heeft dan andere beleggingen'

de en potentiële klanten. Zij weten namelijk zeker dat ze het meest geschikte product krijgen van jou. Geloof me: hier spreekt ervaring. Even niet bedoeld als reclame, maar klanten van Stan&Wende, en klanten van adviseurs die met Stan&Wende samenwerken, zijn zonder uitzondering heel tevreden en gerustgesteld. En die geven dat goede gevoel weer door aan veel anderen in hun netwerk!

Wat ook heel belangrijk voor ze is, is dat ze niet bang hoeven te zijn voor *greenwashing*. Tenminste... als jij je ook hierover goed hebt laten voorlichten. Want greenwashing is echt wel een serieuze hobbel, misschien nog wel meer dan de nieuwe wetgeving en alles wat daarbij komt kijken, nu en de komende jaren.

### GREENWASHING

Door de sterk toegenomen belangstelling voor duurzaam beleggen heeft een aantal partijen – en zeker niet de minsten – de marketingafdelingen hard aan het werk gezet om producten te vergroenen. En echt, dat betekent soms alleen maar dat in de fondsnaam iets met ESG, sustainability of een andere duurzame term wordt toegevoegd.

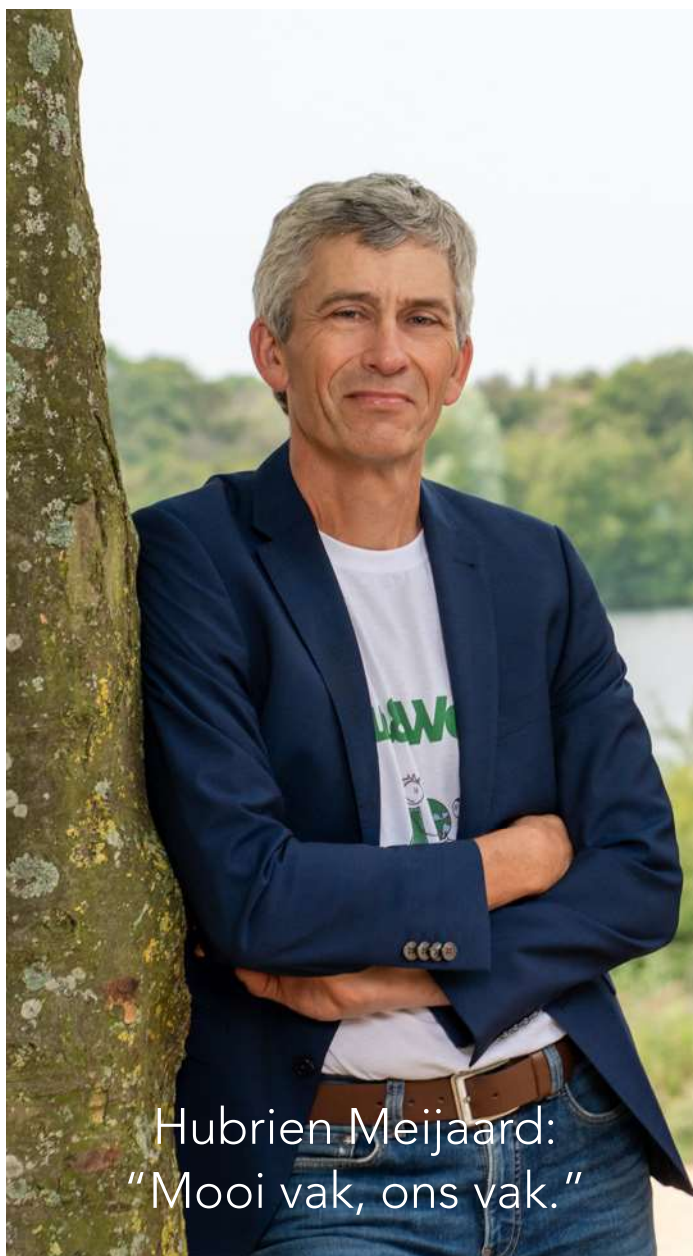
Hierboven schreef ik al dat greenwashing bijna zonder uitzondering in de lichtgroene ‘artikel 8 fondsen’ voorkomt. Waarom? Omdat je momenteel nog ‘lichtgroen’ mag noemen als je op één of andere manier duurzaamheid ‘promoot’ in je fonds. Nou, dat is makkelijk geregeld hebben veel leveranciers bedacht... Kom maar op met die lichtgroene sticker. Beetje kort door de bocht misschien, maar uitstekend vergelijkbaar met de 1-ster ‘beter leven’ producten in het vleeschap van de supermarkt...

Het gaat echt wel goedkomen, om twee redenen:

- De toezichthouders blijken hier bovenop te zitten. Er zijn zelfs al behoorlijk wat boetes uitgedeeld (bijvoorbeeld DWS met zelfs een inval), dus je mag ervan uit gaan dat er langzamerhand iets zorgvuldiger met deze lichtgroene kwalificatie wordt omgegaan door aanbieders.
- De EU-wetgeving, die hier in het begin met hele lichte en open normen de ruimte voor gaf. Maar nu met steeds meer aanvullende regels komt, waardoor je straks niet zomaar meer het predicaat ‘lichtgroen’ kunt krijgen.

Wil je geen gedoe hebben hierover met je klant? Dan kun je momenteel het beste kiezen voor donkergroene ‘artikel 9’ fondsen. Geef je oprecht het beste advies op alle fronten.

Nb: hier komt ook de titel van dit artikel vandaan, maar dat had je waarschijnlijk al begrepen...



Hubrien Meijaard:  
"Mooi vak, ons vak."

### HUBRIEN MEIJAARD

Hubrien Meijaard is financieel lifeplanner en duurzaam vermogensadviseur. Samen met Wouter van Leusen is hij partner van Stan&Wende-duurzaam beleggen. Met Stan&Wende helpen ze klanten en werken ze samen met adviseurs die gegarandeerd groen willen beleggen.

OK, volgens mij kun je weer verder! Heb je hulp nodig? Er is gelukkig een aantal partijen die je hier goed bij kunnen helpen. Uiteraard ook ‘wij van Stan&Wende’. Maar we kunnen je natuurlijk ook in contact brengen met clubs die jouw specifieke vragen kunnen beantwoorden. Mooi vak, ons vak. ■