

WINNAAR SEH DUURZAAMHEIDSAWARD 2023

'Mensen weten niet waar ze moeten beginnen'

Laponder Voortman biedt sinds januari van dit jaar een speciaal 'Verduurzamingspakket' aan hypotheek- én verzekeringsklanten. Het Enschedese advieskantoor regelt niet alleen de financiering maar ook de realisatie van de energiebesparende voorzieningen. Klanten blijken daar veel behoefte aan te hebben.

De dienstverlening rond verduurzaming van woningen leverde het kantoor eind mei de SEH Duurzaamheidsaward 2023 op. Stephan Voortman, een van de directieleden, is even blij met als verrast over het winnen van de award. "Ik had niet het idee dat wij iets bijzonders doen."

De aandacht voor duurzaamheid is evenmin heel intrinsiek gedreven, bekent hij. "Natuurlijk, ook wij willen ons steentje bijdragen aan een beter leefklimaat. Er staat hier een elektrische auto voor de deur en we hebben net zonnepanelen op het kantoor laten aanbrengen. Ik ben er wel bewust mee bezig, maar ik ben echt geen verduurzamingsgoeroe of zo, hoor."

Energieprijzen

De trigger om desondanks actief met het onderwerp aan de slag te gaan, kwam in het voorjaar van 2022: de oorlog in Oekraïne. "Als gevolg daarvan gingen de energieprijzen door het dak. Ik sprak een klant die van € 200 per maand ineens € 1.200 per maand moest gaan betalen. Daar schrok ik van. Nou was dit een extreem voorbeeld, maar steeds vaker vertelden klanten vergelijkbare verhalen. Die moesten meer voor hun energie gaan betalen dan ze deden voor de huur of de hypotheek."

"Daarop zijn wij met klanten in gesprek gegaan. We bespraken onder meer de optie om via een extra hypotheek energiebesparende maatregelen te treffen.



Daar staan veel klanten voor open. Alleen vinden ze het lastig om betrouwbare partijen te vinden die de voorzieningen daadwerkelijk kunnen realiseren. De vraag kwam steeds vaker of wij daar iets in zouden kunnen betekenen."

Netwerk uit eigen klantenkring

Voortman ging ermee aan de slag. Hij benaderde als eerste een installateur van zonnepanelen, die zelf klant is van



Laponder Voortman. Die reageerde enthousiast en van het een kwam het ander. Binnen no-time had hij, uit eigen klantenkring, een netwerk van bedrijven samengesteld: voor spouwmuurisolatie, vloerisolatie, dakisolatie, glas, kunststof kozijnen en warmtepompen.

Met de leveranciers zijn afspraken gemaakt. “Over een goede prijs en goede kwaliteit natuurlijk, maar vooral dat zij het voor onze

klanten gaan regelen. Een vereiste is bovendien dat ze fysiek bij mensen langs gaan en ter plekke beoordelen wat het beste is. Als bijvoorbeeld voor zonnepanelen wordt gekozen, moet vaak ook de meterkast worden aangepast.”

Geen provisie

Met het aanleveren van klanten aan de installateurs van energiebesparende voorzieningen verdient Laponder Voortman

niets extra's. “Nee, ik wil geen financiële vergoeding van leveranciers. Ik wil daar niet tussen zitten. Natuurlijk wil ik dat mijn klanten bij betrouwbare partijen terecht komen, maar ik wil verder niet verantwoordelijk zijn voor de geleverde kwaliteit.”

Verduurzamingspakket

Om klanten te activeren heeft Laponder Voortman het concept ‘Verduurzamingspakket’ ontwikkeld. De eerste stap is een ▶



› ‘Verduurzamingscheck’. “Daarvoor maken we gebruik van tools die gewoon op internet beschikbaar zijn. Ik gebruik bijvoorbeeld vaak de scan van Centraal Beheer.” De ‘check’ biedt klanten inzicht in de mogelijkheden, maar ook in de kosten, de te verwachten besparing op energielasten en dus de terugverdientijd én in de mogelijke waardevermindering van de woning.

Vervolgstappen zijn het inschakelen van het netwerk van installatiebedrijven en het regelen van de financiën. Naast een hypothecaire lening omvat dat ook subsidies. “Subsidie aanvragen is nogal complex. Vooral voor oudere mensen is dat heel lastig. Daar helpen wij bij.” Naast een hypotheekadvies tarief hanteert Laponder Voortman een tarief voor subsidieaanvragen.

Het Verduurzamingspakket bestaat verder nog uit een waardebeoordeling – eventuele taxatiekosten zijn voor rekening van de klant – en een verzekeringscheck.

Veel interesse

Laponder Voortman brengt het ‘Verduurzamingspakket’ actief onder de aandacht van klanten. In klantgesprekken, binnenkort in een persoonlijke brief, maar ook via nieuwsbrieven en door klanten te bellen. “Voor dat laatste hebben we eigenlijk te weinig tijd”, bekent Voortman. “Maar als we bellen heeft zeker één op de drie klanten serieuze interesse. Mensen willen wel verduurzamen maar weten niet waar ze moeten beginnen.”

Er melden zich ook klanten die de financiën zelf al beschikbaar hebben, en dus geen extra hypotheek nodig hebben, maar wel gebruik willen maken van het netwerk. “Dat is ook prima. Dan is het een waardering voor onze dienstverlening. Wij brengen mensen bij elkaar, meer niet eigenlijk.”

Klanten aan de andere kant van het spectrum komen eveneens voor. “Natuurlijk zijn er klanten die er niks van willen weten. Dat is ook goed; ik ga daar geen uitgebreide discussies over voeren. Die check is geheel vrijblijvend, voor klanten die er interesse in hebben. Daarna plannen we eventueel een vervolgesprek.”

Milieu en portemonnee

Triodos Bank, winnaar van de SEH Duurzaamheidsaward in 2022, en ASN Bank, destijds genomineerd, hebben Laponder Voortman inmiddels benaderd voor samenwerking. Het zijn geldverstrekkers die duurzaamheid hoog in het vaandel hebben. Collega-adviseurs hebben zich nog niet gemeld. Voortman hoopt wel dat elke Erkend Financieel Adviseur meer aandacht gaat besteden aan duurzaamheid in adviesgesprekken. “Je kunt er niet omheen. Elke dag is er wel iets in het nieuws wat over het klimaat, verduurzaming en energie gaat. Daar moet je wat mee. Bovendien is het goed voor het milieu én goed voor de portemonnee. Dus waarom niet?”

OVER LAPONDER VOORTMAN

Stephan Voortman (52) is Erkend Financieel Adviseur en een van de aandeelhouders van Laponder Voortman, samen met zijn vrouw Nicole en compagnon Lolke Jan Lolkema. De combinatie Laponder Voortman ontstond in 2014, toen Voortman (destijds vier medewerkers) het kantoor Laponder (destijds tien medewerkers) overnam.

De onderneming is te betitelen als een allround assurantiëkantoor. Momenteel bedienen elf medewerkers enkele duizenden klanten - particulier en zakelijk - op het gebied van verzekeringen en hypotheek. Het Enschedese advieskantoor heeft online nog een bijzondere niche-activiteit in Hoortoestellenverzekering.nl.