

#20. We worden wereldkampioen! Met Laure Wessemius-Chibrac

Intro: “Toen ik eigenlijk van de mainstream sector naar impact investing ging, dacht ik ook dat het liefdadigheid was. Maar het kan keihard zaken zijn. Dus ‘business for good’ bestaat.”

Intro: “Welkom bij Money Matters. Een podcast van Social Finance NL, waarin geld en impact centraal staan. Door in gesprek te gaan met politici, investeerders, filantropen, banken, sociaal ondernemers en andere specialisten, proberen we antwoord te krijgen op de vraag hoe je sociale impact het beste kunt financieren.”

Ruben: “Leuk dat je weer luistert naar Money Matters. Ik ben Ruben Koekoek van Social Finance NL. En vandaag als co-host...”

Björn: “Björn Vennema, ook van Social Finance NL.”

Ruben: “Leuk dat je er weer bent, want samen nemen we de luisteraar mee door het landschap van investeren van sociale impact en vandaag duiken we in de wereld van impact investing en bespreken we hoe Nederland zich het beste op dit vlak kan ontwikkelen. En Björn, wil jij de gast van vandaag introduceren?”

Björn: “Vandaag bij ons te gast is iemand die al 25 jaar werkzaam is in de financiële sector en zichzelf een hervormt bankier noemt. Dus begon haar carrière namelijk bij BNP Paribas Paris, in Parijs. Ze werkte ook bij ABN AMRO Rothschild London, in Londen. Maar kwam tot de conclusie dat er belangrijke zaken in het leven zijn dan alleen financiële impact maken. Sinds ze voor de liefde in Nederland kwam wonen in 2005, richt ze zich dan ook op duurzaamheid en sociale impact. Ze werd hoofd investeringen bij stichting Cordaid en daar heb ik haar mogen leren kennen, inmiddels medeoprichter en directeur van de National Advisory Board van Impact Investing. Mag ik u voorstellen: Laure Wessemius-Chibrac.”

Laure: “Goedemorgen Björn en Ruben, wat leuk dat ik hier kan komen.”

Ruben: “Goedemorgen Laure, wat leuk dat je bij Money Matters bent. Ken je Money Matters? Heb je weleens geluisterd?”

Laure: “Ik heb al een paar keer jullie podcast gehoord.”

Ruben: “Kijk, geweldig. En we gaan het zo hebben over impact investing en wat de NAB, de National Advisory Board daar allemaal in gaat betekenen. Björn zei het al, je bent eerst uit liefde naar Nederland gekomen? Wat valt je op aan Nederland als Française?”

Laure: “Nou, ik denk een van de meest opvallende eigenschappen van Nederland is hoe gericht de Nederlandse maatschappij is op de community, het belang van de groep, die hoger is dan het belang van het individu. Dat vind ik echt heel opmerkelijk en dat past natuurlijk ook heel goed in mijn eigen werk en volgens mij is dat ook een van de redenen waarom impact investing zo’n goede kans heeft in Nederland.”

Ruben: “Kijk, daar gaan we vast nog op terugkomen deze aflevering, het belang van de community. En kan je iets vertellen over het belang van de NAB? Wat doet de NAB, de National Advisory Board?”

Laure: “Dus de National Advisory Board heeft de ambitie om de impact investing sector in Nederland te helpen groeien. Dus het is een verhoging van de schaal en verbetering van de efficiency, van het ecosysteem en eigenlijk spelen wij de rol van verbinder als NAB, tussen verschillende soorten stakeholders. Dus je hebt eigenlijk in impact investing, heb je de beleggers, de asset owners, asset managers, maar ook de individu’s die hun geld vertrouwen aan de asset owners of managers. Je hebt ook de policy makers, verschillende ministeries, regulators. Je hebt natuurlijk ook verschillende soorten asset owners, institutioneel investeerders, families, et cetera. Dus onze ambitie is eigenlijk om al deze partijen bij elkaar te brengen om ten eerste het wiel uit te vinden, maar ook om eigenlijk samen beter te werken aan het adresseren van verschillende barrières.”

Ruben: “Daar gaan we het straks uitgebreid over hebben. En mijn co-host Björn, jullie hebben natuurlijk ook een geschiedenis, want in 2018 was jij bezig met een haalbaarheidsstudie?”

Björn: “Ja en daar kennen wij elkaar van, Laure en ik. We zijn ooit begonnen samen met Social Finance NL en een aantal andere organisaties om te kijken of het nou mogelijk is om zo’n National Advisory Board ook in Nederland op te tuigen. Heeft het ook zin? Zitten we daarop te wachten met zijn alle in Nederland? Daar is een vervolgtraject uitgekomen die best even heeft geduurd. Waar we heel blij zijn dat Laure daar is ingestapt als trekker om het ook echt, dat het haalbaar was, was een ding, maar ook echt zorgen dat het er kwam. En daar hebben we als Social Finance NL een klein steentje aan bijgedragen hoop ik, absoluut.”

Ruben: “Geweldig. We gaan straks gaan we drie stellingen aan jou voorleggen. Maar Laure, eerst onze vaste rubriek: de Uitglijder.”

Ruben: “Traditiegetrouw vragen we in deze podcast ook naar de persoonlijke kant van investeringen. En daarom beginnen we altijd met de vraag: wat is de meest onzinnige uitgave die je hebt gedaan?”

Laure: “Nou, ik heb natuurlijk heel veel gedaan. Dus ik moest in de voorbereiding bedenken, wat was het meest onzinnig? Natuurlijk als vrouw in de middelveertig, eigenlijk nu 41, heb ik soms een beetje last van hoe vaak beweeg ik en hoe let ik op mijn gezondheid? Dus ik heb een paar jaar geleden een van die cross trainers gekocht. Ik dacht, ik ga elke ochtend lekker 20, 30 minuten cross-trainen. Nou, dat staat nu in de slaapkamer als een soort van hangstokje voor onze kleding met alleen maar stof. En de conclusie is dat, ik vind het veel leuker om eigenlijk met iemand anders en buiten of met mijn hond te bewegen. Dus dat is echt een totaal val. Maar gelukkig vinden mijn kinderen nu in de puberteit beginnen ze dat interessant te vinden, dus misschien kunnen we het wel recyclen.”

Ruben: “Wie week, maar voor nu een hele dure klerenhanger. Björn?”

Björn: “Nou, ik heb vorige week wilde ik iets aan mijn fiets repareren. Het was denk ik iets heel kleins, maar naar de fietsenmaker toe en dan geef je 50 euro uit. Het ging om de rem van een fiets die niet helemaal goed ging. En toen kwam ik terug en toen was het eigenlijk nog steeds niet gemaakt. Even contact met de fietsenmaker en ben ik zelf even gaan googelen en dan kom je op YouTube en dan kom je bij allemaal filmpjes hoe je dat gewoon zelf kan maken en was het in 3 minuten gewoon zelf gedaan. Hetzelfde probleem had ik veel makkelijker kunnen oplossen

door eerst even zelfonderzoek te doen in plaats van mijn geld uit te geven en meteen naar de fietsenmaker te gaan.”

Ruben: “Ja, want fietsenmakers zijn helemaal booming he.”

Björn: “Ja, de fietsen zijn niet aan te slepen ook.

Ruben: “Racefietsen hebben we het over, he.”

Björn: “Ze hebben het wel druk.”

Ruben: “Een beetje een nationale yuppensport tegenwoordig. Ik loop hard langs de Amstel, maar ik word continue van mijn sokken gefietst.”

Björn: “Bijna niet meer, slecht weer.”

Ruben: “Ja, als er een druppeltje valt dan zie je ze bijna niet meer. Ik had zelf een half jaar geleden, of zo, zei mijn creditcardmaatschappij dat ik mij moest identificeren, dus ik dacht laat maar waaien. Dus ik kreeg steeds meer berichten, maar dat heeft geen urgentie. Op een gegeven moment was mijn creditcard geblokkeerd en op een gegeven moment krijg je een bericht van Spotify en Netflix, een hele reeks en ook zakelijk heb ik een hele hoop abonnementen. Björn heb jij ook wel gezien, dat alles stopt. En toen belde ik mijn creditcardmaatschappij boos op en toen zeiden ze, we hebben je het al een half jaar laten weten. Nu doet ie het weer. Ik hoefde alleen mijn rijbewijs even in te scannen.”

Björn: “Heeft het impact denk je? Als je allemaal dingen niet betaald?”

Ruben: “Ik weet niet, maar wat wel grappig is, Netflix en Spotify zeiden allemaal je moet betalen, maar ze stoppen niet. Je kan gewoon doorklikken en dan kan je gewoon lekker doorkijken. Maar toen zei Spotify, oké nu ga je eraf en alles wordt gewist, dus al je lijsten en zo. Dus ik dacht shit. En toen werd ik er ook echt afgegooid van Spotify en toen deed mijn creditcard het weer en kon ik weer betalen en toen stond gewoon weer mijn eigen lijst erop.”

Laure: “Toen kon je je eigen podcast niet meer luisteren.”

Ruben: “Dat zie je meteen in de cijfers. Gelukkig niet. Inderdaad. Maar we zijn ook te luisteren op de Apple iTunes en Sound Cloud et cetera. Dus dat kwam helemaal goed. Dankjewel voor dit inzicht beide.”

Ruben: “In deze podcast zijn we op zoek naar antwoorden op de vraag hoe sociale impact het beste gefinancierd kan worden. Dat zijn dus investeringen waar de nadruk niet op financieel rendement ligt, maar op impact. In Nederland is dit een steeds meer voorkomende manier van financieren en sinds 2019 hebben we zelfs de Netherlands Advisory Board aan Impact Investing opgericht. Maar hoe staat het er nu eigenlijk voor en hoe moeten we verder? Met wie dit beter te bespreken dan de directeur van de NAB. En de eerste stelling luidt dan ook als volgt: ‘Nederland is wereldkampioen impact investing.’”

Laure: “Bijna. Nog niet. Wat ik heel opmerkelijk, je hebt gezegd in het begin van de podcast, dat ik een paar jaar geleden directeur van de investeringstak was van Stichting Cordaid. Wat ik heel opmerkelijk vond toen was de overaanwezigheid van Nederlandse instellingen als mede-

investeerders in de opkomende- en ontwikkelingslanden. Dus ik denk dat Nederland absoluut een van de grote zeker een podium in qua ontwikkelingsfinance, dus financiële inclusie. Dus dat is een groot deel van impact investing. En als je kijkt naar de statistics van de GIIN, Global Impact Investing Netwerk, ik denk dat iets van 70 procent van de respondenten van hun annual market sizing gaat om inclusieve finance. En daar zijn Nederlandse instellingen zeker leiders. Heel vaak te zien in heel veel deals in de wereld. Dus er is wel potentie. Waar ik eigenlijk ook potentie zie, is natuurlijk de grote assets en management in Nederland. Nederland heeft een van de grootste pensioenpotten in de wereld. Dus daar is enorm veel geld beschikbaar voor impact investing. Waar wij wel een grote slag kunnen maken nog, is eigenlijk in het investeren van ons nationaal geld voor meer impact investing projecten. Wat ik ook denk is dat in Nederland zijn misschien wat minder beleid vruchtbaar voor het ontwikkelen van impact investing en daar zijn een aantal andere landen zoals Engeland of Frankrijk eigenlijk veel verder. Dus daar kunnen we wel een grote slag maken.”

Ruben: “Oké dus als ik het goed begrijp zijn we heel erg fanatiek in het buitenland, zoals microfinanciering, maar ook andere manieren van financiële inclusie. En ook volgens mij pensioenfondsen beleggen hun geld vooral in het buitenland. Maar echt in Nederland, het Nederlandse beleid, zorgen dat we investeren in Nederlandse impact investors, daar lopen we eigenlijk achter, met Engeland en andere landen?”

Laure: “Ja, ik denk dus deels vanwege beleid natuurlijk, maar deels ook, kijk, je zegt natuurlijk investeren grote pensioenfondsen wel in het buitenland. Je kan niet al die miljarden van een ABP of een PGGN allemaal in ons land geïnvesteerd worden. Waar zij nog een grote slag kunnen maken, is dat je meer in impact kan investeren. Dus ze investeren wel in mainstream finance. Ik denk ook met best wel oog voor duurzaamheid, bijvoorbeeld. Maar impact investing kan nog een heel grote slag maken.”

Ruben: “Dus je zegt eigenlijk, ze houden wel rekening met duurzaamheid, dus wat zijn de effecten van een investering, maar dat is nog geen impact investing.”

Laure: “Precies.”

Ruben: “Wat is dan wel impact investing? Wat is de definitie voor jou?”

Laure: “Misschien hadden we daarmee moeten beginnen. Het verschil tussen duurzaam investeren en impact investeren is vaak dat met duurzaam investeren is de ‘do no harm’. En impact investeren is ‘do good’ en een belangrijke eigenschap is de intentie. Dus je begint met de intentie om iets te veranderen in positieve zin natuurlijk met je investering. En daarna ga je natuurlijk meten en rapporteren over de progressie van de impact die je zoekt te bereiken. Nog een keer om het te vergelijken met duurzaamheid. Je kan een paar eigenschappen volgen met duurzaam investeren, maar je gaat echt jezelf niet meten op het bereiken van die positieve verandering.”

Ruben: “Björn, want Laure zegt, we zijn eigenlijk heel goed over de grens. Er is veel potentie bij pensioenfondsen, want ze kunnen duurzaam investeren, maar het impact investeren, daar kunnen ze nog een slag slaan. Maar we zijn helemaal niet zo goed als met om de infrastructuur creëren in Nederland voor impact investing. Heb je dat ook gezien in je haalbaarheidsstudie en hoe komt dat?”

Björn: “Ik denk dat we in Nederland wel snel van onszelf denken dat we al wel heel goed bezig zijn op dit thema. En dat zegt Laure ook, dat klopt ook wel, maar op heel veel vlakken zijn nog wel echt stappen te maken. En uiteindelijk is iedereen een beetje voor zichzelf het wiel aan het uitvinden. En is het soms ingewikkelder om de slag te maken naar actie en waar ga je dan in investeren en daar concrete stappen op te maken. En heel veel fondsen die blijven toch hangen in hele kleine stapjes vooruit, misschien ook wel heel Nederlands, een beetje polderen, we zoeken ergens een middenweg. We gaan een klein stapje vooruit, we gaan niet overal in investeren. We zorgen eerst dat alle slechte dingen eruit gaan, ‘do no harm’, maar eigenlijk dat echte, vooruitstrevende, een stap naar voren zetten betekent op grote schaal, misschien zit het ook wel wat minder in onze cultuur.”

Ruben: “En Laure, we zijn net geen wereldkampioen, was eigenlijk je conclusie.”

Laure: “We hebben de potentie om wereldkampioen te worden.”

Björn: “Ook typisch Nederlands. We worden nooit wereldkampioen, alleen bijna.”

Ruben: “Ja. En op dat vlak van zeg maar nationaal de omgeving creëren en ook de overheid die meedoet. Wat is dan je wens nummer één? Wat zou er dan moeten gebeuren om wel wereldkampioen te kunnen worden?”

Laure: “Ja, dat is wel een moeilijke vraag Ruben. Ik geloof en ik ben niet de enige, dat is een ‘carrot and stick’ verhaal eigenlijk. Ik geloof heel sterk dat regulatie, meer regulatie nodig is, aan de ene kant. Bijvoorbeeld als je in de prijs van alles wat geconsumeerd wordt, als je de kosten van de vervuiling of van de schade aan de maatschappij zou toevoegen aan de prijs dus, wat bijvoorbeeld een organisatie zoals True Price in Nederland probeert te doen. Ik geloof wel in een beetje een level-playing-field creëren, maar that being said, dat is niet altijd makkelijk natuurlijk om alles te prijzen. Dus ik realiseer mij wel dat er uitdagingen zijn, maar we hebben wel een push nodig en trouwens daar is de EU al goed bezig, met de taxonomie en SFDR, om goed ook herkenbaar te maken wie goed bezig is en wie minder goed bezig en op een transparante wijze.”

Ruben: “De taxonomie, hij is al een keer langsgekomen in de podcast, maar kan je het nog een keer uitleggen? Wat doet de EU precies?”

Laure: “De EU heeft eigenlijk een directieve geschreven waar zij financiële instellingen vragen om meer transparant te zijn op hun echte doel en missie. Dus dat gaat rondom de missie, dus je kan niet zeggen, ik doe green investeren als het niet ook waar is. Dus je hebt eigenlijk een inventarisatie van de verschillende soorten impact die je kan bereiken, van lichtgroen, meer duurzaamheid naar donkergroen, meer impact investing. En daar heeft eigenlijk de EU gezorgd dat de manier van communiceren naar je klanten geharmoniseerd wordt, gereguleerd wordt, zodat je niet valse verklaringen kan maken of valse marketing, green washing, kan maken. Dus dat helpt wel.”

Björn: “Want je zegt eigenlijk met de EU en ook in Nederland die True Price initiatieven die je noemt, dat vraagt eigenlijk heel veel beleid, dat vraagt overheidsbeleid. De EU doet dat nu. Tegelijkertijd hebben we in Nederland de rechtszaak die ze hebben verloren van Urgenda zie je eigenlijk dat die stick door er op bepaalde manier door de overheid nog niet heel erg in actie

komen. Wat kan zo'n NAB, wat kunnen jullie daaraan bijdragen? Of hebben jullie ambities om daar veranderingen in te brengen?"

Laure: "Ja, absoluut. We kunnen bijdragen op verschillende manieren. Ten eerste, we willen graag organisaties, mensen, zowel in de publieke sector als in de sociale sector, goed informeren. Vaak komt impact investing met een liefdadigheidsbeeld. En dat is totaal niet het geval. Impact investing is gewoon beleggen, maar je voegt nog een extra missie toe. Dus dat is informeel gezegd een belangrijk aspect. Ook perspectieven delen. Toen Engeland of Japan een whole sale fonds hebben opgericht om impact, sociale ondernemingen te financieren in Engeland of Japan, door nog toevoeging van commercieel geld, in dat grote fonds. Dat is natuurlijk een heel interessant initiatief, dus dat willen wij ook de Nederlandse overheid over informeren. Er zijn tal van voorbeelden van innovatieve oplossingen die ook in andere NABs in de wereld, er zijn 33 landen die NABs hebben, dus dat is wel een heel groot netwerk, om terug te komen op onze eerste opmerking. Niet het nieuwe wiel uitvinden."

Ruben: "Mag ik hem daarin oppakken? Want dat best practices oppakken komt denk ik heel mooi terug in de tweede stelling. Dus die zou ik heel graag willen introduceren. 'Impact investors werken te weinig samen.'"

Laure: "Nog een keer, nu genuanceerd. Ja en nee. Ik denk dat de sector die het verste is in Nederland, dat is weer financiële inclusie. Die werkt heel goed samen met delen van kennis, van netwerken, van best practice. We zijn trouwens de NAB, heeft ook de legacy van de Nederlandse platform voor inclusieve finance overgenomen. We vonden een hele grote alignment tussen onze missies. Dus we hebben besloten om samen te werken en uiteindelijk is dat platform opgeheven en hebben we de legacy overgenomen om ook de daad bij het woord te doen. Dat wil niet alleen zeggen dat de markt te gedefragmenteerd is, maar ook zelf te defragmenteren met onze verschillende platforms."

Ruben: "En Laure, je geeft aan, eigenlijk zijn er 34 NABs wereldwijd."

Laure: "33."

Ruben: "33, excuus. En die hebben allemaal hun eigen dynamiek, sommige werken al jaren samen en anderen zijn net opgericht, in Nederland vrij nieuw. Is er een NAB waar van je zegt, die hebben een initiatief of in een ander land daar loopt iets waar wij in Nederland echt van zouden kunnen leren?"

Laure: "Er zijn meerdere NABs waar wij heel veel van leren. De Engelse NAB is een van de eerste. Jullie kennen het heel goed. Ze zijn ook bij Social Finance UK betrokken met Social Impact Bonds. En het is een heel erg zwaar ontwikkeld beleidsmatig, maar ook heel erg een relatie met de financiële sector. Dus dat is wel een van de best ontwikkelde en heel erg leidend. En zeker werken we heel veel daarmee. We zijn trouwens nu bezig om samen met de GSG, dat is een soort van moeder overkoepelende organisatie van de NABs, de Global Steering Group op impact investing. We zijn daar bezig, alle NABs en GSG samen en mede geleid door de UK NAB, om impact tasks force, dat is samengesteld voor de G7 en daar gaan wij ook een rapport publiceren in December voor de G7 om met advies om eigenlijk een fair transitie te kunnen, overheid kunnen adviseren over hoe zij en fair transitie kunnen bieden voor klimaat. Dus niet alleen naar milieuzaken en impact voor milieu kijken, environmental, maar ook sociaal. Dus het sociale

aspect, de 's', niet vergeten in de ESG. Dus dit is een van de NABs met wie we heel veel werken. Maar we werken ook veel met New Zealand. Dat is ook een klein land, die vergelijkbaar met dit land is. Het is geen G7 land bijvoorbeeld. Ze hebben geen grote overheidssubsidie gekregen als NAB. Dus ze moesten ook een beetje een soort van verzamelen of hoe zeg je dat, samenwerkingen tussen verschillende stakeholders kunnen regelen. Dus we werken best veel met hun samen, maar we werken ook met NABs in Afrika of in Latijns-Amerika.”

Ruben: “En dus wereldwijd wordt er fantastisch samengewerkt volgens mij met al die 33 NABs, maar ook de GSG, de Global Steering Group voor Impact Investing, die dat overkoepelend regelt. Maar zie je als je naar Nederland op deal-niveau, dus heel praktisch. Björn, ook in jouw praktijk, zie je dat er goed wordt samengewerkt of proberen we gewoon vliegen af te vangen van verschillende investeerders?”

Björn: “Nou, nee ik denk in de praktijk dat er best wel goed wordt samengewerkt. Ik denk juist dat we op deal-niveau heel goed samenwerken. Je ziet wel een beetje vaste groepjes. Dus partijen die op dezelfde soort thema investeren of hetzelfde type organisaties willen financieren. En dat die elkaar heel veel opzoeken en elkaar heel erg opzoeken ook. Dus ik denk op deal niveau heel veel. Waar het dan eigenlijk ontbreekt is die slag verder, hoe leren we nou van elkaar? Hoe ontwikkelen nou bijvoorbeeld impact meten? Hoe zorgen we dat lessen van een bepaalde sector naar een andere sector brengen. Ik denk op dat niveau wordt het ingewikkelder.”

Ruben: “En je hebt natuurlijk de NAB, moet die daar het voortouw nemen? Of zijn er andere organisaties? Of de overheid?”

Björn: “Uiteindelijk heb je een goede overheid nodig die daar echt stuurt. En een NAB kan daar hopelijk wel echt aan bijdragen. Het risico is wel dat, ik denk dat ook wel heel veel impact investeerders, en misschien is dat helemaal niet uniek voor onze sector hoor, maar ook een beetje lui worden van de verschillende netwerken waar erin zou moeten worden samengewerkt. Ik denk dat wij als Social Finance NL wel van tien van dat soort netwerken lid zouden kunnen zijn en je ziet ook wel heel veel soort van houding van ik word wel lid van een netwerk en dan moet dat netwerk maar zorgen dat er wordt samengewerkt. En dat maakt soms ook een beetje lui. Waardoor je dat echte samenwerken toch niet echt opzoekt. Dus er is wel ergens een plek waar dat allemaal bij elkaar komt in plaats van tien verschillende plekken.”

Ruben: “En Laure herken jij dat? Mensen willen onderdeel worden van een netwerk en betalen ook wel, maar een beetje lui worden en zeggen, succes ermee, ik zie wel wat er allemaal gaat gebeuren.”

Laure: “Ja, en nog een keer. Ik denk iets genuanceerder. Mensen worden tegenwoordig gaan ze met de crisis niet meer bijdragen aan een netwerk en dan los het maar lekker op. Ze willen echt dat het netwerk iets levert, maar ze willen ook iets kunnen betekenen voor het netwerk. Dus dat zien wij zeker. Het is eigenlijk sommige organisaties hebben gezegd, we vinden het fantastisch, ik wil graag een keer lid worden, maar alleen als ik echt iets kan betekenen. Dat is ook een beetje onze insteek, om te kijken. We gaan eigenlijk in de komende weken een market sizing doen voor Nederland. En dat is niet alleen market sizing, maar we gaan een hele analyse maken van de impact investing sector in ons land. En dat heeft een kwantitatief onderdeel, maar het heeft ook een kwalitatief onderdeel. Daar gaan we eigenlijk onderzoeken wat de grootste barrières zijn om een heel ecosysteem te laten mee te bloeien. Op basis van die constatering, van wat de barrières

zijn, gaan wij dan de verschillende stakeholders erbij betrekken. Je hebt aangetoond dat je risicoprofiel niet goed genoeg, size niet goed genoeg. Bijvoorbeeld dat je niet de juiste asset class kan vinden, et cetera. Ik noem maar een paar van de usual aspects, maar ik hoop maar van de studies, dat we meer een dieper begrip zullen krijgen van wat speelt en hoe kunnen we de problemen oplossen. Dus eigenlijk de boel gaat zichzelf niet oplossen. En dat is een beetje het probleem. Ik heb zelf enorme conferentie moeheid, dus ik ging vaak nog een keer toen ik nog practicioner was in impact investing ging ik nog naar alle conferenties. De eerste is fascinerend, de tweede kan je bijdragen, maar bij de vijftiende heb je een beetje van ja, fijn dat we erover praten, maar wat gaan wij doen om dat op te lossen. En het is eigenlijk onze ambitie met de NAB en het is eigenlijk er heel goed uitgekomen van de feasibility studie, die drie jaar geleden door jullie is gedaan. Wat gaan wij doen om de problemen op te lossen? En dat moeten wij dus samen eigenlijk doen. We merken dat, ook wat je hebt gezegd eerder Björn, er zijn al heel veel praatclubjes in Nederland. Maar die zijn vaak per sub segment van stakeholders van impact investing sector. Dus de pensioenfondsen praten met elkaar, soms met de regulator ook, de inclusie finance praten met elkaar. En eigenlijk om nu verder te gaan, er zijn een groot aantal instellingen in Nederland die al een beetje in top on hun game zijn. En om verder door te groeien, hebben zij nu elkaar nodig en een ander segment nodig. Dus eigenlijk is onze ambitie om op basis van de diagnostic die we de komende week gaan doen, de partijen bij elkaar te brengen om op een systemische manier de problemen op te lossen. Wat Björn nu zegt, er zijn individuele voorbeelden van samenwerkingen. Een van de meest opvallende vond ik, een paar jaar geleden is het DFCD fonds gestart. Dat is een klimaatproposities te financieren. Dat is een samenwerking met FMO, een Nederlandse financieringsbank, een van de oprichters van de NAB, met de SNV, een ontwikkelingssamenwerking organisatie WWF, wereldwijde fonds en climate investor. Twee NGOs, een ontwikkelingsbank, gefinancierd ook door WZ. Dat is een heel mooi voorbeeld van samenwerking tussen verschillende partijen met verschillende lagen ook van risico en risicoprofiel.”

Ruben: “Maar wel wat Björn zegt, dus op dealniveau en misschien ook op fondsniveau wordt goed samengewerkt, maar het is een hele uitdaging om op ecosystemen samen te werken. En dat is ook heel mooi om te helpen dat jullie in beeld gaat brengen hoe het eruit ziet in Nederland. En dat je dan met de grote partijen gaat kijken van hoe kan je die systematische bottlenecks aanpakken.”

Laure: “Ja en hopelijk nu als wij als sector met een stem kunnen zeggen. We hebben bijvoorbeeld een risicodekkingsprobleem. Kunnen we misschien dan de Nederlandse overheid misschien aanspreken met kijk, onze achterban zegt we hebben een risicodekkingsprofiel. In andere landen, zoals Engeland of Japan, hebben ze eigenlijk een oplossing voor. Waarom gaan wij dat niet een beetje kopiëren, een Nederlands sausje, mayonaise waarschijnlijk, toevoegen en dan ontwikkelen voor de problemen in Nederland.”

Ruben: “En als dat dan lukt, brengt dat mij tot de derde stelling: ‘Impact investing wordt het nieuwe normaal.’”

Laure: “Ja, absoluut. Daar geloof ik heel sterk in, anders zou ik niet mijn huidige baan hebben. Het kan trouwens niet anders. Wij leven met elkaar op een planeet. We kunnen niet blijven schade doen op deze planeet en onze samenleving, dus ik zie geen ander alternatief. Ik zie ook

dat, er is een hele generatie van jongeren die nu op de arbeidsmarkt komen, die willen ook niet meer werken voor een vervuilende organisatie. Dus willen gewoon een verschil maken.”

Ruben: “Dus de wens is er wel, maar het hele systeem is wel ingericht op financial return. Als je bijvoorbeeld kijkt naar pensioenfondsen, zij hebben de plicht om de financiële rendementen te maximaliseren. Schuurt het niet een beetje met die wens van die nieuwe generatie van veel mensen om anders naar financieringen aan te kijken? Dus bij de eindgebruiker.”

Laure: “Ik vind dat heel interessant wat je nu zegt. Ten eerste, dat sommige mensen denken dat je minder rendabel kan zijn omdat je positieve impact kan realiseren. Er is niks verder van de waarheid. Je kan eigenlijk ook goede rendement halen met impact investeren. Trouwens, als je ziet nu wat de rendementen zijn in Europa. Je zou eigenlijk opportuniteit ergens anders moeten kunnen zoeken. Dus dat is vooral een kwestie van risico en perceptie van risico. Maar wat ik ook heel opvallend vind is dat pensioenfondsen die eigenlijk het langst mogelijke termijn hebben voor hun rendementen, kijken naar de kwartaalrapportages. Dat vind ik echt heel bizar. En als je zegt ook, ik wil financieel rendement optimaliseren voor mijn pensioen, vind ik ook terecht, maar je rendement is natuurlijk relatief aan je omgeving. Dus als de woningmarkt, for example, ik hoorde net vanochtend op de radio dat het nog steeds duurder wordt om een huis te kopen in Amsterdam en overall trouwens in Nederland, met de grote woningcrisis. Als je geen huis meer kan kopen met je pensioen, met de kost van het leven, met eten kopen, alles wordt veel duurder of dat je gezondheid eigenlijk niet meer goed is, zodat je eerder doodgaat met je grote financieel rendabele pensioen.”

Ruben: “Dat is voor pensioenfondsen weer positief.”

Laure: “Als je het over de financiële duty van bestuurders van pensioenfondsen hebt. Ik vind dat wel een heel belangrijke vraag. In plaats van te kijken naar het financieel rendement van je pensioen, kan je kijken wat je kan doen met je pensioen, hoe kan je leven met je pensioen? Dat is een veel holistische view. En als je echt kijkt naar de missie van pensioenfondsen, dat is om mensen een comfortabel level te bieden nadat je een heel leven hebt gewerkt, dan zou je echt de leefomstandigheden mee moeten nemen. Dus dat is wel een voor mij is het een ‘no brainer’.”

Ruben: “Björn, hoe sta jij daarin? Wordt impact investing het nieuwe normaal?”

Björn: “Je kent mij een beetje Ruben. Ik ben normaalgesproken niet echt van de nuance. Maar hier misschien wel. Ik denk wat nu impact investing is, wordt het nieuwe normaal. Maar ik geloof er ook wel in dat er een soort impact investing blijft en dat is omdat je, Laure had het over de intentionaliteit. Je hebt de intentie om positieve impact te maken, maar voor mij speelt vaak ook wel een belangrijk aspect van additionaliteit. Dus je voegt impact toe ten opzichte van wat anders is. En dat kan zijn omdat jij deals financiert als impact investeerder zien dat pensioenfondsen daarin meegaan. Maar ik geloof ook wel in, je zal altijd voorlopers hebben. Je zal altijd mensen hebben die die grenzen nog meer willen oprekken. We gaan dan dat als impact investing zien. Ik denk wel inderdaad dat dat spectrum verschuift.”

Ruben: “Dat is wel mooi. Dus eigenlijk heb je altijd voorlopers. Nu wat we als impact investing zien, zien we als voorlopers. En dan hebben we ook wel mensen die een stapje verder zijn.”

Björn: “Hopelijk hebben we het dan over negatieve impact investing, wat alle achterblijvers dan nog doen. Ik heb er geen goede term voor denk ik. Maar ik denk wel dat je daar naartoe moet. Dat wat we nu doen, dat pensioenfondsen daar wel echt stappen in zetten, dat dat voor hun wel het nieuwe normaal is.”

Ruben: “Ja en tot slot voor deze stelling. Zien jullie ook dat er partijen zijn die zien dat er een enorme trend gaande is met impact investing. Dus die noemen het ook impact investing, maar die doen dat nog niet echt. Is dat ook een risico, dat het geen beschermde titel is?”

Laure: “Ja, absoluut. De greenwashing of de impact washing. Ik denk dat de pandemie, het is natuurlijk een verschrikkelijke gebeurtenis, maar de positieve consequentie van de pandemie is dat veel mensen bewuster zijn geworden van de interconnectiviteit tussen mensen en natuur. Natuurlijk de recente IPCC-rapport over klimaatverandering en de man-made klimaatverandering. Dat heeft heel veel mensen eigenlijk van mening laten veranderen. Dus we zijn veel meer open en voorstander van het gebruik maken van je geld om een positieve verandering te kunnen realiseren, dus ook business for good. Dus dat wordt steeds meer naar boven of onder de voorgrond gebracht, maar er is nog een enorme slag te maken. Dus door die verhoogde aanvraag voor meer ethisch financiële producten, is natuurlijk de verleiding best hoog voor financiële instellingen om te zeggen, ik heb dit en dat product en die zijn natuurlijk heel groen en heel impactvol, waar wij allemaal weten vanuit onze sector dat dat niet zo is. Maar ik denk dat de EU-taxonomie helpt daar om een beetje het verschil te maken tussen de verschillende en wij moeten ook als sector ook duidelijkheid kunnen brengen. Ik had het over informeren. We willen informeren met de NAB, zodat we ook als sector goede richtlijnen kunnen delen. En we gaan dat niet als geïsoleerd Nederland doen natuurlijk. Daarom zijn wij ook onderdeel van een groter netwerk en er zijn ook andere platforms, zoals de GIIN weer, die ook werken aan integriteit van impact investing.”

Ruben: “En moet er ook gewoon wetgeving komen? Ze zijn nu met de BVm bezig, dat social enterprises een eigen wetvorm krijgen. Moet er ook gewoon een partij komen die zegt, dit is impact investing en dit niet of moet je het gewoon aan de markt overlaten?”

Laure: “Nee, ik geloof wel dat de EU dat aan het doen is.”

Ruben: “Oké, dat gebeurt nu met de taxonomie.”

Laure: “Ik denk met de taxonomie, maar er is ook een initiatief tussen de Harvard Business School en de GSG, de Global Steering Group in Impact Investing, die eigenlijk impact weighted accounting wil ontwikkelen. Er is ook veel reflectie nu met IFRS, International Financial Reporting Standards, waar duurzaamheid steeds meer wordt meegenomen. Dus ik denk dat al die standaarden worden nu ontwikkeld en dat is goed. Eigenlijk omdat soms is de financiële sector net als andere sectoren hebben een beetje begeleiding nodig. Ik kan mij voorstellen dat dat extreem verwarrend is.”

Ruben: “Sir Ronald Cohen, die naam is nog niet genoemd, maar die staat aan het begin van de GSG, waar de NABs bij betrokken zijn en ook van onze organisatie Social Finance internationaal, die is volgens mij ook bezig om met Harvard zo'n standaard te maken.”

Björn: “Over impact meten gaat het dan eigenlijk, hè. En dat is volgens mij ook impact meten. En dat is volgens mij veel meer nodig dan een taxonomie of een BVM. We hebben standaarden nodig rondom het rapporteren en de transparantie en om het impact meten. En dan heb je ook iets wat in ontwikkeling kan zijn. Nogmaals, zo’n sector verschuift. Maar als we daar meer in acht in krijgen, dan zal je zien dat er meer duidelijkheid komt van wat is nou de impact van zo’n organisatie en dat ze daar ook veranderingen in gaan brengen.”

Ruben: “Dankjewel. En daarmee gaan we richting het einde van deze aflevering. Ik ben wat ongenueanceerd, maar ik ga het wel even proberen in een halve minuut samen te vatten. We zijn nog geen wereldkampioen, maar we zijn wel goed op weg. Zeker in de Global-South, in het buitenland. Maar ook in Nederland kunnen we nog veel meer bereiken, zeker ook samen met de overheid. We werken wel samen, maar ook op deal niveau, op fondsniveau, maar er kan nog meer samengewerkt worden om systematisch problemen aan te pakken. En tot slot, impact investing wordt het nieuwe normaal, maar we moeten wel uitkijken dat we het niet gaan gebruiken, omdat het nou eenmaal populair is, maar omdat we echt impact first zetten. En daarom moeten we ook op een andere manier gaan meten. Veel beter bijhouden wat de impact is van de investeringen die we realiseren. We sluiten altijd af deze aflevering met een advies. En Laure, jij bent natuurlijk een keiharde zakenbankier geweest en je hebt de stap genomen naar impact investing. En om iets moois te doen voor de wereld met de investeringen. Ik weet niet of al die mensen in de Zuid-As torens luiteren. Maar stel dat iemand al jaren als investment banker carrière aan het maken en die wil de overstap maken. Wat adviseer je?”

Laure: “Durf de connectie te maken met de anderen. Dus zoek de samenwerking. En dan impact investing is opportunity. Het is eigenlijk vooral wordt het nu gezien als risico. En ik denk dat als we een beetje verandering van mindset durven te hebben, dus zie impact investing als een opportunity. Dat is vooral voor mij een grote eye opener toen ik van de mainstream sector naar impact investing ging. Ik dacht ook dat het liefdadigheid was, maar dat kan keihard zaken zijn, dus. Dus ‘business for good’ bestaat. Dus durf ook die opportunity te zien.”

Ruben: “Kijk, dat lijkt mij een mooie afsluiter van deze podcast. Björn, wat neem jij mee uit dit gesprek?”

Björn: “Nou, ik denk dat ik mijn oranje shirtje ga klaarleggen, Ruben. Want ik weet niet wanneer dat WK is, maar we zijn geen topfavoriet, maar er waren wel kansen, dus dat was goed om te horen.”

Ruben: “Dankjewel, Laure, voor je inzichten, ook dank aan mijn co-host Björn Vennema en ABN AMRO en het Oranjefonds voor het mogelijk maken van deze podcast. Ook wel leuk om te noemen, dat wij met de gemeente Den Haag en Stichting DOEN, stonden we aan de voet van ons onderzoek. En volgens mij zijn er ook heel veel partners die met de NAB die daar hard aan trekken. Dus leuk om je in de studio te hebben. We komen elkaar veel tegen in het ecosysteem, om wat uitgebreider te praten. Productie: Daniel van der Poppe. Redactie: Daphne Sprecher en Nina Berculo. En wil je nu ook niks missen van deze reeks, abonneer je dan op de podcast via jouw favoriete podcast kanaal. Vergeet ook niet een recensie achter te laten op de iTunes podcastapp of neem een kijkje op onze website: www.socfin.nl. Dankjewel.”

