



GEEF GAS OP ENERGIETRANSITIE

Jeroen Barten ziet belangrijke rol voor intermediair

Consumenten hebben vaak twijfel of het haalbaar is om energiebesparende maatregelen te treffen in en om hun woning. Volgens Jeroen Barten, Consultant Energy bij Ipsos, moet die rol groter worden, zeker met het oog op de energietransitie waar ons land mee te maken heeft. Hij meent dat het intermediair daarin een belangrijke rol kan spelen.

Door: Jeroen Barten

De energietransitie vormt misschien wel de grootste uitdaging voor Nederland. We moeten toe naar een samenleving die draait op duurzame en hernieuwbare energie. De rol van de consument in dit proces is cruciaal maar tegelijkertijd ook nog veel te bescheiden. Veel consumenten hebben twijfels bij de haalbaarheid en het rendement van investeringen in energiebesparende maatregelen in en om hun huis. Het gaat hierbij voor een belangrijk deel over de financiën van een huishouden.

Dit is bij uitstek een onderwerp waar intermediairs veel kennis over hebben. Onderzoeken van Ipsos onder intermediairs en onder consumenten laten echter zien dat intermediairs veel te bescheiden zijn over de rol die zij kunnen vervullen in de energietransitie. Juist in deze tijd hebben consumenten behoefte aan zekerheid en inzicht in de financiële aspecten van energiebesparende maatregelen. Intermediairs kunnen dit bieden.

Aangescherpte doelen

Na opnieuw een warme en droge zomer groeit de overtuiging bij zowel overheden als bedrijven en consumenten dat er sprake is van klimaatverandering. De discussie of deze klimaatverandering veroorzaakt wordt door de mens of door andere omstandigheden lijkt inmiddels beslecht. Vele wetenschappelijke onderzoeken wijzen naar de mens en slechts enkele wetenschappers houden vast aan andere oorzaken. Eurocommissaris Frans Timmermans kondigde recent een aangescherpt klimaatactieplan aan dat uitgaat van 55 procent reductie in broeikasgassen in 2030. Dit betekent werk aan de winkel voor alle betrokkenen bij de klimaatverandering. Zijn we dat inmiddels niet allemaal?

In Nederland worden in de zogeheten Regionale Energiestrategieën (RES) plannen uitgewerkt om in dertig energieregio's de doelstellingen uit het Klimaatakkoord te verwezenlijken. Een belangrijke factor in het behalen van de klimaatdoelen is de grootschalige toepassing van energiebesparende maatregelen bij particuliere huishoudens. Denk hierbij bijvoorbeeld aan verbeterde isolatie, vervanging van de oude cv-ketel door een (hybride) warmtepomp of het plaatsen van zonnepanelen op het dak. De huishoudens in Nederland zijn echter vaak niet betrokken bij de RES-plannen, aldus onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL). Slechts bij één van de drie RES-plannen zijn huishoudens geraadpleegd. Maar hoe krijg je deze huishoudens dan in beweging om energiebesparende maatregelen te nemen? Energiebedrijven, energieadviseurs en lokale overheden kunnen allemaal een rol pakken in dit proces en doen dat ook. Maar is er ook een rol weggelegd voor het intermediair? Wel degelijk.

Weten, willen, kunnen

Om huishoudens te bewegen tot energiebesparende maatregelen moeten ze zich in de eerste plaats bewust zijn van de mogelijkheden (weten). Ten tweede zullen ze gemotiveerd moeten zijn om maatregelen te nemen (willen: bijvoorbeeld 'ik doe het voor het klimaat, kostenbesparing, comfort'). Tot slot moeten ze het ook daadwerkelijk kunnen financieren (kunnen). Weten, willen en kunnen zijn dus de sleutelwoorden.

CONSUMENT HEEFT BEHOEFTE AAN ZEKERHEID

Uit extra kwalitatief onderzoek in de Ipsos duurzaamheids community blijkt dat er nog twijfels zijn bij consumenten over mogelijke wijzigingen en versoberingen in subsidieregelingen voor energiebesparende maatregelen, het omvallen van installatiebedrijven en tussentijdse prijsstijgingen. Daarnaast stellen mensen energiebesparende maatregelen uit omdat ze geen installateurs over de vloer willen krijgen vanwege gezondheidsrisico's. Hieruit kan worden geconcludeerd dat er behoefte is aan meer zekerheid. Dit kan bijvoorbeeld gerealiseerd worden door garantieregelingen. De komende tijd wordt dit verder onderzocht.

Ondanks de coronacrisis is nog steeds 14 procent van de Nederlanders van plan energiebesparende maatregelen te nemen. Daarnaast stelt echter 18 procent het uit vanwege onzekerheden en 8 procent stelt het zelfs af. Uitstel en afstel kunnen voorkomen worden door onzekerheden weg te nemen. Overigens zijn er nog behoorlijk wat onzekerheden vanwege corona, waaronder onzekerheden op het gebied van baan, inkomen en leningen/kredieten. Intermediairs kunnen bij uitstek op dit vlak hun rol pakken. Maar helaas zien de meesten dat anders.

Intermediair, pak je rol!

Het mag duidelijk zijn dat er mooie kansen liggen voor intermediairs in het klimaatakkoord en de energietransitie. Maar onderzoek van Ipsos onder intermediairs zelf laat zien dat slechts 30 procent van hen klimaatmaatregelen een belangrijk onderwerp vindt om zich mee bezig te houden. Daarmee staat het onderaan het lijstje dat is voorgelegd. Voor verzekeraars ligt dit percentage hoger: 67 procent vindt dit een belangrijk onderwerp voor verzekeraars. Een opmerkelijk verschil, ook al omdat intermediairs doorgaans een gedetailleerd inzicht hebben in de financiën van hun klanten.

'KLIMAATMAATREGELEN MOGEN MET STIP BOVENAAN DE LIJST VAN PRIORITEITEN VOOR HET INTERMEDIAR KOMEN'

Dit vormt een uitstekende basis om klanten ook te adviseren over de haalbaarheid van energiebesparende maatregelen en de effecten hiervan op het huishoudboekje. Eigenlijk sluit dit naadloos aan bij het advies over hypotheek en verzekeringen. Subsidieregelingen zijn immers vaak gekoppeld aan leningen en (gunstiger) hypotheekvoorwaarden. Kortom: intermediair, pak je rol! De consument vraagt om zekerheden en inzicht in de financiële gevolgen van energiebesparende maatregelen, en als intermediair kun je dat bieden. Klimaatmaatregelen mogen met stip bovenaan de lijst van prioriteiten voor het intermediair komen.●