

Duurzaamheidspositionering
Huisje Boompje Beleggen Adviesbureau



HuisjeBoompjeBeleggen
Adviesbureau

1. Inleiding: Wie we zijn

HuisjeBoompjeBeleggen (HBB) is een onafhankelijk financieel adviesbureau dat jongeren en starters begeleidt bij hun eerste grote financiële stappen, van hun eerste woning tot hun eerste beleggingen. We geloven dat financiële zekerheid en duurzaamheid hand in hand kunnen gaan. Jongeren willen hun toekomst opbouwen op een manier die zowel verantwoord als haalbaar is. HBB biedt daarvoor transparant, begrijpelijk en eerlijk advies.

2. Missie en Visie

Missie: Wij maken beleggen en hypotheektransparant, begrijpelijk en laagdrempelig voor jongeren, zodat zij met vertrouwen hun eerste financiële stappen zetten met oog voor duurzaamheid en maatschappelijke impact.

Visie: Wij geloven in een financiële toekomst waarin iedereen, ongeacht achtergrond of vermogen, grip heeft op zijn woon- en beleggingskeuzes. Wij willen jongeren niet alleen helpen bij hun eerste stappen, maar hen laten uitgroeien tot zelfbewuste en duurzame beleggers en huiseigenaren.

3. Kern van onze duurzaamheidspositionering

Onze belofte: “Begrijpelijk financieel advies met impact.”

HuisjeBoompjeBeleggen (HBB) positioneert zich als het adviesbureau dat duurzame financiële keuzes begrijpelijk maakt voor jongeren en starters. Waar traditionele advieskantoren vaak complex en afstandelijk zijn, kiest HBB voor een transparante en mensgerichte aanpak.

Wij geloven dat écht duurzaam advies verder gaat dan het aanbieden van ‘groene producten’. Duurzaamheid betekent bij ons: heldere communicatie, bewuste keuzes en maatschappelijke verantwoordelijkheid. We maken financiële groei toegankelijk zonder ingewikkelde vaktaal, en tonen de échte impact van elke beslissing op de klant én op de wereld.

Wat ons onderscheidt:

- Financieel advies dat duurzaamheid volledig integreert in het adviesproces, niet als losse toevoeging.
- Eerlijke, begrijpelijke communicatie zonder ingewikkelde vaktaal of verborgen voorwaarden.
- Een hybride werkwijze die digitaal gemak combineert met persoonlijke begeleiding.
- Een duidelijke focus op de jongere generatie (18–35 jaar), die haar financiële toekomst duurzaam wil vormgeven.

Met onze belofte “Begrijpelijk financieel advies met impact” laten we zien dat duurzame keuzes niet ingewikkeld hoeven te zijn, zolang ze helder, verantwoord en toekomstgericht worden gemaakt.

4. Onze positioneringsgrondslag

Volgens het model van Riesenbos & Van der Grinten positioneert HBB zich op basis van twee grondslagen:

1. Waarden-gedreven positionering: Duurzaamheid, transparantie en maatschappelijke verantwoordelijkheid vormen onze kernwaarden.
2. Relatiegerichte positionering: We bouwen aan langdurige, persoonlijke relaties. Klanten worden partners in hun financiële reis.

Onze positionering sluit aan bij universele waarden als transparantie, betrouwbaarheid, duurzaamheid, toegankelijkheid en innovatie.

5. Onze duurzaamheidsfocus

HuisjeBoompjeBeleggen (HBB) kiest voor een marktgeoriënteerde duurzaamheidsfocus. Dat betekent dat we voortdurend inspelen op de veranderende wensen en waarden van onze doelgroep: jongeren en starters die hun financiële toekomst verantwoord willen opbouwen.

Duurzaamheid is voor ons geen intern streven alleen, maar vooral een antwoord op wat onze klanten belangrijk vinden: duidelijkheid, eerlijkheid en toekomstgericht advies. We begrijpen dat jonge klanten niet alleen financieel rendement willen, maar ook maatschappelijke impact willen maken met hun keuzes.

Onze marktgerichte benadering houdt in dat wij:

- Duurzaamheid vertalen naar concrete, begrijpelijke voordelen voor onze klanten (bijv. lagere energiekosten, toekomstbestendige investeringen, betere rentetarieven op groene producten).
- De markt actief volgen en inspelen op nieuwe duurzame financiële producten en regelgeving (zoals groene hypotheek en ESG-beleggingsfondsen).
- Onze diensten en communicatie voortdurend aanpassen aan de leefwereld en het taalgebruik van jongeren: helder, digitaal en persoonlijk.

HBB koppelt hiermee duurzaamheid aan de vraag van de klant: we maken duurzame keuzes relevant, rendabel en begrijpelijk.

Zo bouwen we aan een generatie bewuste beleggers en huiseigenaren die financieel en maatschappelijk sterker staan.

6. Duurzaamheidsstrategie

Onze strategie bestaat uit vijf pijlers die samen onze marktgerichte en duurzame aanpak vormen.

1. Duurzame producten en diensten

Wij helpen klanten kiezen voor producten die goed zijn voor hun toekomst én voor de wereld.

We adviseren over groene hypotheek en duurzame beleggingsfondsen, en werken alleen samen met banken die duidelijk zijn over hun duurzame aanpak.

In elk adviesgesprek bespreken we de duurzame mogelijkheden, zodat klanten weten welke keuzes bij hen passen.

2. Opleiding en kennisdeling

Wij vinden het belangrijk dat onze medewerkers goed opgeleid zijn, zodat zij klanten de beste zorg en begeleiding kunnen bieden.

Daarom investeren wij in trainingen en bijscholing over duurzaamheid en financiële producten.

Daarnaast delen we onze kennis via blogs en artikelen, zodat ook onze klanten kunnen leren hoe ze bewuste financiële keuzes kunnen maken.

3. Klantvriendelijk proces

Wij werken op een manier die zowel duurzaam als prettig is voor onze klanten.

We combineren persoonlijke gesprekken met digitale middelen, zodat klanten snel en makkelijk geholpen worden op de manier die bij hen past.

We streven naar een soepel adviesproces waarin duidelijkheid, service en betrouwbaarheid voorop staan.

We vragen regelmatig feedback van klanten om onze dienstverlening steeds verder te verbeteren.

4. Slimme technologie voor beter advies

We gebruiken technologie om ons advies nog persoonlijker en efficiënter te maken. Digitale tools helpen ons om snel inzicht te geven in verschillende scenario's, zoals de financiële gevolgen van duurzame keuzes.

Zo kunnen klanten makkelijker begrijpen wat bij hun situatie past.

We zorgen er ook voor dat alle gegevens veilig worden verwerkt en dat onze digitale systemen duurzaam en energiezuinig zijn.

Technologie is voor ons geen doel op zich, maar een middel om klanten beter te helpen en duurzamer te werken.

5. Maatschappelijke betrokkenheid

We willen iets teruggeven aan de samenleving.

Daarom geven we gastlessen over geld en duurzaamheid aan jongeren, doen we mee aan lokale initiatieven en steunen we organisaties zoals Trees for All of NIBUD Jongeren.

Onze strategie draait om één ding: duidelijkheid met impact. Wij willen dat klanten niet alleen weten wat duurzaam financieel advies is, maar ook begrijpen waarom het belangrijk is. Zo bouwen we samen aan een sterke financiële toekomst en een leefbare wereld.

7. Strategische doelen (2025–2030)

Onze doelen voor de komende jaren laten zien hoe we onze strategie in de praktijk brengen. Ze helpen ons om te blijven groeien als adviesbureau dat duurzaamheid en duidelijkheid samenbrengt.

1. Duurzame keuzes stimuleren

In 2030 willen we dat minimaal 60 procent van de hypotheeken en beleggingen die we adviseren een duurzaam karakter heeft, bijvoorbeeld via groene hypotheeken of beleggingen die voldoen aan duurzame richtlijnen.

2. Goed opgeleid team

Elk teamlid volgt jaarlijks minimaal één training over duurzaamheid en klantgericht adviseren, zodat we onze klanten altijd de best mogelijke begeleiding kunnen geven.

3. Tevreden en goed geïnformeerde klanten

We streven naar een klanttevredenheid van minimaal 9 op 10.

We meten dit regelmatig en gebruiken de feedback van klanten om onze service verder te verbeteren.

4. Gebruik van slimme technologie

We blijven investeren in digitale tools die klanten helpen om beter inzicht te krijgen in hun financiële situatie en duurzame keuzes.

In 2030 willen we dat alle klanten via ons platform eenvoudig kunnen zien wat de impact is van hun beslissingen op hun toekomst en het milieu.

5. Maatschappelijke betrokkenheid vergroten

We nemen elk jaar deel aan minstens drie maatschappelijke of educatieve projecten, zoals gastlessen, samenwerkingen met scholen of lokale duurzaamheidsacties.

6. Eerlijke communicatie en transparantie

We publiceren elk jaar een kort en begrijpelijk verslag waarin we uitleggen wat we bereikt hebben op het gebied van duurzaamheid, klanttevredenheid en maatschappelijke impact.

Deze doelen helpen ons om onze missie stap voor stap te realiseren: financieel advies geven dat niet alleen goed is voor onze klanten, maar ook voor de wereld waarin zij leven.

8. Conclusie

HuisjeBoompjeBeleggen (HBB) wil laten zien dat financieel advies persoonlijker, begrijpelijker en eerlijker kan. Wij geloven dat goed advies begint bij luisteren naar de klant en eindigt met vertrouwen. Daarom helpen we jongeren en starters om met zekerheid hun financiële toekomst vorm te geven.

Onze werkwijze is gebaseerd op duidelijke communicatie, betrouwbaarheid en betrokkenheid. We willen dat klanten begrijpen wat ze doen, zich goed voelen bij hun keuzes en weten dat wij er zijn om hen te begeleiden. Met goed opgeleid personeel, slimme technologie en een nuchtere, toegankelijke aanpak zorgen we dat financieel advies écht waarde toevoegt.

Bij HBB draait het niet alleen om cijfers, maar om mensen.

We bouwen aan langdurige relaties, waarin groei, vertrouwen en duidelijkheid centraal staan, vandaag, morgen en in de toekomst.