



DEVIEM

‘Verstandig beleggen, of het risico van sparen?’



## Noordelijk vermogensadviesbedrijf bloeit dankzij persoonlijke benadering

Iets nieuws beginnen is niet zo bijzonder. Maar na 25 jaar in vaste dienst je ontslag indienen omdat je denkt dat het beter kan, is wél speciaal. Johan Pekelder, Bas Blokzijl en Meint Bies vertrokken bij een grote bank en groeiden met Deviem Vermogensadvies binnen 3 jaar uit tot een beleggingskantoor van naam. Het geheim achter hun succes? ‘We beheren je geld alsof het van onze eigen familie is.’

### MAATWERK ALSJEBLIEFT!

Deviem heeft de wind goed in de rug. Want terwijl zij zich met nadruk toeleggen op maatwerk en persoonlijk advies, trekken de grote banken zich juist meer en meer terug uit het persoonlijke contact. ‘Dat was ook de reden voor ons vertrek in 2021’ vertelt Johan Pekelder. ‘De bank stapte over van maatwerk naar standaardpakketten en na de reorganisatie had je per adviseur tot wel 240 klanten. Die kun je onmogelijk de aandacht geven die ze verdienen.’ Het drietal van Deviem houdt zich aan maximaal 60-80 klanten per adviseur. En die persoonlijke benadering werpt zijn vruchten af, ook qua rendement. Inmiddels denken ze aan uitbreiding, en is er een vacature uitgezet om de groei op te vangen.

### VERMOGEN IS EMOTIE

Wat is er dan zo persoonlijk aan beleggen, vraag je je af, want beleggen gaat toch gewoon om geld maken uit geld? Nou, niet dus. ‘We hebben maar weinig klanten die hun vermogen voor lief nemen’, zegt Bas Blokzijl. ‘Ze hebben het met veel inspanning opgebouwd, of het kwam bijvoorbeeld vrij bij de verkoop van het familiebedrijf. Het voelt voor hen alsof ze het in beheer hebben en ze willen er verstandig mee omgaan om het aan volgende generaties door te geven. Vermogen betekent dus veel meer dan de waarde in euro’s, geld heeft emotionele waarde. Daarom willen onze klanten heel precies kunnen bepalen waar hun geld in wordt belegd. En het mooie is dat wij ze daarbij de weg kunnen wijzen.’

### GEBRUIK JE INVLOED

Iedere klant is bij Deviem uniek en heeft eigen wensen. Klanten kiezen een groene portefeuille met het oog op de kleinkinderen, of willen een nadruk op fondsen die dividend uitkeren om kasstroom te genereren. En de trends veranderen met de tijd, vertelt Bas Blokzijl.

‘Er is momenteel veel interesse voor AI, en mensen vragen of het mogelijk is om te beleggen in de defensie-industrie.’ Het leuke van beleggen is, volgens de mannen van Deviem, dat je talloze opties hebt. De hele wereld is je speelveld. Je kunt met je geld kracht bijzetten aan jouw idee van hoe de wereld in elkaar moet zitten. En natuurlijk doe je het ook omdat je je vermogen wilt laten groeien. Bies: ‘Dat is nu juist waar onze expertise helemaal tot zijn recht komt. Wij kunnen een maatwerkportefeuille samenstellen die tegelijkertijd zorgt voor een goed rendement.’

### VAN SPAREN WORD JE ARM

Sparen is volgens de mannen van Deviem ‘een veilige en onpersoonlijke manier om langzaam arm te worden.’ Nederlanders laten met hun spaarzaamheid veel rendement liggen. En waarom? Veel mensen koppelen beleggen aan het risico om geld te verliezen. Ten onrechte. Want de veiligheid van je beleggingen heb je zelf in de hand. Pekelder: ‘We adviseren onze klanten een breed gespreide portefeuille. Daarmee kiezen we voor zekerheid. Want de kans is bijzonder klein dat alle bedrijven ter wereld tegelijkertijd en permanent achteruitgaan.’ En inflatie? ‘Daarvan heb je als je belegt weinig last. Want die laat de meeste bedrijven juist meer waard worden. De spaarder wordt arm door inflatie, de belegger niet.’ De wereldindex aandelen doet gemiddeld 8-9% per jaar over langere periodes.

### HOUD JE HOOFD KOEL

De aandelenmarkt weerspiegelt de gebeurtenissen in de wereld en kan dus flink schommelen. Wie dan het hoofd koel weet te houden is spekkoper, vertelt Bies. ‘Mensen hebben bij onrust de prikkel om te willen vluchten, lees verkopen. En als er geen vuiltje aan de lucht is, dan kopen mensen graag bij. Gelukkig

hebben klanten een rechtstreeks lijntje naar ons, zodat we ze voor deze fout kunnen behoeden. Want rendement maken betekent juist laag kopen en hoog verkopen. In goede tijden nemen we steeds een beetje winst, zodat we bij een eventuele dip geld achter de hand hebben om goedkoop wat bij te kopen. Op die manier maak je gebruik van de bewegingen van de markt, en maak je extra rendement. Dit is terug te zien in de resultaten van onze klanten tot nu toe.’

### BIJ JOU AAN DE KEUKENTAFEL

Vermogen heeft emotionele waarde en je wilt invloed hebben op hoe je het belegt. Klanten leggen hun vermogen liever in handen van Deviem, dan van een bank waar ze slechts een nummertje zijn, merkt ook Pekelder. ‘We zijn geen kantoor met snelle verkopers maar staan met de poten in de klei. We hebben de nuchtere kijk op de wereld die je van een noordeling mag verwachten en spreken de taal van onze klant. Alle drie zijn we geboren en getogen in de regio en we weten dus precies wat er speelt. We houden regelmatig contact en heb je ons nodig, dan bel je ons rechtstreeks en zit een van ons binnen no time bij jou aan de keukentafel. Als je aan een half woord genoeg hebt, kun je echt wat voor elkaar betekenen.’

### EEN GROOT COMPLIMENT

De combinatie van een persoonlijke benadering, regionale binding, maatwerkadvies en nuchtere degelijkheid van

Deviem werpt zijn vruchten af. In drie jaar tijd hebben de mannen een klantenkring opgebouwd die dankbaar gebruik maakt van alle mogelijkheden die de vermogensadviseur hun biedt. Sommigen maken van beleggen een sport en zitten er met hun neus bovenop. Anderen zijn al lang tevreden met een regelmatig bezoekje thuis van hun adviseur. En dan gaat het soms eerst over de kleinkinderen, de gezondheid of de komende vakanties en pas aan het einde over de prestaties van de portefeuille. Pekelder: ‘Klanten beginnen ons binnen hun eigen netwerk aan te bevelen, zelfs aan vrienden en familie. Dat is toch het grootste compliment dat je kunt krijgen!’

### DEVIEM SCHOOT RAAK

Ze dachten dat het beter kon en dat bleek een schot in de roos. ‘Er is in drie jaar al meer gebeurd dan we durfden te dromen’, vertelt Blokzijl enthousiast. ‘We hebben écht iets moois neergezet voor onze klanten, we hebben de beurs mogen openen, we hebben een prachtig kantoor waar we onze klanten en relaties kunnen ontvangen, we hebben events georganiseerd met interessante sprekers waar veel klanten op af zijn gekomen. Maar het belangrijkste voor ons is toch echt dat steeds meer mensen hun vermogen aan ons advies toevertrouwen. Die persoonlijke band staat voor ons met stip op 1.’

### NU INSTAPPEN OF NIET?

‘Die vraag krijgen we vaak,’ zegt Bies. ‘De huidige conflicten in de wereld, de inflatie, er zijn genoeg redenen te bedenken waarom je niet zou gaan beleggen. Maar als je wacht op een moment dat het rustig is dan ben je vaak te laat. Beleggen gaat altijd over de lange termijn, tijd maakt in de markt het grote verschil. Wat ons betreft staan de seinen die voor beleggers belangrijk zijn op groen.’

*Bent u nieuwsgierig geworden en wilt u starten met beleggen of wilt u eens in gesprek over uw eigen portefeuille? Bij Deviem nemen ze de tijd voor u.*

\*Vanaf een vrij belegbaar vermogen van € 300.000. Rendementen behaald in het verleden bieden geen garantie voor de toekomst. Beleggen kent risico's. Het is mogelijk dat je een deel van je inleg kunt verliezen.

[www.deviem.nl](http://www.deviem.nl) 050-2115252



DEVIEM  
VERMOGENSADVIES