

🔔 U kunt dit FN Premium artikel lezen omdat uw e-mail adres tot Rabobank behoort. ✕

'Wij wilden onze eigen vergunning'

Door Lenneke Arts - 02 februari 2022 | Vermogensbeheer (/sectornieuws/vermogensbeheerders)

Terwijl bestaande vermogensbeheerders in toenemende mate fuseren, twijfelden de nieuwkomers van Deviem Vermogensadvies niet over de vraag of ze het wel alleen aankonden.



Dat zeggen Meint Bies (foto, links), Bas Blokzijl (rechts) en Johan Pekelder (midden) in gesprek met Fondsnieuws. ‘We misten de afgelopen jaren juist het onafhankelijke advies, het opdoen van nieuwe ideeën in gesprek met fondshuizen. Zodra je je aansluit bij een andere partij, gaan er andere belangen spelen. We wilden onze eigen vergunning.’

Bies en Blokzijl begonnen in oktober officieel met hun firma in Zuidlaren die beleggingsadvies geeft onder een nationaal regimevergunning van AFM, waarbij je enkel fondsen en trackers mag adviseren. Pekelder sloot zich iets later aan.

Alliedrie zijn ze afkomstig van Rabobank, en speelden omwille van de toenemende standaardisatie en digitalisatie al een tijdje met het idee om een eigen vermogensadvieskantoor op te richten. 'De markt was een pad ingeslagen waar wij ons steeds minder goed in konden vinden. Kan dat niet anders?', vertaalt Blokzijl. 'Dat leidde tot Deviem, wat "van de gebaande paden" betekent.'

Bewust lichtere vergunning

In maart vorig jaar begonnen de oud-bankiers te inventariseren wat ze nodig hadden voor een eigen bedrijf en om de benodigde vergunningen te krijgen. De keuze voor een lichtere vergunning was een bewuste, de ondernemers hebben vooralsnog niet de ambitie om die uit te breiden. Blokzijl: 'We adviseren een breed gespreide portefeuille met keuzes die we maken voor de lange termijn. Daar hoeven we geen zwaardere vergunning voor te hebben, omdat individuele aandelen, opties en futures voor ons daarbij geen toegevoegde waarde hebben.'

Deviem hanteert een core-factor-satellite benadering. De core maakt 40 procent van de portefeuille uit en bestaat uit goedkope, passieve oplossingen. De factor-schil beslaat ongeveer 30 tot 40 procent van de portefeuille en het overgebleven deel is ingevuld met regio- en themafondsen. Bies: 'Dit is ruwweg de verdeling, maar we hebben de ruimte om maatwerk te bieden, zodat een klant nog voor hem of haar belangrijke keuzes kan maken, zoals mate van duurzaamheid of een voorkeur voor bepaalde thema's.'

Tactisch zet Deviem momenteel in op waarde-aandelen en heeft het binnen aandelen Noord-Amerika onderwogen ten opzichte van de rest van de wereld. Qua thema's kiest de firma voor gaming & e-sports, robotica en digitale beveiliging, terwijl het binnen obligaties korte duratie boven een langere duratie verkiest en vasthoudt aan een positie in inflatie-gelinkte obligaties.

Los daarvan zegt Pekelder niet te veel te willen meewaaien met de waan van de dag. 'Juist in deze tijd waarin de beurs in een correctie-fase zit', voegt Bies toe. 'We weten uit ervaring dat de twijfel dan toeslaat. Een correctie is enkel een moment om de balans weer terug te brengen in de portefeuille.' Pekelder: 'Een langetermijnplan bedenken op een weloverwogen moment. Je moet daar niet teveel van afwijken als er actualiteiten zijn die de emotie van de belegger raken'

Wet- en regelgeving

Het bouwen van maatwerkportfeuillees is waar ze sinds hun start in november mee bezig kunnen zijn, net zoals contact hebben met klanten. Daar gingen acht stevige maanden aan vooraf, waarvan ze achteraf bekennen dat ze zich soms wel even achter de oren krabten of dit het wel allemaal waard was.

Blokzijl: 'We komen natuurlijk alledrie vanuit een baan in loondienst en hebben ons in het verleden weinig hoeven bemoeien met de achterkant van een organisatie. Ineens moet je je verdiepen in beleidsstukken tot aan een personeelsbeleid aan toe. Dat is best even schakelen. Op het moment zelf vond ik het ingewikkeld en tijdrovend, maar achteraf kan ik zeggen: in die acht maanden heb ik meer geleerd over wet- en regelgeving dan in die tien jaar daarvoor bij elkaar. Ik ben ervan overtuigd dat dat ons bedrijf alleen maar sterker heeft gemaakt.'

Wat is hun beoogde hoeveelheid vermogen? Zonder het te specificeren zeggen ze Deviem ooit bedacht te hebben op een groot, leeg vel papier.

Blokzijl: 'We zijn begonnen met de vraag: hoe kunnen we een bedrijf opzetten waar klanten blij van worden? We willen tijd en aandacht hebben voor de klant, betrokken zijn, dichtbij en goed bereikbaar. Door de hoeveelheid klanten per adviseur beperkt te houden kunnen we waarmaken wat we beloven. Dan kunnen we onszelf terugverdienen voor de klant en hebben we voor onszelf een rendabel bedrijf. Intussen zitten we in een hoek van Nederland waar alleen maar méér gras te grazen valt omdat iedereen wegtrekt achter internet-muren. Dus de ambitie om alledrie een volle portefeuille te hebben, moet lukken.'

Bies: 'Zonder overvolle portefeuilles. We willen alles kunnen waarmaken. De ene klant heeft meer aandacht nodig dan de ander. Als onze eigen klantportefeuilles te vol dreigen te raken, wordt het tijd om uit te breiden.'

Vermogensbeheer (/categorie%C3%ABn/vermogensbeheer)

➔ Deel dit artikel

💬 Reageer op dit artikel



ADVERTENTIE

Gerelateerde artikelen



**Meer
beleggingsadvieskantoren in
tweede helft 2021**

(/nieuws/meer-
beleggingsadvieskantoren-