

# Mijn ZAAK



**REGIO-** Op een toplocatie in hartje Groningen aan de Griffieweg 97-6 timmeren Johan Pekelder, Bas Blokzijl en Meint Bies de laatste jaren flink aan de weg. Met het bedrijf Deviem Vermogensadvies ondersteunen ze ondernemers en particulieren bij het maken van een plan om te beleggen op de langere termijn. Naast het maken van een uitgebreid en uitgedacht plan in samenspraak met de klant, staat persoonlijke

aandacht voorop. 'We willen klanten op de juiste manier begeleiden, omdat elk vermogen een diepere betekenis heeft. Het hebben van persoonlijk contact vinden wij dan ook van cruciaal belang. Dat is het ontbrekende puzzelstukje die de grote banken tegenwoordig niet meer kunnen bieden.' De combinatie van expertise en persoonlijke aandacht maakt dat Deviem Vermogensadvies uniek in Noord-Nederland is.

## Deviem Vermogensadvies:

# Deviem maakt beleggen persoonlijk

### Maatwerk

Elke klant bij Deviem Vermogensadvies is uniek. 'Aan de hand van uw persoonlijke situatie stellen we een advies op', zo vertelt Blokzijl. 'Vindt u het bijvoorbeeld belangrijk om te beleggen in bedrijven met een visie op een duurzame toekomst of geeft u de voorkeur aan het beleggen in defensie? In samenspraak is er veel mogelijk.' Met een unieke combinatie tussen uw wensen en onze visie is elke beleggingsportefeuille anders. 'Elke klant heeft een ander doel voor ogen. Het geeft voldoening om samen naar dat doel toe te kunnen werken.'

### Beleggen tegen inflatie

Waarom levert beleggen meer op dan sparen? 'Veel mensen vinden beleggen te risicovol en geven de voorkeur aan het zetten van spaargeld op de bank. Tuurlijk is sparen een veilige keuze, maar het levert relatief gezien weinig op', stelt Bies. 'Door de jaarlijkse inflatie wordt er op koopkracht ingeleverd. Daarnaast betaalt de

spaarder ook nog eens belasting over het spaargeld.' Het rendement bij het beleggen in bijvoorbeeld aandelen ligt gemiddeld een stuk hoger. Verder stijgt een bedrijf bij inflatie ook in waarde mee, waardoor de waarde van uw belegging meestijgt.

### Duurzame toekomst

Het vermogen van de klanten kent in vele gevallen een emotionele waarde. Ondernemers of boeren die besluiten hun bedrijf of een deel van het vermogen te investeren, hebben vaak lief en leed in het bedrijf zitten. Ze hebben er alles aan gedaan om een mooi bedrijf of onderneming neer te zetten. Het vermogen met emotionele waarde willen ze graag weloverwogen besteden om het bijvoorbeeld aan de volgende generatie door te geven of om te sparen voor een doel. Samen met u kijken we naar de meest verstandige manier om het geld in te beleggen, zodat u met een gerust hart de toekomst tegemoet kan gaan.

### Vertrouwen als hoeksteen

Het belangrijkste bij de persoonlijke aandacht is het bouwen aan wederzijds vertrouwen. 'Vertrouwen zorgt voor financiële rust', stelt Pekelder. 'Vertrouwen draagt er juist aan bij dat we gezamenlijk een strategisch plan kunnen opstellen.' Met meer dan zeventig jaar ervaring in beleggingsadvies bouwen we samen met u aan een stevige basis. We hebben regelmatig contact met de klant en houden financiële markt nauwlettend in de gaten. Mocht de klant tussendoor vragen hebben, is het altijd mogelijk om contact op te nemen, langs te komen op kantoor of we komen bij u thuis aan de keukentafel. 'Klanten geven aan dat ze dat ene belletje of appje erg op prijs stellen en dat ze dat aspect juist bij de grotere banken missen.'

### Objectief meebewegen

Ons advies is altijd onafhankelijk. We kijken met een realistische blik naar de spreiding van uw beleggingsportefeuille. Beleggen levert op termijn een aantrek-



kelijk rendement op, maar kent natuurlijk wel risico's. De koersen kunnen dalen door gebeurtenissen in de wereld, maar deze zullen tijdelijk zijn. 'We vinden het belangrijk om transparant te zijn en een adequaat beeld te schetsen tegenover de klant', vertelt Bies. 'De spreiding is belangrijk om het risico te dempen.' We blijven de koersen te allen tijde monitoren en stellen de klant op de hoogte van de schommelingen op de markt.

clame bij ons terecht. Het is mooi om te zien dat klanten tevreden zijn met de diensten die we leveren en ons ook aanbevelen aan anderen', vertelt Pekelder met een grote glimlach. Om die persoonlijke aandacht te kunnen blijven geven aan toekomstige klanten is het bedrijf op zoek naar een gedreven persoon die het als een uitdaging ziet om samen met de klant een mooi doel te bereiken: beleggen voor een mooie toekomst.

### Ambities om te blijven groeien

Het klantenbestand van Deviem Vermogensadvies is de afgelopen jaren flink gegroeid. 'Klanten komen vooral via mond op mond re-

### Interesse?

Neem dan contact op met [info@deviem.nl](mailto:info@deviem.nl) of telefonisch via 050-211 52 52. De koffie staat klaar!

