

MAGAZINE  
we bundelen de krachten

# Sequoia & Castanje



**“We voegen het beste  
van twee werelden samen”**

## **Jet Smeets**

‘Sequoia en Castanje zijn beide bomen,  
dus dan zit het wel goed’

## **Paul Scholten**

‘Sequoia, een organisatie  
waar ze je nog persoonlijk kennen’



SEQUOIA  
VERMOGENSBEHEER



Castanje



vermogensbeheer



## Een mooie match

Welkom in het gezamenlijk magazine van Sequoia Vermogensbeheer en Castanje Vermogensbeheer.

De vermogensbeheerders van Sequoia en Castanje kennen elkaar al heel wat jaren. We werken al enige tijd samen en hebben dezelfde kijk op het beheren van uw vermogen. Dat wil zeggen met een rustige hand, transparant, professioneel, met veel oprechte aandacht voor u en met oog voor een goed rendement.

We hebben ontdekt dat Sequoia en Castanje een mooie match hebben op ondernemersgebied.

Ook als het gaat om het beleggingsbeleid zitten we op één lijn.

Het met zijn tweeën optrekken bevalt ons goed. Samen staan we sterker!

Daarom hebben we besloten een stap verder te gaan en onze samenwerking te formaliseren. Voor u als klant verandert er niets: zowel Sequoia als Castanje blijven actief op de manier die u van ons gewend bent. Aan de andere kant profiteert u van ons samengaan. Omdat we administratieve zaken en regelgeving kunnen combineren, blijft er meer tijd over voor onze persoonlijke aanpak van uw vermogen.

De samenwerking brengt ons veel. We opereren tegenwoordig in een uitdagend speelveld.

Dat geldt voor u als eigenaar van het te beheren vermogen en ook voor ons als vermogensbeheerders.

Ook nu, in een omgeving met toenemende inflatie en lage rente, zoeken wij naar hogere rendementen. De markt waarin wij opereren wordt steeds complexer door onder andere verdergaande nationale- en internationale regelgeving en fiscale- en politieke druk. Daarnaast willen klanten duidelijkheid over hun kosten. Er is in ons beleggingsbeleid een integratie gaande van lange termijn beleggen en duurzame investeringen. Verder maakt technologie in vermogensbeheer verandering en innovatie mogelijk, wat weer nieuwe kansen creëert in de markt.

Precies daarom bundelen wij onze krachten. Om u in dit bijzondere speelveld het beste van dienst te zijn.



*Dian Huysen van Kattendijke*  
Medeoprichter Sequoia Vermogensbeheer



4

Interview

Dian Huysen van Kattendijke, Herma de Wit, Franke Burink en Vincent Hoffmans

**“We voegen het beste van twee werelden samen voor onze klanten”**

7

Column

Mark-Jan Bender en Aggie Spijkers

**‘Onze drijfveer is een tevreden klant. Daar doen we alles voor’**

8

Klantinterview

Peter Coppens

**‘Het draait bij vermogensbeheer heel erg om vertrouwen’**

9

Klantinterview

Jacqueline Starke

**‘Sequoia bezorgt me een stukje rust’**

10

Achtergrond

Gemene deler

**Sequoia en Castanje: het verhaal achter onze namen**

11

Onze werkwijze

5 stappenplan

**Zo gaan we te werk**

12

Klantinterview

Jet Smeets

**‘Sequoia en Castanje zijn beide bomen, dus dan zit het wel goed’**

13

Klantinterview

Paul Scholten

**‘Sequoia, een organisatie waar ze je nog persoonlijk kennen’**

14

Vooruitblik

Toekomst vermogensbeheer

**Grotere invloed regelgeving en ontwikkeling technologie**





“In een wereld die steeds digitaler wordt, vinden wij dat het persoonlijk contact voorop moet blijven staan”



## Sequoia en Castanje bundelen krachten

### “We voegen het beste van twee werelden samen”

Ze kennen elkaar al enige jaren. Sequoia Vermogensbeheer en Castanje Vermogensbeheer werkten op een aantal onderdelen al samen. Dat beviel beide partijen zo goed dat er nu een volgende stap is gezet. Vanaf begin dit jaar bundelen ze officieel hun krachten. “We voegen het beste van twee werelden samen”, aldus Dian Huysen van Kattendijke van Sequoia Vermogensbeheer.

De samenwerking betekent dat de bedrijven nog meer samen optrekken, al blijven de twee bedrijfsnamen bestaan. Ook houden onze relaties hun eigen contactpersoon. “Zowel Sequoia als Castanje hebben de klant op nummer één staan”, vertelt Dian. “In een wereld die steeds digitaler wordt, vinden wij dat het persoonlijk contact voorop moet staan. Wij passen bij elkaar en kunnen elkaar versterken. Vandaar dat we samen verdergaan.”

Op het kantoor van Sequoia Vermogensbeheer in Oosterbeek hebben we afgesproken met Dian Huysen van Kattendijke

en Herma de Wit van Sequoia. Namens Castanje schuiven Franke Burink en Vincent Hoffmans aan.

Samen kijken ze vooruit naar het nieuwe hoofdstuk dat beide bedrijven gaan schrijven. Er staat veel te gebeuren. Vincent Hoffmans: “We schuiven de systemen aan de achterkant in elkaar, iets wat ook geldt voor onze researchafdelingen. Door de bundeling van onze kennis en ervaring in een wereld waarin de wet- en regelgeving snel veranderen en steeds ingewikkelder worden, kunnen we nog meer persoonlijke aandacht aan onze klanten geven.”

#### Onderzoek studenten: ‘Behoefte aan persoonlijk contact’

Enkele jaren geleden deden studenten op verzoek van Sequoia Vermogensbeheer onderzoek naar de behoeftes van klanten in de financiële wereld. Herma de Wit: “De conclusie was duidelijk: terwijl banken steeds verder van de klant af komen te staan, zoeken klanten juist persoonlijker contact. Zij willen iemand in de ogen kijken. Dat is dan ook onze belangrijkste pijler: persoonlijke aandacht voor de klant.”

### Continuïteit van dienstverlening

"Verder is de samenwerking goed voor de continuïteit voor onze klanten", vult Franke aan. "In onze branche draait immers alles om vertrouwen en persoonlijk contact. Met deze samenwerking wordt dat goed geregeld."

Daarom blijft aan de 'voorkant' het persoonlijke contact met de klant cruciaal, benadrukt Herma. "Banken leveren steeds meer digitaal hun diensten aan klanten, veel producten worden online geleverd. Wij vinden echter dat je elkaar in de ogen moet kijken om echt goed te kunnen luisteren en om te begrijpen wat de klant wil. Wij ontmoeten en spreken onze relaties heel regelmatig. Omdat we elkaar goed kennen wordt zo de vraag van de klant ingevuld met



#### Vincent Hoffmans: 'Alles draait in ons werk om vertrouwen'

De klant krijgt bij ons de volle aandacht, volgens Vincent Hoffmans. "Dat was vóór de samenwerking het geval, maar ook na de samenwerking. Alles draait in ons werk om vertrouwen. Daarom wil een klant ook niet altijd van contactpersoon wisselen. Die wil hetzelfde vertrouwde gezicht zien als hij wordt bijgepraat over de ontwikkeling van zijn vermogen. Dat persoonlijke contact blijft bestaan, maar we hebben dankzij de samenwerking nog meer bagage."

een passend advies en een adequate beleggingsportefeuille." Wat de verschillen zijn tussen beide kantoren? Dian: "Sequoia zorgt met de dames voor een eigen inbreng. Dat is echt een uniek voordeel in de financiële sector." Vincent knikt bevestigend en glimlacht.

### "Omdat wij onze klant goed kennen, geven we adviezen die bij de klant passen"

#### Kracht van samenwerking

De dienstverlening wordt in de nieuwe organisatie ook breder, merkt Franke op: "Naast de administratieve voordelen, kun je nu samen nieuwe zaken oppakken. Een onderwerp als duurzaamheid is best ingewikkeld, maar als je er samen de schouders onder zet is er veel meer mogelijk. Onze medewerkers zijn

allemaal specialisten in diverse aandachtsgebieden. Zo vullen we elkaar heel goed aan. De kracht van onze samenwerking wordt duidelijk merkbaar. Ook kunnen we de klant die bij zijn of haar bank geen gehoor vindt de helpende hand bieden."

De kersverse partners kijken vol vertrouwen naar de toekomst. Dian: "Wij bewegen ons in een markt vol emotie. Een markt die wordt beheerst door alles tussen angst en hebzucht. Dat hoort nu eenmaal bij de mens. Stort de markt in, dan raken mensen in paniek. Stijgen de koersen op de beurs, dan wil iedereen graag beleggen. Wij kijken als financieel specialisten naar de ratio. Omdat wij onze klant door het persoonlijk contact goed kennen, geven we adviezen die bij de klant passen. Het zorgt voor een nog steviger basis. Klanten kunnen zo gerust en met vertrouwen beleggen op de lange termijn."

## 'Onze drijfveer is een tevreden klant. Daar doen we alles voor'

Aggie Spijkers en Mark-Jan Bender houden van hun werk. Ze geven advies en beheren vermogens. Maar eigenlijk is het volgens Aggie veel meer dan dat: "Vermogensbeheer is een abstract en beperkt begrip. Wij kijken vooral naar de mens achter de klant. Naar hun drijfveren, wensen en behoeften. We leren hen en vaak ook hun familieleden goed kennen, waardoor we passend advies kunnen geven."

Mark-Jan: "Dat gaat er bij veel grote bankorganisaties vaak heel anders aan toe. Die kijken vooral naar aantallen en veel werk wordt gestandaardiseerd. Bij ons niet. Omdat wij minder klanten in onze portefeuille hebben, werken we heel persoonlijk met veel tijd voor de klant. We bouwen zo een vertrouwensrelatie op."

Aggie: "Op die manier signaleren we ook andere behoeften. We nemen de klant als het ware aan de hand mee. Omdat we samenwerken met notarissen, accountants en andere specialisten is een passend advies of oplossing altijd dichtbij."

Mark-Jan: "Onze drijfveer is een tevreden klant. Daar doen we alles voor. Het mooiste vind ik als een klant zelf een nieuwe klant aandraagt. Dat is het ultieme compliment." Aggie: "Wat ons werk zo mooi maakt? We zorgen voor overzicht en inzicht en creëren daardoor een stuk rust. Dat doen we vanuit oprechte interesse die we hebben in onze relaties."

Mark-Jan: "Hier op kantoor werken mensen die dat ook echt in hun DNA hebben zitten. We leren graag nieuwe mensen met hun verhalen kennen. En dan is het prachtig als je met je advies ook nog eens van toegevoegde waarde kunt zijn. Dat doen we nu bij Sequoia en dat is bij Castanje niet anders..."

Mark-Jan Bender en Aggie Spijkers





Peter Coppens

## 'Het draait bij vermogensbeheer heel erg om vertrouwen'

Hij maakt zich niet druk over wisselende koersen. Peter Coppens (60) is in het dagelijks leven fiscalist en weet wat er zich in de wereld afspeelt. En zeker dat het allemaal invloed heeft op de beurskoersen. "Maar je moet bij beleggingen naar de lange termijn kijken en dan kom je er gemiddeld goed uit."



Al zo'n twintig jaar maakt de familie Coppens gebruik van de diensten van Castanje. "Jaren geleden waren we klant bij een grote bankorganisatie. De cultuur daar voelde ongemakkelijk en als je een keer op bezoek ging, werd alles meteen zo opgeklopt. We zijn toen bij een van de voorlopers van Castanje terechtgekomen. Dat is nu precies twintig jaar geleden." Castanje beheert ook het

vermogen van een broer. We zijn allebei zeer tevreden met de dienstverlening. "Ik ben fiscalist en heb geen verstand van beleggingen. Onze contactpersoon bij Castanje is Franke Burink. Een paar keer per jaar zitten we om de tafel of bellen we elkaar als we dat nodig vinden. Dan sparren we samen. Ik ben erg tevreden met het informele en

persoonlijke contact dat ik vind bij deze relatief kleine en laagdrempelige organisatie. Ze doen wat we vragen en dat is feitelijk ons ontzorgen."

Het nieuws dat Castanje Vermogensbeheer samen gaat werken met Sequoia Vermogensbeheer noemt Peter Coppens een logische ontwikkeling. "In deze tijd is het goed om samenwerking te zoeken. Ook vanuit kostenefficiency. Wat betreft mijn persoonlijke situatie maak ik me ook geen zorgen. Het draait bij vermogensbeheer om vertrouwen en dus ook om de persoon waarmee je te maken hebt. Met Franke Burink is er een klik. Als hij ooit met pensioen gaat, dan ben ik er van overtuigd dat er een goede opvolger komt."



Jacqueline Starke

## 'Sequoia bezorgt me een stukje rust'

Ze had helemaal niet zoveel met beleggen. En de aandelenmarkt volgde ze eigenlijk nooit. Maar tegenwoordig heeft Jacqueline Starke (65) uit Laren NH zelfs de AEX-app op haar smartphone staan. Om de koersen te kunnen volgen.

Het verhaal begint bij haar vader. "Die is helaas overleden, maar hield zich al wat langer bezig met beleggen. Feitelijk kreeg ik zijn portefeuille in de schoot geworpen. Zelf volgde ik een medische opleiding en financiën interesseerden me weinig. Toch raakte ik er geleidelijk in geïnteresseerd. Mede dankzij mijn contactpersoon bij Sequoia. Die heeft me perfect begeleid."

Jacqueline Starke stapte destijds bewust van een grote bankorganisatie naar Sequoia, waar ze meer persoonlijk contact vond. "Mijn contactpersoon komt nu een aantal keer per jaar samen met een collega langs om de ontwikkelingen van mijn vermogen te bespreken."



Eerst praten we over koetjes en kalfjes en daarna word ik meegenomen in de ontwikkelingen van mijn beleggingen. Vragen als wat er in de wereld is gebeurd en welke gevolgen dat heeft voor de beleggingen komen voorbij. Er wordt steeds kritisch gekeken naar de portefeuilleverdeling. Ik ben hierdoor meer en meer gaan beseffen waarvan ik leef. Daarom volg ik de beurs wat meer en zie op de AEX-index wat de koersresultaten zijn. Daarmee wordt het beleggen steeds leuker. Ik kan mijn contactpersoon Jacqueline Siderius ook altijd bellen en dat vind ik prettig. Probeer dat maar eens in een grote bankorganisatie. Bij Sequoia gaat dat allemaal op een hele prettige manier, heel persoonlijk ook. Daardoor heb ik veel vertrouwen dat het met mijn vermogen en beleggingen goed komt. Sequoia bezorgt me een stukje rust en dat zal na de samenwerking met Castanje echt niet veranderen."

## Het verhaal achter onze namen

Misschien is het allemaal wel geen toeval. Zowel Sequoia Vermogensbeheer als Castanje Vermogensbeheer zijn vernoemd naar bomen!

### Sequoia is een karakteristieke boom

De 'sequoiadendron giganteum' is een karakteristieke boom, die behoort tot één van de oudste bomen op aarde. De sequoiadendron neemt de tijd om zich optimaal te ontwikkelen. Zijn gestage groei vormt de basis voor een lange levensduur. De stevige wortels zorgen voor een stabiele basis en staan in direct contact met zijn voedingsbodem.

Ook Sequoia Vermogensbeheer neemt de tijd om de juiste keuzes te maken, kansen te vergroten en risico's te verkleinen. Net als de sequoiaboom gaat Sequoia voor een gestage groei om uw beleggingsdoel te realiseren. De voedingsbodem van Sequoia vindt haar oorsprong in een intensief contact met haar relaties. De transparante en persoonlijke werkwijze vormen de grondstoffen die een lange termijn-relatie bevorderen en in stand houden. Sequoia waakt over uw vermogen en over het behaalde rendement. Daar plukt u de vruchten van!

### Castanje met wijd uitlopende takken

De tamme kastanje is een grote boom met wijd uitlopende takken. Deze valt in de natuur meteen op. De kastanje zorgt in de zomer voor veel schaduw en groeit heel geleidelijk uit een glanzende, donkerbruine kastanjenoot. Deze wordt vervolgens beschermd door een ruwe bolster. Het groeiproces van deze prachtige boom, is te vergelijken met de vermogensaanwas die Castanje Vermogensbeheer voor haar klanten nastreeft.

Er zijn nog andere parallellen. De kastanjevruchten zijn smaakvol en heel voedzaam. Je kunt ze bijvoorbeeld poffen of er meel van maken. Een favoriet kastanjerecept is bijvoorbeeld de overheerlijke kastanjesoep (in: De groentebijbel van Mari Maris).

De rente- en dividendinkomsten van Castanje zijn ook smaakvol. Ze zijn als het ware de noten van het vermogen. En waarom geen K maar een C in de naam? Die geeft net de twist om op te vallen: Castanje!



### Kennismaken

De eerste kennismaking vindt plaats bij u thuis of bij ons op kantoor. Uit ervaring blijkt dat het vaak verstandig is om eerst een goed plan te maken. Daarmee krijgen we inzicht in uw totale financiële situatie en bepalen we wat uw vrij belegbaar vermogen is.



### Opstellen risicoprofiel

Vervolgens stellen we samen een persoonlijk risicoprofiel op. Dit profiel geeft de verhouding weer tussen het rendement en risico dat het beste bij u past.



### Vermogensplan

Na het vaststellen van uw risicoprofiel stellen we een vermogensplan op. Dit plan geeft helder weer hoe uw vermogen over de verschillende beleggingscategorieën wordt verdeeld. Met een zorgvuldig gekozen beleggingsmix wordt voor u een portefeuille samengesteld die het beste bij u past. Ook wordt een scenario analyse gemaakt die inzicht geeft in de toekomstige (verwachte) ontwikkeling van uw vermogen.



### Overeenkomst

Na ondertekening van de overeenkomst gaan wij voor u aan de slag. U krijgt een duidelijk overzicht van de gemaakte afspraken. Heeft u elders al een beleggingsportefeuille? Over het 'gedoe' van overstappen kunnen we kort zijn, dit nemen wij u uit handen.



### Regelmatig contact

Minstens één keer per jaar bekijken we in een persoonlijk gesprek met u of de uitgangspunten voor het beheer van uw vermogen nog volstaan. Daarnaast ontvangt u van ons iedere drie maanden een rapportage. We bespreken regelmatig de waarde van uw vermogen, de ontwikkelingen op de financiële markten en mogelijke volgende stappen. Uiteraard kunt u naast deze momenten altijd direct contact opnemen met uw vermogensbeheerder.



Toen elf jaar geleden haar echtgenoot overleed, stond de wereld op zijn kop voor Jet Smeets (64) uit Oss. In de emotionele storm waarin ze terecht kwam, moest ze ook haar financiën op orde zien te krijgen.

## Jet Smeets 'Sequoia en Castanje zijn beide bomen, dus dan zit het wel goed'

"Het was een verdrietige periode", zo kijkt Jet terug. "Het werd extra lastig omdat mijn echtgenoot net voor zijn overlijden van baan was veranderd. De zekerheden die je hebt opgebouwd zijn dan even verdwenen."

Gelukkig was ze goed achtergelaten met een aandelenportefeuille, die ze ongeveer vijftien jaar geleden kregen van haar moeder. De portefeuille werd beheerd door Castanje Vermogensbeheer. "Zelf heb ik geen verstand van beleggen. En eigenlijk mijn man ook niet, want anders was



hij natuurlijk niet naar Castanje gestapt."

Al snel na het overlijden van haar man, trok Jet Smeets aan de bel bij Franke Burink. "Ik werk in een winkel en dat is geen vetpot. Ik kreeg het financiële plaatje niet meer rond. Dat heb ik bij Franke Burink van Castanje aangekaart. Een heel prettig gesprek. Natuurlijk kon

hij vanaf dat moment regelen dat ik iedere drie maanden een bedrag krijg toegeschoven uit de beleggingen. Om het me allemaal wat makkelijker te maken. Ik ben heel blij met de manier

waarop de contacten lopen. Franke is een soort back-up voor mij. En dat geldt ook voor zijn collega, die hij de laatste keren meenam. Daarmee voelde ik ook een klik. Bij financiële vragen kan ik altijd bij hen aankloppen. Ik heb vertrouwen in de samenwerking met Sequoia. Het zijn beide bomen, haha. Dat voelt goed."

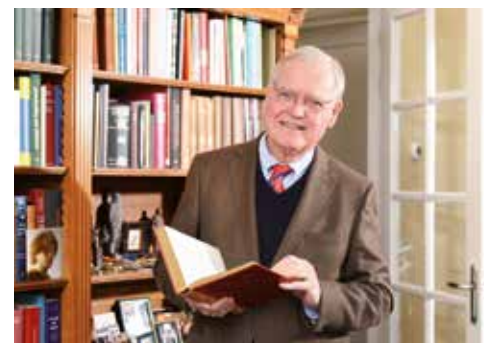
Of Jet zich inmiddels al verdiept heeft in de financiële markt? "Nee hoor. Ik volg de kranten en ik weet als er in China of de Verenigde Staten iets gebeurt, dat dat gevolgen kan hebben op de aandelenmarkt. Maar ik maak me er niet druk om, omdat de mensen bij Castanje weten wat ze doen."



Paul Scholten

## 'Sequoia, een organisatie waar ze je nog persoonlijk kennen'

Hij begrijpt het. De samenwerking van Sequoia en Castanje zal vanuit bedrijfsmatig oogpunt vast noodzakelijk zijn. "Maar ik hoop dat ze de stijl die Sequoia nu hanteert wel handhaven. Het spreekt me aan hoe ze daar met elkaar en hun klanten omgaan."



Aan het woord is Paul Scholten (82). Hij was dertig jaar burgemeester, waarvan de laatste twaalf jaar in Arnhem. Het is nu vier jaar geleden dat de familie Scholten zich bij Sequoia meldde. "Naast onze nieuwe behuizing in Oosterbeek wilden wij ook onze financiële toekomst zo goed mogelijk veilig stellen. "Ik heb geen diepgaande kennis op dit specifieke gebied. Mijn vrouw Elphanie heeft die als voormalig ergotherapeute ook niet. Je

wilt dat het wel verantwoord gebeurt. Het leek ons daarom verstandig om er vakmensen bij te halen.

Wij hadden goede verhalen gehoord over Sequoia en kregen tijdens een gesprek met Dian Huysen van Kattendijke, een van de twee oprichtsters, een uitstekende indruk. Zij maakte samen met haar collega Aggie Spijkers de verwachting voor ons meer dan waar."

Voor de persoonlijke manier waarop Sequoia werkt, wordt door de familie Scholten zeer gewaardeerd. "Het blijft niet bij alleen mooie woorden. Ze gaan daar echt voor je aan de slag.



Je bent geen nummer, zoals tegenwoordig bij de grote banken vaak het geval is. Dat is het voordeel van een relatief kleine organisatie zoals Sequoia. Die kan je persoonlijk service bieden, daar kennen ze je nog bij naam. Maar minstens zo belangrijk: ook omgekeerd groeit er een vertrouwensband. In de huidige verharde en verkilde samenleving vinden we dat een verademing."

Sequoia onderzocht de wensen van de familie Scholten en vervolgens de manier van vermogensbeheer die bij hen past. "Dat ging op een hele prettige en natuurlijke wijze." En dan met een glimlach: "Ons risicoprofiel zit ergens in het midden. We zijn niet zulke grote gokkers."

## Toekomst vermogensbeheer

# Grotere invloed regelgeving en ontwikkeling technologie

Vermogensbeheer verandert de komende jaren. Sequoia en Castanje kunnen hier mede dankzij hun samenwerking nog krachtiger op anticiperen. De veranderingen zijn voornamelijk een gevolg van toenemende wet- en regelgeving en de snelle ontwikkeling van technologie.



Bij het beheren van vermogen wordt onderscheid gemaakt tussen vermogensbeheer voor particulieren bij grootbanken (niet-professionele relaties) en vermogensbeheer bij zelfstandige (onafhankelijke) vermogensbeheerpartijen. Sequoia en Castanje behoren, met enige gepaste trots, tot die laatste groep onder de middelgrote partijen.

Het totaal potentieel te beheren vermogen van particuliere relaties verandert niet sterk, al wordt er in Nederland wel steeds meer gespaard. Grootbanken concentreren zich de laatste jaren met persoonlijke en proactieve benadering vooral op relaties met een vermogen van € 500.000 of zelfs vanaf € 1 miljoen en meer. De overige groep krijgt de 'standaard' dienstverlening en heeft te maken met minder aandacht en geen of steeds wisselende contactpersonen. Hierdoor zien we een verschuiving naar zelfstandige vermogensbeheerders zoals Sequoia en Castanje.

Daarnaast zoeken deze klanten andere oplossingen (online, beleggingsfondsen).

Bij zelfstandige vermogensbeheerders zien we diverse ontwikkelingen. Efficiëntie en schaalgrootte worden belangrijker. Ook technologische ontwikkelingen spelen een belangrijke rol. Deze worden steeds vaker ingezet om de efficiëntie te verhogen of vanuit de noodzaak tot striktere vastlegging. Sequoia en Castanje hebben hierin een aparte verplichting vanuit wet- en regelgeving.

Het gebruik van technologie in de vorm van data, kunstmatige intelligentie en cyber security ontwikkelt de laatste jaren snel. Om actueel te blijven, vereist dit kennis van ons als vermogensbeheerders. Daarnaast worden bepaalde diensten van gespecialiseerde (Fintech) bedrijven afgenomen. Het klantwordingsproces bij Sequoia en Castanje wordt steeds verder gedigitaliseerd. Ondanks deze technologische ontwikkelingen zorgen beide bedrijven dat de persoonlijke aanpak beslist niet uit het oog verloren wordt.

### Samen staan we sterker

Sequoia Vermogensbeheer en Castanje Vermogensbeheer gaan samen met alle veranderingen aan de slag. Binnen ons professionele en allround team is veel kennis en ervaring in vermogensbeheer, beleggingsanalyse en financiële planning. Typierend voor Sequoia en Castanje zijn de onafhankelijkheid in besluitvorming en werkwijze: we zijn zelfstandig en leggen verantwoording af aan al onze relaties. Daarnaast is de mensgerichte benadering in de dienstverlening een bepalend kenmerk. We zijn transparant over onze werkwijze en 'afpraak = afspraak'.

### Sequoia Vermogensbeheer en Castanje Vermogensbeheer

Al meer dan 20 jaar:

- Mensgericht
- Persoonlijk
- Toegankelijk
- Onafhankelijk
- Transparant
- Betrouwbaar
- No-nonsense
- Professioneel



**Boven v.l.n.r.:** Mariëtte Maassen, Aggie Spijkers, Fred Jonkman, Dian Huysen van Kattendijke, Mark-Jan Bender, Herma de Wit, Vincent Hoffmans, Petra Kooy. **Onder v.l.n.r.:** Jeroen Krijger, Franke Burink, Jacqueline Siderius, Jos Scholer, Jos Otten.



Oosterbeek



's-Hertogenbosch



**SEQUOIA**  
VERMOGENSBEHEER



Stationsweg 6  
6861 EG Oosterbeek  
088 - 205 79 79  
info@sequoiabeheer.nl  
www.sequoiabeheer.nl

**Castanje** vermogensbeheer



Zuidwal 4-B  
5211 JK 's-Hertogenbosch  
073 - 303 02 60  
info@castanje.nl  
www.castanje.nl