



In de rubriek *Vrouw en Advies* laat VVP vrouwelijke financieel adviseurs aan het woord over vrouwelijke waarden (en die kunnen ook van mannen komen) die belangrijk zijn voor de verdere ontwikkeling van het adviesvak. Dit keer Iné Cheung, accountmanager Argenta.

TEKST INÉ CHEUNG

BEELD ARGENTA BIJKANTOOR BREDA

Even voorstellen

Iné Cheung is bijna 25 jaar actief in de financiële dienstverlening. "In 2016 ging ik bij Argenta van start als Coördinator Hypotheken en in 2019 ben ik overgestapt naar het Accountmanagement." Ze is de link tussen Argenta en de adviseurs. Het kantoor van Argenta in Breda bestaat uit ongeveer 85 medewerkers en in België werken er 2.500 medewerkers.

Waarom heb je gekozen voor de financiële sector?

"Op mijn 23ste werd ik door een bekende gevraagd of ik bij haar wilde werken. Zij adviseerde in spaarpolissen van Aegon. Zij had direct contact met klanten en dat sprak mij ook wel aan. Ik zat in een tussenjaar en dacht waarom niet? Het bleek dat ik klanten goed van advies kon voorzien en ze verder kon helpen. Al snel werd ik teamleider en deed op jonge leeftijd al veel ervaring op. In de jaren daarna heb ik mij verdiept in hypotheken en ben ik verder doorgegaan als adviseuse. Uiteindelijk heb

Vrouw & Advies

Support voor vrouwelijke adviesondernemers

ik vijftien jaar hypotheekadvies over nieuwe hypotheeken en ook over beheer gegeven bij verschillende advieskantoren en een grootbank. Ik heb mij zo altijd verder weten te ontwikkelen.”

Door haar ervaringen bij diverse werkgevers merkte ze dat een grote organisatie niet echt bij haar past. “Zo ben ik uiteindelijk bij Argenta terechtgekomen. In Nederland zijn wij een kleine, wendbare organisatie waar iedereen elkaar kent. Meedenken met adviseurs over complexe casussen, problemen oplossen en creatief omgaan met acceptatieregels binnen de kaders, dat is waar ik het voor doe. Verder is het natuurlijk gewoon heel leuk om afwisselend werk te hebben door de dag heen. Hoe leuk is het om de hele dag over financiële situaties van mensen mee te praten.”

Wat zijn typisch vrouwelijke waarden in de financiële adviessector?

“Als je puur naar het advies kijkt, zijn er op eerste gezicht niet zoveel verschillen. Iedereen moet immers volgens de leidraad adviseren. Zelf zie ik dat vrouwen meer in details treden en anders inventariseren door vraagstukken beter uit te diepen. En dat maakt het advies persoonlijker.”

Iné ziet nog steeds weinig vrouwelijke ondernemers die een eigen advieskantoor hebben. “De adviseuses die ik spreek zijn vaak in dienst van een advieskantoor of bank. Iedere keer als ik een vrouwelijke ondernemster spreek, raak ik enthousiast en denk ik: hier zouden er meer van moeten zijn.” Ze

missen een platform of voorbeeld hoe ze in het werk verder kunnen evolueren als ondernemster. Er komen vragen naar boven zoals: wat vraag je aan advieskosten? Of hoe werkt het aanvragen van een vergunning? Het zijn maar kleine vragen, maar hoe fijn is het als er iemand in de buurt is die jou hiermee kan helpen.”

Zo zijn er volgens Iné bij vrouwen meer strubbelingen voor het opstarten van een onderneming. “En degene die al langer in de branche zitten, vinden het leuk om een andere ‘lady in finance’ te helpen. Zo hoort het ook. Je medemens helpen waar het kan, zeker als je dat zelf al eens hebt meegemaakt.”

Iné wil deze vrouwen graag bij elkaar brengen en een platform creëren zodat zij elkaar kunnen steunen waar nodig. “Zo ben ik op het idee gekomen om vrouwelijke ondernemers via het evenement ‘Vrouwen en Finance’ bij elkaar te brengen. Dit idee werd meteen gesteund door Argenta. De eerste keer dat we het event – in 2023 – organiseerden was een try-out en die werd zeer enthousiast ontvangen.”

“Afgelopen jaar had ik meer tijd en ideeën en dat resulteerde in een succesvol evenement bij Quion. De deelnemers kregen een inspirerende workshop over ondernemen, op basis daarvan werden ervaringen uitgewisseld met daarna nog een informele borrel om elkaar beter te leren kennen. Ze voelden zich echt verbonden met elkaar en kijken nu alweer uit naar de volgende editie. Uiteraard beschikken ze al over ruim voldoende vakken-

nis en expertise. Ze komen vooral voor inspiratie voor hun ondernemerschap en voor onderlinge verbondenheid. Dit werd enthousiast ontvangen.”

Wat kunnen we met elkaar overbrengen op de volgende generatie?

“Dit gaat in mijn beleving niet zozeer over man of vrouw zijn, maar wat mij betreft meer over financiële bewustwording. De wereld verbeteren gaat niet vanzelf. Daarom ben ik recent ambassadeur geworden van Bank voor de Klas - een initiatief van de NvB. Ik merk dat kinderen weinig weten over geld. Met Bank voor de Klas kan er een les over geld worden gegeven aan basis- en middelbare scholen en het MBO. Ze krijgen dan ook iets mee over bankieren zodat zij er later beter mee om kunnen gaan.”

Welke tips wil je je collega-vrouwen en je collega-mannen meegeven?

“Vanuit mijn functie merk ik wel verschil tussen een vrouwelijke of een mannelijke ondernemer. De mannen zijn vaak primair op cijfers gericht, voorwaarden en aantallen. De vrouwen op processen, doorloop en communicatie. Ze laten wel meer persoonlijke zaken zien.”

“Ik kijk persoonlijk niet of iemand mannelijk of vrouwelijk acteert. Iedereen heeft zijn eigen persoonlijkheid en zal daar ook naar handelen. Het is maar net hoe je de communicatie van die persoon ontvangt of opvat. Zolang het respectvol gaat, komt er vanzelf een balans in.” ■