

Onafhankelijk  
adviseur van de  
maand

# Angela Knaken

over advies voor zzp'ers



“Veel financieel  
adviseurs vinden  
zakelijke inkomens-  
berekeningen lastig”



BLGwonen | kom verder



Onafhankelijk financieel adviseur van de maand

# Angela Knaken

## “Veel financieel adviseurs vinden zakelijke inkomensberekeningen lastig”

**Angela Knaken (33): “Het is ontzettend belangrijk om te bepalen waarin je je als adviseur wilt specialiseren en waarmee je je kan onderscheiden. Zo kan je transparant naar klanten zijn en weten zij wat ze van je kunnen verwachten. Bij Pentrax hebben we ons met succes gespecialiseerd in financieel advies voor ondernemers.”**

“Wij hebben veel ervaring in het vaststellen van inkomens van ondernemers. We hanteren hiervoor niet alleen de standaard beoordelingsmethode waarbij alleen naar de afgelopen drie jaar wordt gekeken. Maar kijken op regelmatige basis hoe we een inkomensbeoordeling kunnen maken voor onze klanten. De inkomsten van ondernemers fluctueren. Daarnaast hebben fluctuaties qua kosten of resultaten vaak een specifieke oorzaak bij een ondernemers. Ook het toekomstperspectief is belangrijk om bestendig inkomen te kunnen vaststellen. Wij kijken dus niet alleen naar de cijfers, maar nemen ook belangrijke achtergrondinformatie mee in onze berekening.”

### Specialisatie

“Pentrax bestaat sinds 2005. De oprichter, Herman van Houten, zag dat er geen tussenpersoon was die zich

alleen op de ondernemers richtte. Een gat in de markt! Zo is het financieel advies aan ondernemers uitgegroeid tot onze hoofdspecialisatie. Tegelijkertijd werken we voor bedrijfsfinancieringen en verzekeringen samen met anderen. Maar klanten in loondienst verwijzen wij vaak door naar collega's, omdat we echt willen richten op zelfstandig ondernemers.”

### Inkomens berekenen

“Voor ondernemers is vaststellen van het toetsinkomen essentieel voor de beoordeling van hun hypotheekaanvraag. Omdat de werkzaamheden en daarmee ook het inkomen kunnen fluctueren, moet dit inkomen niet alleen worden vastgesteld over het laatste jaar maar ook over de jaren daarvoor en de jaren die nog volgen. Dat vraagt dus om maatwerk, omdat het per ondernemer verschillend is. Voor

veel klanten die bij ons komen, is die eerste stap de belangrijkste. Is het toetsinkomen goedgekeurd dan kunnen we daarna bekijken welke vorm en soort hypotheek het beste past. Hypotheekadvies over renteduur en hypotheekvormen zijn vergelijkbaar als het advies voor particuliere klanten.”

## Samenwerking met adviseurs

“Veel ondernemers vinden ons via Google. We zorgen dus dat we via die weg goed te vinden zijn. Onze focus ligt ook op de vergroting van onze naamsbekendheid. Daarbij willen we onszelf als gespecialiseerd kantoor nog beter in de markt zetten. Het zou fantastisch zijn als ondernemers ons direct weten te vinden. Daarnaast werken we ook aan onze bekendheid onder

“Wij kijken naar de cijfers, maar nemen ook belangrijke achtergrondinformatie mee in onze berekening.”

andere adviseurs. Als adviseurs zelf willen afzien van zakelijke inkomensberekeningen, zoeken wij graag de samenwerking.”

## Gevolgen voor klanten

“We merken dat veel reguliere kantoren de inkomens van hun zakelijke klanten vaak lastig vinden en onvoldoende kunnen beoordelen om een goed advies te kunnen geven. Het komt dan ook geregeld voor dat ondernemers op het laatste moment bij ons aankloppen omdat hun eigen adviseur het niet voor elkaar krijgt. Dat levert veel ad hoc-werk op. Ik vind dat we als adviseurs onze wil om mensen te helpen ook niet groter moeten maken dan onze eigen expertise. Als je faalt, zijn de consequenties voor klanten groot. Het is belangrijk om je eigen expertise te bepalen en je daar aan te houden. Je moet daarbij ook eerlijk zijn naar je klanten, wat je wel en niet voor hen kan betekenen.”

## Noodzaak van verder kijken

“Ook de rol van geldverstrekkers is van belang. Ik vind dat zij niet alleen in regels moeten denken, maar



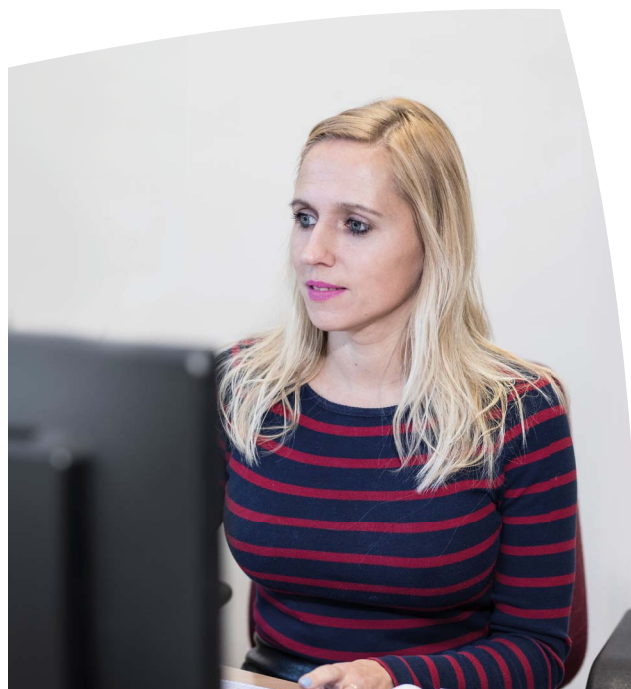


ook verder kijken. Door de drukte is men snel geneigd om van standaardsituaties uit gegaan en klanten af te wijzen, als de situatie afwijkt. Toch kan je door net even verder te kijken vaak wel tot oplossingen komen en de klant verder helpen. Met maatwerk kun je juist goed richting geven. Maar dat kan alleen als je kennis van zaken hebt. Die kennis bouw je ook beter op als je je specialiseert en dus veel ervaring opdoet. ”

“Een goed financieel advies staat of valt met het vermogen om je in te leven in de klant.”

### Succes met inlevingsvermogen

“Er zijn veel mannen werkzaam in dit vak. Als de telefoon gaat, verwacht men dan ook vaak een man aan de lijn, ‘degene met verstand van zaken’. Als die persoon een vrouw blijkt te zijn, ligt er vaak nog wel wat winst te behalen. Al merk ik een toenemende behoefte in de markt naar vrouwelijke adviseurs. Juist vanwege de behoefte aan meer inlevingsvermogen. Dat vind ik een mooie ontwikkeling, want uiteindelijk staat of valt een goed financieel advies met het vermogen om je in te leven in de klant.”



**Ben je geïnteresseerd in het verhaal van Angela Knaken? Zoek eens contact met elkaar: Pentrax Hypotheekcentrum voor Ondernemers, [www.pentrax.nl](http://www.pentrax.nl).**

*Januari 2017*

BLG Wonen helpt al ruim 60 jaar mensen bij het vinden van een passende hypotheek. Samen met de onafhankelijke adviseurs zoeken wij naar financiële oplossingen. In de rubriek 'Adviseur van de maand' vertellen adviseurs over hun ervaringen. Wat drijft hen, met welke vragen zijn zij bezig of hoe komen zij tot de beste financiële oplossingen? BLG Wonen stimuleert met deze rubriek de onderlinge kennisuitwisseling binnen de financiële dienstverlening. BLG Wonen. Kom verder.

[www.blgwonen.nl](http://www.blgwonen.nl)



**BLGwonen | kom verder**