



## **Financial DNA<sup>®</sup> Profiel**

**Pad 4 Rapport  
van  
Symon Jagersma**

Powered by  
**RightPath**  
RESOURCES

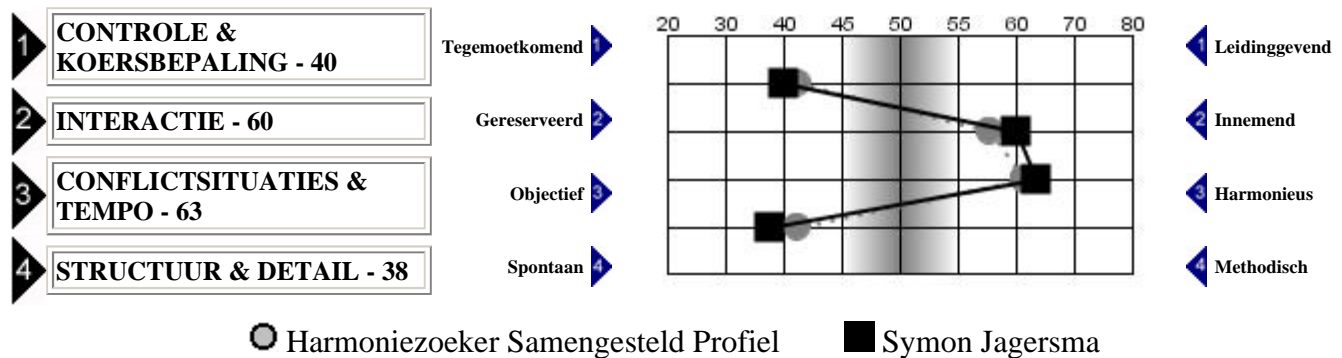
<http://www.financialdna.nl>

# Financial DNA® Pad4 Rapport

Symon Jagersma  
10-Oct-2005

Symon, je natuurlijke profiel is weergegeven door de lijn met de vierkantjes in de grafiek hieronder. Zoals je ziet is er ook een lijn met rondjes. Deze vertegenwoordigt het samengestelde profiel dat het dichtst bij dat van jou ligt. We hebben zestien samengestelde profielen ontwikkeld. Deze vormen de basis van waaruit we de combinatie van de vier aspecten van het Pad 4 profiel interpreteren. De informatie uit het volgende onderdeel is onttrokken aan het Harmoniezoeker samengestelde profiel. Het spreekt voor zich dat hoe dichter de lijn in jouw grafiek bij die van het samengestelde profiel ligt, hoe beter de informatie jouw natuurlijke gedrag beschrijft.

## VIER ASPECTEN



Zoals hun naam al aangeeft, blinken harmoniezoekers uit in het creëren van harmonie en samenwerking. Het is voor hen vanzelfsprekend om anderen te helpen en te ondersteunen in het uitvoeren van hun financiële plannen. Ze zijn tegemoetkomend naar mensen en taken en beïnvloeden anderen door middel van empathie en hulpvaardigheid. Als ze eenmaal zeker zijn van de koers die ze willen varen, werken ze daar hard aan, moedigen ze anderen aan en werken ze samen om het doel te bereiken. Ze zoeken harmonieuze relaties waarin men op empathische wijze en met waardering met elkaar omgaat.

### Sterke punten

Harmoniezoekers creëren teamgeest door mensen op praktische en voelbare wijzen aan te moedigen. Ze kunnen goed met mensen omgaan en zijn uitstekende bemiddelaars. Ze houden ervan om met anderen samen te werken om zo financiële plannen op efficiënte en effectieve wijze te organiseren en uit te voeren.

### Aandachtspunten

Harmoniezoekers kunnen principes en overtuigingen bijstellen om de harmonie te bewaren of een relatie te behouden. Het zijn over het algemeen wat aarzelende mensen. Ze verzetten zich tegen verandering en in bepaalde situaties kunnen ze te naïef of meegaand zijn. Ze zijn vaak overbezorgd over de risico's van beleggen en als ze niet volledig van alle risico's op de hoogte zijn, kunnen ze te lang aarzelen voor ze een besluit nemen, waardoor ze kansen mislopen.

# Harmoniezoeker in het financiële en zakelijke adviesproces:

## Het financiële adviesproces

Harmoniezoekers tonen zich vriendelijke en positief ingestelde mensen. Ze zijn gericht op samenwerking met hun adviseurs en financiële partners om hun doelen te bereiken. Ze gaan het adviesproces in in de verwachting dat professioneel advies hen zal helpen hun financiële middelen op een veilige manier tot volle capaciteit te brengen. Ze zijn geduldig, luisteren goed en verwachten hetzelfde van hun adviseur.

## Besluitvorming

Harmoniezoekers hebben rationele en goed doordachte argumentatie nodig en dienen redelijk zeker te zijn van de uitkomst voor ze een beslissing nemen. Ze gaan aarzelen als er teveel onvoorspelbare elementen zijn en hebben baat bij professionele leiding en een vast kader. Als ze er niet van overtuigd zijn dat een bepaalde optie daadwerkelijk meerwaarde heeft, houden ze vast aan de status quo, ook als verandering meer rendement op zou leveren. Op deze manier willen ze goede kansen nog wel eens laten lopen om dat later te betreuren.

## Financiële Advies Omgeving

Harmoniezoekers worden gekenmerkt door hun behoefte aan zekerheid en voorspelbaarheid. Als hun zorg hierover niet uit de weg geholpen wordt, kiezen ze liever voor een behoudende aanpak. Ze geven er de voorkeur aan om niet meer dan één financieel product tegelijkertijd aan te pakken en als ze zich op onbekend terrein bevinden, zijn ze behoedzame investeerders.

## Financiële doelen

De doelen van harmoniezoekers draaien over het algemeen om hun behoefte aan veiligheid en financiële stabiliteit. Hoewel ze ook naar een zekere levensstijl streven is dat ondergeschikt aan hun behoefte aan veiligheid. Met veel geduld verzamelen ze regelmatig appeltjes voor de dorst en creëren ze financiële vangnetten.

## Geldbeheer

Harmoniezoekers beheren hun geld op een opmerkelijke manier. Enerzijds geven ze vanuit hun enthousiasme en spontaniteit teveel geld uit, anderzijds motiveert hun behoefte aan zekerheid hen om driftig te sparen voor financiële reserves en toekomstige doelen. Impulsief, meelevend en vrijgevig als ze zijn, kunnen ze grote sommen geld aan vrienden of liefdadigheidsorganisaties geven. Maar vooral als dat ten koste is gegaan van een spaarplan willen ze dat later nog wel eens betreuren.

## Mutatie

Harmoniezoekers willen op de hoogte zijn van alle variabelen en mogelijke risico's voor ze een beslissing nemen. Zonder een goede motivatie houden ze liever vast aan bewezen methoden dan dat ze de status quo veranderen. Ze zijn van nature aardig enthousiaste mensen en leven dan ook op als zich nieuwe kansen voordoen. Maar door hun harmonieuze aard zullen ze pas tot handelen overgaan als ze alle implicaties overwogen hebben.

## Financiële angsten

Harmoniezoekers zijn bang voor zakelijke onzekerheid. Ze hebben er een hekel aan om te moeten handelen als ze onzeker zijn over de uitkomst, om iets te zeggen dat anderen zou kunnen beledigen of om geen kans te krijgen om mensen te helpen. Als ze er niet van overtuigd zijn dat verandering daadwerkelijk voordeel oplevert, blijven ze liever bij een optie van mindere kwaliteit. Als hun behoefte aan zekerheid in het gedrang komt, kunnen ze bijzonder emotioneel reageren en grijpen ze terug op sterk voorspelbare oplossingen.

## Onderzoek

Karakteristiek voor harmoniezoekers is dat ze het moeilijk vinden om met grote hoeveelheden gedetailleerde research om te gaan. Daarom zullen ze het waarschijnlijk op prijs stellen als de kernpunten van verschillende beleggingen voor hen samengevat worden, zodat ze een beslissing kunnen nemen die alleen daarop is gebaseerd. Harmoniezoekers zullen dit echter alleen accepteren als ze de beleggingscategorie waar het om gaat goed begrijpen. Als ze in nieuwe categorieën beleggen, wordt hun handelen bepaald door hun behoefte aan zekerheid. Dat betekent dat ze zich alleen op hun gemak voelen bij financiële verplichtingen als ze alle risico's kennen. Ze zullen deze vooraf dan ook grondig en gedetailleerd onderzoeken.

## Succes

Harmoniezoekers meten hun succes af aan de planmatige groei van hun vermogen en aan de mate waarin ze zich beschermd hebben tegen risico's. Ze streven naar een bepaalde levensstijl, die ze door middel van hun financiële plan willen bekostigen. Maar dit heeft niet zo'n hoge prioriteit dat ze bereid zijn hun financiële zekerheid op te geven voor een mogelijk hogere opbrengst.

## Effectiviteit

Harmoniezoekers kunnen hun effectiviteit verhogen door duidelijk grenzen aan te geven. Over het algemeen zijn ze productiever als ze zich assertiever opstellen en het vertrouwen ontwikkelen dat ze nee kunnen zeggen. Ze kaarten problemen en slechte resultaten liever niet aan waardoor ze deze te lang voort laten duren. Het zou hen goed doen om meer vertrouwen te krijgen in hun vermogen om problemen aan te kaarten en om assertiviteit te ontwikkelen in het aangeven van hun twijfels of bezwaren met betrekking tot bepaalde beleggingsmogelijkheden.

## Stressfactoren

Onopgeloste conflicten zijn een bron van stress voor harmoniezoekers. Ook teveel keuzes, teveel onnodige veranderingen, grote hoeveelheden details, onzekerheid over de uitkomst en gedwongen te worden een voor hun gevoel voortijdige beslissing te nemen zijn stressfactoren. Ze hebben er waarschijnlijk moeite om nee te zeggen, waarna ze zich overspoeld voelen door alles wat ze op hun bord hebben liggen.

## De adviesrelatie

Harmoniezoekers zijn snel geneigd om het advies van hun adviseurs over te nemen. Ze voelen zich er prettig bij als hun adviseur het voortouw neemt en de structuur, de doelen en de koers bepaalt.

Voorwaarde is wel dat hun bezorgdheid en behoeften hier in voldoende mate in meegenomen zijn. Ze raken gestrest als men hen dwingt een richting uit te gaan waar ze niet zeker van zijn of als ze vinden dat hun doelen door een bepaalde beslissing geweld aangedaan worden.

### **De financiële adviesstijl**

Voor harmoniezoekers heeft het bewaren van vrede en harmonie binnen relaties echt de hoogste prioriteit. Ze zijn geduldig en kunnen goed luisteren. Ze verwachten dezelfde mate van geduld van hun adviseurs. Het moet hen duidelijk zijn dat hun bezorgdheid over de risico's van een belegging gehoord en op bevredigende wijze gehonoreerd wordt. Ze hebben dus een adviseur nodig die alle aspecten van de voors als de tegens van een financieel product geduldig uit kan leggen. Het is niet waarschijnlijk dat ze zich ergens op vastleggen zonder dat ze er uitgebreid over nagedacht hebben. Het is dan ook belangrijk dat ze niet onder druk gezet worden in hun vaak langdurige besluitvormingsproces.

### **Communicatie**

Harmoniezoekers communiceren door goed te luisteren, mensen te troosten of te bemoedigen en hun woorden met zorg te kiezen. Ze bieden iedereen met wie ze omgaan hun begrip en vriendschap aan, zijn makkelijk aan te spreken en weinig confronterend. Ze zijn van nature niet assertief en vinden het dan ook moeilijk om zich naar een adviseur duidelijk op te stellen, als ze vinden dat deze hun behoeften en belangen niet voldoende in zijn of haar advies meeneemt.

### **Vertrouwen**

Harmoniezoekers hebben over het algemeen een grote mate van vertrouwen. Ze vertrouwen hun adviseurs op grond van hun wapenfeiten en de aanbevelingen van vrienden, wiens financiële oordeel ze respecteren. Als ze vinden dat de adviseur hun behoeften en bezorgdheid, vooral die met betrekking tot risico, niet in voldoende mate honoreert, verliezen ze hun vertrouwen en gaan ze twijfelen.

## Ideale financiële adviesrelatie

Harmoniezoeker komen het best tot hun recht in een omgeving die hen de kans biedt om:

*geduldig te zijn - te luisteren naar de ideeën en belangen van anderen - hun gedachten onder woorden te brengen - op mensen gericht te zijn - de mensen om hen heen te steunen - consistent te zijn in hun handelen - gelijkmatig te zijn - gewicht in de schaal te leggen door anderen aan te moedigen en door zelf het voorbeeld te geven*

## Gedragsaspecten

Dit rapport is gebaseerd op vier gedragsaspecten. Zoals je verderop zult zien bevinden zich achter elk aspect een hele reeks van eigenschappen.

Tegemoetkomend	←	Middenveld	→	Leidinggevend
Gereserveerd	←	Middenveld	→	Innemend
Objectief	←	Middenveld	→	Harmonieus
Spontaan	←	Middenveld	→	Methodisch

## Sterke punten en aandachtspunten

Symon, de sterke punten en aandachtspunten in het volgende onderdeel van het rapport afgeleid van de scores van het Financial DNA® Pad 4 profiel afgeleid. Deze informatie geeft het rapport meer diepgang, waardoor je beter in staat bent om jouw unieke stijl neer te zetten.

Het heeft grote voordelen als je inzicht hebt in jouw unieke stijl van besluitvorming, in je motieven en in hoe je met mensen omgaat. Sommige financiële relaties hebben in potentie een kwaliteit in zich die uitstekend bij jouw natuurlijke stijl aansluit. Met dit profiel heb je in vergelijking met anderen net even iets extra's om die tot ontplooiing te brengen. **Een van je doelen zou moeten zijn, dat je je besluitvorming en je relaties met anderen zoveel mogelijk op je sterke punten afstemt en zo min mogelijk aan je aandachtspunten blootstelt.** Anderzijds is het belangrijk om op zo'n manier aan je aandachtspunten te werken dat ze een kracht worden. Iemand die bijvoorbeeld ongeduldig is en niet goed kan luisteren, kan zijn of haar relaties verbeteren door zich actief in luisteren te trainen. Maar realiseer je dat het over het algemeen ook tot problemen leidt, als je je sterke punten te ver doorvoert.

De lijst van sterke punten en aandachtspunten hieronder is kenmerkend voor mensen die eenzelfde score hebben als jij. **Hou er rekening mee dat iedereen uniek is en dat sommige sterke punten of aandachtspunten mogelijk niet op jou van toepassing zijn. Bekijk de lijst dan ook zo objectief mogelijk om na te gaan welke bij jou passen.**

## Aspect 1

<b>Tegemoetkomend</b>	<b>Middenveld</b>	<b>Leidinggevend</b>
-----------------------	-------------------	----------------------

(40)

***Tegemoetkomend versus Leidinggevend.*** Dit onderdeel geeft aan of iemand bereid is de koers die anderen uitgestippeld hebben te volgen of dat hij of zij liever zelf de koers bepaalt. Je score ligt hier in het ***Tegemoetkomend*** veld. Hieronder vind je de kenmerkende sterke punten en aandachtspunten die bij deze Financial DNA® Pad 4 positie horen..

### **Sterke punten van tegemoetkomend**

- loyaal naar adviseurs en werkgever
- volgt de vastgestelde koers
- kiest zijn of haar woorden met tact
- bereidwillig, bevordert stabiliteit
- is behoedzaam op onbekend terrein
- gefocust, doet graag één ding tegelijk
- heeft inzicht in wat praktisch haalbaar is

### **Aandachtspunten van tegemoetkomend**

- kan verlegen zijn of over zich laten lopen
- kan te volgzaam zijn
- komt mogelijk maar aarzelend voor zijn of haar mening uit
- vermijdt het om de leiding of een beslissing te nemen
- geneigd zichzelf te onderschatten
- kan met iets instemmen om dit later te betreuren
- mogelijk gebrek aan strategisch inzicht

## Aspect 2

<b>Gereserveerd</b>	<b>Middenveld</b>	<b>Innemend</b>
---------------------	-------------------	-----------------

(60)

***Gereserveerd versus Innemend.*** Dit onderdeel geeft aan of je liever alleen bent of juist intensief met mensen om wilt gaan. Je score ligt hier in het ***Innemend*** veld.

### Sterke punten van innemend

- gaat goed met mensen om
- luchthartig en enthousiast
- optimistisch
- staat graag in het middelpunt van de belangstelling
- kan ideeën en investeringen goed promoten
- maakt graag een goede indruk
- houdt van niet vastomlijnde situaties

### Aandachtspunten van innemend

- heeft veel bevestiging nodig
- kan teveel praten
- is mogelijk te optimistisch
- kan focus missen en snel afgeleid zijn
- laat sterke emoties zien
- is mogelijk te open of te ongeremd
- kan over het algemeen niet goed alleen werken

## Aspect 3

<b>Objectief</b>	<b>Middenveld</b>	<b>Harmonieus</b>
------------------	-------------------	-------------------

(63)

**Objectief versus Harmonieus.** Dit onderdeel geeft aan of je van nature afstandelijk en objectief of warm en meelevend bent. Jouw score ligt hier in het **Harmonieus** veld.

### Sterke punten van harmonisch

- bevordert stabiliteit
- meelevend en warm
- innemend en kan goed luisteren
- geduldig, bereid te wachten
- loyaal en consistent
- heeft een gelijkmatig tempo
- laat zijn of haar gevoelens blijken, hecht belang aan empathie

### Aandachtspunten van harmonisch

- geneigd teveel in te leveren
- is liever niet confronterend
- kan naief en te goed van vertrouwen zijn
- verzet zich vaak tegen verandering
- neigt naar volgzzaamheid
- kan zelfingenomen zijn
- zegt mogelijk niet altijd wat hij of zij echt denkt

## Aspect 4

<b>Spontaan</b>	<b>Middenveld</b>	<b>Methodisch</b>
-----------------	-------------------	-------------------

**(38)**

*Spontaan versus Methodisch.* Dit onderdeel geeft aan of je van nature spontaan en intuïtief bent of juist goed voorbereid en gestructureerd. Jouw score ligt hier in het *Spontaan* veld.

### Sterke punten van spontaan

- flexibel en veelzijdig
- werkt met grootse ideeën
- improviseert en werkt zonder procedures
- is intuïtief, handelt spontaan
- neemt ter plekke besluiten
- in staat om snel reële ramingen te maken
- geeft rechtstreekse antwoorden

### Aandachtspunten van spontaan

- van nature niet georganiseerd
- kan de zaken teveel op hun beloop laten
- kan regels aan zijn laars lappen
- mogelijk onvoorbereid en overmoedig
- kan impulsief zijn
- kan belangrijke details over het hoofd zien
- kan te relaxed zijn als er hard doorgewerkt moet worden

Symon, het kan je zelfvertrouwen enorm versterken als je weet wat jouw unieke blauwdruk is. Je hebt van nature veel sterke gedragsaspecten die je in je besluitvorming en zakenrelaties van pas kunnen komen. Wanneer je vertrouwd raakt met het concept van individuele verschillen, zoals we in dit Financial DNA® Pad4 Profiel rapport beschrijven en ermee gaat werken, zal je jezelf en de mensen om je heen in een ander licht gaan zien. Doordat je inzicht in deze verschillen hebt, ben je in staat om de invloed die je in potentie hebt ten volle te benutten en toch in harmonie om te gaan met mensen die volkomen anders in elkaar zitten.

# TOT SLOT

## 1. Stel je eigen unieke gedragsprofiel samen door middel van “Mijn Unieke Profiel” (MUP).

Nu je het Financial DNA® Pad 4 profiel klaar hebt raden we je aan om dit volledig op jou toe te snijden.

Bezoek hiervoor de volgende website en volg de instructies:

<http://mup.financialdna.com/Default.aspx?lang=nl>

Dit is een toevoeging aan het Pad 4 profiel, waar geen extra kosten aan verbonden zijn. Als je de visitekaartjes (zie het voorbeeld hieronder) via ons bestelt, brengen we wel enige kosten in rekening.

Chris Coddington's Unieke Profiel	
<i>Ik ben het meest effectief in situaties waarin mijn sterke punten worden aangesproken. Ook ik heb mijn uitdagingen en wil daar graag aan werken.</i>	
<p><b>8 Sterke punten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Initiërend, wil de koers bepalen</li> <li>• Geeft grote prioriteit aan het halen van doelen</li> <li>• Competitief, gaat uitdagingen aan</li> <li>• Ziet de strategische/toekomstige mogelijkheden</li> </ul>	<p><b>4 Uitdagingen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderschat het werk om doelen te halen</li> <li>• Heeft veel bevestiging nodig</li> <li>• Soms te ongeduldig</li> <li>• Is makkelijk ontevreden</li> </ul>
<p><b>8 Communicatie tips:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Laat mij de controle houden</li> <li>• Ik moet uit een aantal keuzes kunnen kiezen</li> <li>• Ga niet tegen me in, maar geef me enige tijd</li> <li>• Zet de (mondelijke) informatie om in een actieplan</li> <li>• Optimistisch</li> <li>• Neemt de moeilijke beslissingen</li> <li>• Houdt van en bevordert verandering</li> <li>• Analyseert voor te besluiten</li> <li>• Ik geef snelle antwoorden en snelle oplossingen</li> <li>• Ik hou ervan zaken te analyseren</li> <li>• Ik heb structuur, schema's en regels nodig</li> <li>• Zoek naar manieren om de risico's te minimaliseren</li> </ul>	
<p>Een sterke relatie zal zich ontwikkelen en bevestigen als je op deze manier met me communiceert.</p>	

## 2. Maak het Financial DNA® Pad 6 profiel.

Het tweede deel van de Financial DNA® profielen, het Pad 6 profiel, meet zes aspecten en zestien subaspecten. Omdat het je een nog dieper inzicht in je eigen gedrag geeft, raden we je aan, als je dit nog niet gedaan hebt, om ook dit deel van de test te maken.

De eerste vier aspecten van het Pad 6 profiel zijn gecorreleerd aan het Pad 4 profiel. Het is gebleken dat het mensen extra zelfvertrouwen geeft als de twee profielen gelijke resultaten laten zien. Bovendien werkt het manipulatie tegen omdat de twee testen de antwoorden volkomen anders beoordelen en de score anders berekenen.

## 3. Als je meer wilt weten...

We hebben studieprogramma's ontwikkeld die beleggers en financieel adviseurs kunnen helpen hun inzicht in de betekenis en het dagelijks gebruik van de profielen te verdiepen. Hoewel we ervan overtuigd zijn dat de rapporten voor zich spreken en zelfstandig gebruikt kunnen worden, kan het voor jou als Financial DNA® gebruiker nuttig zijn om je verder te scholen. Voor meer informatie verwijzen we je naar onze website.

Ook het boek: *Financial DNA® - Discovering Your Unique Financial Personality for a Quality Life* van Hugh Massie, directeur en grondlegger van Financial DNA Resources en uitgegeven door John Wiley & Sons, kan je meer inzicht verschaffen in het Financial DNA® inventarisatieproces. Voor meer informatie en als je het boek wilt bestellen, verwijzen we je naar onze website..

<http://www.financialdna.nl>