

# Financieel DNA® Natuurlijk Gedrag

## Samenvattingsrapport voor Excellent Finance

Gedragsinzichten ten behoeve  
van het financiële planning proces.

Financieel DNA Samenvattingsrapport voor: Excellent Finance  
Jouw Natuurlijke Gedragsstijl: Initiator

*Initiatoren creëren werk en bepalen het tempo. Omdat ze de teugels graag in handen hebben nemen ze snel de leiding door de doelen vast te stellen en taken te delegeren. Ze zijn niet bang om risico's te nemen of krachtig op te treden om het gewenste resultaat te behalen.*

### Overzicht van DNA Natuurlijke Gedrag - 10 Unieke Stijlen

Deze grafiek laat je unieke stijl zien in relatie tot andere mensen. Het laat duidelijk zien welke overeenkomsten en verschillen zijn van je natuurlijke gedrag in vergelijking met anderen.



Uit de analyse van de factorscores weerhouden we jouw 2 sterkste gedragsfactoren :

- \* **Dominant** - Gedecideerd in benadering, visionair in denken, gericht op uitkomsten
- \* **Besluitvaardig** - Objectief, resultaatgericht, rationeel

De natuurlijke gedragsbiases die zich kunnen voordoen bij deze factoren zijn :

- Controlerend : Neigt ernaar om de beslissingen te sturen en gaan over tot actie zonder advies
- Instinctief : Als het tegenzit is er neiging om beslissingen emotioneel en snel te maken op basis van instinct

| Jouw Unieke Sterke punten  | Jouw Uitdagingen  |
|--|---|
| <p><i>Door bewust te zijn van je unieke sterke punten, kan jij je prestaties verbeteren</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Neemt het voortouw, wil de agenda vaststellen</li> <li>• Ziet de strategie / toekomstvisie</li> <li>• Spreekt openhartig</li> <li>• Prefereert logica boven gevoel</li> <li>• Comfortabel met het maken van moeilijke beslissingen</li> </ul> | <p><i>Door bewust te zijn van je valkuilen, ben je minder belemmerd om goed te presteren</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kan zich oncomfortabel voelen, indien anderen de richting bepalen / de leiding nemen</li> <li>• Kan zich teveel wijden aan de doelen die kunnen worden bereikt</li> <li>• Kan te ongeduldig zijn</li> </ul> |

### Jouw Sleutels tot Succes

*Deze sleutels bieden de gewenste voorwaarden voor een maximale prestatie*

- Bied mogelijkheden en aanbevelingen voorafgaande aan een besluit
  - Geef mij directe antwoorden, zeg waar het op staat
    - Toon de resultaten en uitkomsten
- Houd rekening met mijn directe antwoorden en snelle besluiten
  - Spreek/reageer snel

### Financiële Life Planning Drijfveren

Je Financiële Life Planning motivatie, wensen en benadering op basis van de gedragsfactoren in je profiel staan in de tabel hieronder samengevat:

|                            | FLP Drijfveer 1<br>Dominant Factor | FLP Drijfveer 2<br>Besluitvaardig Factor |
|----------------------------|------------------------------------|--|
| Levens kwaliteit:          | Beslissingen nemen                 | Verandering                              |
| Welbevinden door:          | Groei                              | Berekend                                 |
| Houding t.a.v. geld:       | Bouwen                             | Rendement                                |
| Financiële doelen stellen: | Richting bepalend                  | Dynamisch                                |
| Passie:                    | Beïnvloeden                        | Taakgerichtheid                          |
| Levenswaarde:              | Vastberadenheid                    | Logica                                   |
| Motivatie bij schenkingen: | Filantropisch                      | Resultaten zien                          |
| Sterkste punt:             | Visionair                          | Rationaliteit                            |
| Blinde vlek:               | Tot het uiterste gaan              | Ongeduld                                 |
| Communicatie:              | Keuzemogelijkheden                 | Ter zake komen                           |


## Financiële Planning Inzichten

Je Financiële Life Planning motivatie, wensen en benadering op basis van de gedragsfactoren in je profiel staan in de tabel hieronder samengevat:

| Inzichten   | L/M/H  | Bevolking%(0-100%) |
|---|--------|--------------------|
| De agenda bepalen voor het planning proces                                  | Hoog   | 97%                |
| Geduldig bouwen aan lange termijn relaties                                  | Laag   | 8%                 |
| Focus op eind resultaten  | Hoog   | 86%                |
| Van nature risico bereid t.o.v. nieuwe mogelijkheden                        | Hoog   | 84%                |
| Risico tolerant t.o.v. geleden verliezen                                    | Hoog   | 92%                |
| Stelt doelen voor ambitieuze plannen  | Hoog   | 95%                |
| Streeft doelen na en houdt de focus op het plan                             | Midden | 46%                |
| Is comfortabel met veranderingen en het maken van beslissingen              | Hoog   | 99%                |
| Gedreven door nieuwe ideeën om te investeringen in oplossingen en producten | Hoog   | 93%                |
| Financieel georganiseerd en budget volgend                                  | Laag   | 5%                 |
| Heeft behoefte aan informatie, onderzoek en analyses                        | Laag   | 16%                |
| Sterke behoefte om geld aan lifestyle uit te geven                          | Hoog   | 88%                |
| Heeft behoefte aan controle over financiële plannings beslissingen          | Hoog   | 98%                |

## Investerings Portfolio Parameters

Hieronder wordt je Investerings Portfolio Parameter groep weergegeven op basis van je Natuurlijke Gedrag. Je Investerings Portfolio is bepaald op basis van je natuurlijke Risico Tolerantie en je Risico Bereidheid zoals vermeld in de Financiële Planning Inzichten hierboven. Echter, voor het nemen van beslissingen worden je Risico Tolerantie en je Risico Bereidheid mede beïnvloed door je huidige Financiële capaciteit en -voorkeuren, welke gevormd zijn door omstandigheden, ervaringen en educatie.



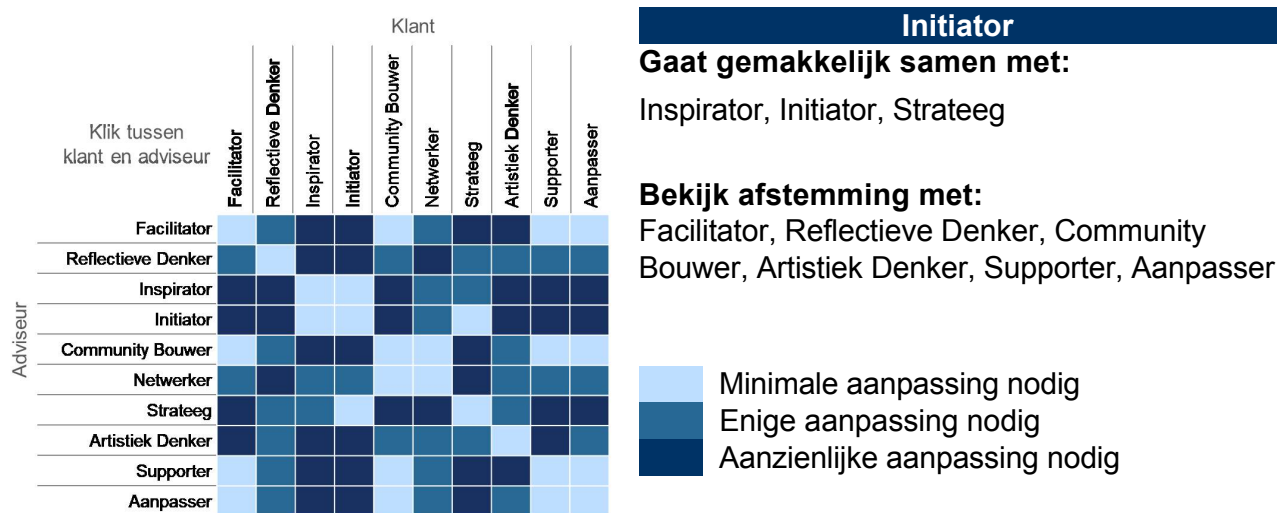
|                          | Groep 1              | Groep 2            | Groep 3      | Groep 4     | Groep 5   | Groep 6       | Groep 7         |
|--------------------------|----------------------|--------------------|--------------|-------------|-----------|---------------|-----------------|
| Pop. % in deze categorie | 2%                   | 2-18%              | 19-30%       | 31-69%      | 70-81%    | 82-98%        | 98%             |
| Portfolio structuur      | Kapitaal Beschermend | Zeerv Conservatief | Conservatief | Evenwichtig | Opbouwend | Groei gericht | Zeerv Risicovol |

## Klik tussen klant en adviseur

Een sterke lange termijn relatie met je adviseur kan worden versterkt door commitment en wederzijds begrip. Succesvolle adviseurklant relaties kunnen zich uit alle combinaties van gedragsstijlen ontwikkelen.

De grafiek hieronder toont voor het Initiator profiel die personen waarmee het meest makkelijk te communiceren valt vanwege overeenkomstige stijlen. Het geeft ook een overzicht van de Natuurlijk Gedrag profielen voor jou en je adviseur waarop aanpassing vereist is vanwege de grotere verschillen. Je gedrag aanpassen als je met een ander samenwerkt vereist concentratie en aandacht op je niveau van zelfbewustzijn. Als iemand verschillend van jou is, biedt dat ook vele mogelijkheden vanwege de verschillen in perspectief. Naast het herkennen van elkaars natuurlijke gedrag, zijn gemeenschappelijke waarden, overtuigingen en houding erg belangrijk voor het bouwen van succesvolle relaties.

Het aanpassen van je gedrag om beter om te kunnen gaan met een ander persoon, zal ertoe leiden dat jij je meer op je zelfbewustzijn dient concentreren als je met die persoon bent. Als een persoon anders is dan dat jij bent, leidt dit echter ook tot veel voordelen vanwege de verschillende perspectieven. Het erkennen van natuurlijk gedrag is belangrijk, maar ook het delen van gemeenschappelijke waarden, overtuigingen en houdingen is belangrijk voor het bouwen van een succesvolle relatie.



## Disclaimer

Het doel van dit instrument is educatief. Het is ontworpen om mensen te kunnen helpen hun natuurlijke sterke gedragspunten en valkuilen te identificeren, voor het maken van Financiële, investerings en levensbeslissingen. Het Financieel DNA Natuurlijk Gedragsrapport dient niet te worden gebruikt om psychologische, mentale gezondheids en/ of medische problemen te identificeren, diagnosticeren of behandelen. Indien dit rapport wordt gebruikt om personeel te evalueren, dienen de gebruikers tevens adequate legale bijstand te zoeken om er zeker van te zijn dat dit overeenkomt met met de wet. De gebruiker neemt de volledige verantwoordelijkheid voor alle acties of beslissingen die worden gemaakt als een resultaat van deze hulp bij zelfontdekking. Door gebruik van het Financieel DNA Natuurlijk Gedragsrapport wijst u nadrukkelijk alle aanspraken en/of claims af tegen DNA Behavior International, haar affiliaties en/of hun medewerkers die voortkomen uit of in verbinding met het gebruik van dit onderzoeksresultaat.

## Andere Rapporten

- Wil je meer weten over je levens- en Financiële besluitvorming gedrag en voor verdere begeleiding, bekijk dan je Financiële Planning Rapport en je Wealth Mentor Rapport.
- Voor meer informatie kan je ons emailen via [inquiries@dnabehavior.com](mailto:inquiries@dnabehavior.com).

## 1. Analyse van de factoren van het genomen risico versus de mogelijke opbrengst

We raden u aan om samen met jouw financiële adviseur onderstaande tabel te raadplegen om de verhouding tussen het nemen van risico en de opbrengst ervan te bespreken. Deze tabel is ontwikkeld en kan gebruikt worden om jouw risico voor de globale portfolio te bepalen. In jouw financiële plan en bij de selectie van de risicogroep van jouw globale portfolio zou er inzicht en begrip moeten zijn van de opbrengst die nodig is om jouw doelstellingen te bereiken (punt 1 in onderstaande tabel) en dient er rekening gehouden te worden met jouw huidige financiële mogelijkheden (punt 2 tot 4 in onderstaande tabel).

| Portfolio Risicogroep   | 1<br>Kapitaal Beschermend                                  | 2<br>Zeer conservatief                                      | 3<br>Conservatief   | 4<br>Evenwichtig  | 5<br>Opbouwend  | 6<br>Groei Gericht  | 7<br>Zeer Risicovol                                |
|---|--|---|---|---|---|---|--|
| 1. Investerings Portfolio Rendements doel (zonder kredieten)                      | In overeenstemming met de opbrengst van cash investeringen | In overeenstemming of lichtjes beter dan cash investeringen | Beter dan cash investeringen, wellicht beter dan inflatie | Gemiddelde opbrengst hoger dan cash investeringen en beter dan inflatie | Hoger dan de gemiddelde opbrengst en hoger dan cash investeringen en beter dan inflatie | Beduidend beter van cash investeringen en inflatie met potentieel tot hoge opbrengst over lange termijn | Potentieel de hoogste opbrengst over lange termijn |
| 2. Gemiddelde Portfolio Fluctuatie gebaseerd op 5 jaar data Maandelijkse Pricings | 0% tot ±0.5%   | ±0.5% tot ±2%   | ±2% tot ±5%   | ±5% tot ±10%  | ±10% tot ±15%   | ±15% tot ±25%   | ±25% of meer                                       |
| 3. Potentieel Korte Termijn Portfolio Verlies (gebaseerd op bovengrenzen)         | -1%  | -4%   | -10%  | -20%  | -30%  | -50%  | Veel meer dan -50%                                 |
| 4. Risico van verwacht verlies  | Heel laag risico   | Laag Risico   | Laag tot Middelmatig Risico                               | Matig Risico  | Matig tot Hoog Risico   | Hoog Risico   | Heel hoog risico                                   |

De richtlijnen weergegeven in deze tabel zijn gebaseerd op onderzoek uit een waaier van relevante internationale onderzoeksbronnen.

## 2. Overzicht van de potentiële motivaties inzake geleerd risicogedrag

De globale risicogroep voor jouw portfolio die gebruikt wordt in jouw Financiële Plan en in de Investeringsovereenkomst houdt best rekening met de invloed van de mogelijke motivaties die jouw geleerd risicogedrag beïnvloeden. Jouw geleerd gedrag geeft weer hoe jouw natuurlijk risicogedrag dat geduid wordt in dit rapport, momenteel kan worden aangepast op basis van jouw volledige financiële persoonlijkheid door omstandigheden, ervaringen en opleiding. We adviseren u om samen met jouw financiële adviseur de motivaties hieronder weergegeven in de tabel te overlopen en zo de mogelijke risico's inzake geleerd bedrag mee te nemen in de keuze van jouw uiteindelijke risicoklasse voor jouw investering.

| Mogelijke Motivaties                 | Kan een hoger risico nemen dan Natuurlijk Risicogedrag | Kan een lager risico nemen dan Natuurlijk Risicogedrag |
|--------------------------------------|--|--|
| 1. Markt Perceptie                   | Stijgend   | Dalend   |
| 2. Houding tegenover doelstellingen  | Ambitieuus   | Behoudensgezind  |
| 3. Vertrouwen om te kunnen beslissen | Hoog   | Laag   |
| 4. Pensioenleeftijd                  | Pensioen over meer dan 10+ jaar                        | Dicht tegen pensioenleeftijd                           |
| 5. Financiële ervaringen             | Goed "Van minder naar meer"                            | Slecht "Van meer naar minder"                          |
| 6. Levenservaringen                  | Positief gevoel  | Negatieve modus  |
| 7. Waarden en geloof                 | Geloof dat risico nemen loont                          | Geloof dat beleggingen als zekerheid dienen            |
| 8. Financiële opleiding              | Hoge kennis over beleggen                              | Lage kennis over beleggen                              |