



SNS REAAL

SNS REAAL e-assessment

Naam: Marc Schaftenaar

Datum: 5 februari 2013

De door u ingevoerde gegevens worden met de grootste zorg verwerkt tot een zo nauwkeurig mogelijk overzicht van uw kwaliteiten. Er wordt echter op geen enkele wijze aansprakelijkheid aanvaard voor het resultaat van het totstandgekomen overzicht en de gevolgen van het gebruik hiervan.

Inleiding

In het kader van je sollicitatietraject bij SNS REAAL heb je een e-assessment gemaakt. Het e-assessment bestond uit twee vragenlijsten: een Big Five persoonlijkheidsvragenlijsten en een werkstijlenvragenlijst. Daarnaast heb je drie capaciteitentests gemaakt.

Dit rapport is een geautomatiseerd rapport dat op basis van jouw antwoorden op de vragenlijsten is samengesteld. Het rapport begint met een overzicht van vijf SNS REAAL competenties. Vervolgens worden de uitkomsten van de vragenlijsten en tests weergegeven.

Het rapport is als volgt opgebouwd:

1. Competentierapportage
2. Persoonlijkheid
3. Werkstijlen
4. Capaciteiten

1. Competenties

Wat zijn competenties?

Competenties worden bepaald door twee elementen, persoonlijke eigenschappen en opgedane ervaring. Voor het bepalen van de competentiescores zoals die in dit rapport staan weergegeven is alleen gebruik gemaakt van jouw persoonlijke eigenschappen. Er kon geen rekening gehouden worden met je ervaring. Dat betekent dat de uitspraken betrekking hebben op je potentiële competentieniveau en niet noodzakelijk op jouw actuele niveau.

Competentierapportage

In de pagina's hierna wordt allereerst een terugkoppeling gegeven op twee belangrijke competenties voor SNS REAAL: Ambitie en Professionaliteit. Vervolgens wordt een overzicht gegeven van jouw scores op drie functiespecifieke competenties. Deze scores worden grafisch weergegeven in een scorebalk. In het algemeen geldt dat als je in het uiteinde links van de balk scoort dit als een aandachtspunt in je ontwikkeling kan worden beschouwd. Wanneer je in het middengebied of hoger scoort is de competentie in aanleg aanwezig.

Omdat de competentiescores gebaseerd zijn op de twee vragenlijsten zal niet altijd duidelijk zijn welke aspecten in het bijzonder invloed hebben gehad op de totstandkoming van een score. Daarom wordt elke competentiescore aangevuld met opmerkingen en suggesties voor ontwikkeling voor zover daar aanleiding toe is. Deze opmerkingen zijn het resultaat van relatief hoge of lage scores op de onderliggende vragenlijsten. Wanneer de meeste scores in het middengebied liggen, is er weinig aanleiding opmerkingen te maken en zul je dus weinig aanvullende uitspraken aantreffen.

Om de inhoud zo helder mogelijk over te brengen zijn de opmerkingen wat extreem geformuleerd, waardoor de nuance verloren kan gaan. Houd hier bij het lezen van het rapport rekening mee en voeg zonedig zelf de nuance toe.

Belangrijke competenties: Ambitie & Professionaliteit

SNS REAAL onderscheidt twee belangrijke competenties: Ambitie en Professionaliteit. Op basis van je antwoorden op de vragenlijsten in het e-assessment kunnen we uitspraken doen over jouw positie ten aanzien van deze twee competenties. In het interview met jouw contactpersoon zal dieper ingegaan worden op de manier waarop jij invulling geeft aan deze competenties. Hieronder vind je de definities van de competenties. Deze worden aangevuld met uitspraken die gebaseerd zijn op jouw persoonlijke eigenschappen zoals gemeten met de vragenlijsten.

Ambitie

Toont inzicht en werklust om een taak goed te volbrengen. Vertoont gedrag dat erop gericht is succes te boeken en/of zich persoonlijk te ontwikkelen. Is gericht op het leveren van meer dan gemiddelde resultaten. Vertoont vasthoudendheid bij het bereiken van doelen. Stelt hoge eisen aan de kwaliteit van producten en diensten en handelt erna.




- Voor jou is het niet zo belangrijk om (voor de buitenwereld) succesvol te zijn. Jij hebt niet zo sterk de behoefte om jezelf te profileren of met je prestaties naar buiten te treden. Dat soort van ambitie is voor jou minder belangrijk.
- Je stelt hoge kwaliteitseisen aan je werk-output en verwacht dat ook van anderen. Als je eenmaal aan een taak begonnen bent, zal je die pas afronden op het moment dat aan jouw eisen is voldaan. Je levert geen half werk af. Ook bij tegenslag blijf je je inspannen om het werk goed af te ronden.
- Wanneer er resultaten moeten worden geleverd zal je je inspannen tot het doel bereikt is, maar wel tot in het redelijke. Je bent niet iemand die hoe dan ook doorgaat. Als het te gek wordt doe je concessies aan tijd en/of kwaliteit.

Professionaliteit

Gedraagt zich vakkundig, betrouwbaar en oprecht naar interne en externe partijen en hanteert hierbij de door SNS REAAL aanvaarde (integriteits)normen. Vertoont daarbij een goede balans tussen (vak)kennis, vaardigheden en houding. Is openhartig over eigen bedoelingen en de daarbij behorende belangenafweging en gaat hier op consistente wijze mee om.

- Je bent geïnteresseerd in wat er in jouw vakgebied gebeurt. Je zal de ontwikkelingen volgen en proberen je eigen oordeel te vormen over wat er gaande is en hoe je dat kunt gebruiken om het succes van de eigen organisatie te vergroten.
- Als jij iets belooft zal je je inspannen om de belofte na te komen, vooral als het onderwerp voor jou van belang is. In het algemeen probeer je je naar het geldende beleid te voegen en je te houden aan de geldende regels en voorschriften, zonder hier heel star in te zijn.
- Je bent vrij sterk betrokken bij het wel en wee van anderen. Aan de ene kant zorgt dat er voor dat je voor anderen toegankelijk bent; aan de andere kant kan het voor jou lastig zijn afstand te bewaren. Daardoor kan het je overkomen dat je partij wordt in een conflict of dat je keuzes moet maken die slechts voor een gering deel afhankelijk zijn van jouw persoonlijke voorkeur.
- Je bent vanuit jezelf gemotiveerd je kennis van het vak en het marktgebied door aanvullende studie en/of het halen van diploma's verder te verbeteren.

Totaaloverzicht functiespecifieke competenties

<i>Competentie</i>	Laag	Hoog
Initiatief		
Impact en overtuigingskracht		
Klantgerichtheid		

Initiatief

Zelfstandig actie ondernemen, kansen en mogelijkheden signaleren en deze omzetten in daden, zonder schroom om risico's te nemen.


Impact en overtuigingskracht

Verkrijgt door gebruik te maken van aansprekende argumenten en de juiste benadering, instemming met plannen, ideeën of producten.


Klantgerichtheid

Doorziet behoeften, problemen en vraagstukken van (interne en externe) klanten en reageert hierop tijdig en naar tevredenheid van de klant.


Toelichting competenties

Initiatief	Zelfstandig actie ondernemen, kansen en mogelijkheden signaleren en deze omzetten in daden, zonder schroom om risico's te nemen.
Jouw positie	
Toelichting	<p>Hoewel jij soms wel eens onzeker bent of twijfelt, ben je niet iemand die snel spanning oploopt. Dit zorgt ervoor dat je doorgaans niet geremd wordt in het nemen van initiatieven, maar dat je vaak uit jezelf handelt om het gewenste resultaat te bereiken.</p> <p>Wanneer er iets moet gebeuren neem je soms het initiatief. Je bent niet iemand die heel graag in het middelpunt staat, maar je hebt wel voldoende energie om bepaalde zaken op te kunnen pakken. Je gaat uit jezelf niet altijd meteen tot actie over.</p> <p>Bij het aangaan van nieuwe of onbekende werktaken twijfel je over het algemeen niet snel aan je capaciteiten om zaken voor elkaar te krijgen. Fouten maken doe je liever niet, maar het hoort er naar jouw mening toch bij en je zal er proberen van te leren.</p> <p>Wanneer je in je werk te maken krijgt met plotselinge kansen of uitdagingen, geven die niet direct extra energie. Je hebt dan eerder het gevoel dat dergelijke verrassingen je gewone werkritme verstoren.</p> <p>Je houdt van daadkracht en van dingen aanpakken in plaats van ze telkens weer uit te stellen. Je bent een echte doener, die gemakkelijk initiatief ontplooit.</p>
Ontwikkeltips	<p>Ga voor jezelf na in welke situaties je veel initiatief toonde en in welke situaties je dat juist onvoldoende deed. Wat was kenmerkend voor die situaties? Wat hield je tegen?</p> <p>Bereid je voor op situaties die een vervolgactie in petto hebben en neem jezelf voor het voortouw te nemen.</p>

Toelichting competenties - vervolg






Impact en overtuigingskracht	Verkrijgt door gebruik te maken van aansprekende argumenten en de juiste benadering, instemming met plannen, ideeën of producten.
Jouw positie	
Toelichting	<p>Meestal ben je voldoende zeker van je zaak. Maar in een spannende of stressvolle situatie, bijvoorbeeld wanneer je op weerstand tegen je plannen of ideeën stuit, kun je wel eens twijfelen waardoor je minder overtuigend over komt.</p> <p>Anderen van je standpunt overtuigen gaat je meestal wel goed af. Je bent iemand die redelijk gemakkelijk op de voorgrond treedt en zijn mening verkondigt.</p> <p>Omdat je het belangrijk vindt een goede relatie in stand te houden, ben je snel geneigd toe te geven aan de ander. Dat maakt het voor jou soms moeilijk om anderen op een zakelijke manier voor je standpunten te winnen.</p>
Ontwikkeltips	<p>Ga uit van je eigen kracht. Je zal een ander eerder overtuigen als je ook overtuigd bent van jezelf.</p> <p>Wanneer je anderen van jouw ideeën wilt overtuigen zul je zelf het initiatief hiervoor moeten nemen, ook in onbekende situaties.</p> <p>Wanneer je wilt overtuigen helpt het niet altijd als je je gesprekspartner vooral te vriend wilt houden. Speel eens met verschillende benaderingen wanneer je een ander wilt overtuigen. Zo krijg je (nog) meer zicht op de mogelijke effecten.</p>

Toelichting competenties - vervolg

Klantgerichtheid	Doorziet behoeften, problemen en vraagstukken van (interne en externe) klanten en reageert hierop tijdig en naar tevredenheid van de klant.
Jouw positie	
Toelichting	<p>Het kost je geen moeite het contact met de klant te onderhouden. Je bent minder snel geneigd om zelf contact met de klant te zoeken.</p> <p>In het contact met de klant ben je vriendelijk en oprecht geïnteresseerd in de wensen, problemen en klachten van de klant.</p> <p>Je neemt vragen en problemen van klanten serieus en doet wat in je vermogen ligt om aan de wens van de klant tegemoet te komen.</p> <p>Je bent geïnteresseerd in de problemen van de klant en doet je best om alternatieve oplossingen aan te dragen om de (klanten)service te verbeteren.</p>
Ontwikkeltips	<p>Probeer de relatie met je klanten te versterken door zelf initiatief te tonen en regelmatig contact met je klanten op te nemen.</p> <p>Zorg ervoor dat je niet zonder meer op alles afgaat wat de klant vindt of zegt. Neem ook je eigen oordeel serieus, des te meer heeft de klant aan jouw inbreng.</p> <p>Let er in het contact met klanten op dat je fantasie niet met je op de loop gaat. Anders bestaat de kans dat je mogelijkheden ziet of problemen signaleert waar de klant helemaal niet in geïnteresseerd is. Met andere woorden zorg voor een goede afstemming.</p>

2. Persoonlijkheid

Je persoonlijkheid is in sterke mate bepalend voor hoe je je gedraagt in uiteenlopende situaties. In diverse wetenschappelijke studies is aangetoond dat iemands persoonlijkheid het best kan worden beschreven aan de hand van een vijftal persoonlijkheidskenmerken, die gekarakteriseerd kunnen worden als extraversie, mildheid, zorgvuldigheid, evenwichtigheid en openheid. Hieronder vind je jouw persoonlijkheidsprofiel.

<p>Is rustig, op zichzelf, bescheiden. Werkt graag alleen en zelfstandig aan opdrachten, zonder al te veel onderbrekingen. Houdt zich in gezelschap op de achtergrond en heeft een voorkeur voor een rustige omgeving, zonder veel prikkels.</p>	<p>Extraversie</p> 	<p>Is spraakzaam, levendig en actief. Verkeert graag in gezelschap. Treedt in gezelschap gemakkelijk op de voorgrond en kan de situatie domineren. Vindt het prettig daar te zijn waar de actie is en met anderen samen te werken.</p>
<p>Is zakelijk, stellig en stevig in de omgang met anderen; competitief. Durft tegen anderen in te gaan en het conflict aan te gaan. Geeft niet zondermeer zijn of haar vertrouwen of agenda prijs. Is meer op de zaak dan op het welzijn van anderen gericht.</p>	<p>Mildheid</p> 	<p>Is vertrouwend, toegankelijk, coöperatief, toegankelijk in het contact met anderen. Houdt van harmonie in relaties. Is meer op het welzijn van anderen dan op de zaak of op het eigen belang gericht. Zal conflicten vermijden.</p>
<p>Legt de nadruk op de grote lijn, laat zich leiden door wat zich voordoet. Is in staat gedrag en plannen aan te passen aan de situatie. Heeft er geen moeite mee een taak af te breken en meerdere projecten naast elkaar uit te voeren.</p>	<p>Zorgvuldigheid</p> 	<p>Is ordelijk, planmatig, verantwoordelijk. Heeft aandacht voor details. Is gericht op het afmaken van taken en concentreert zich op één taak of doel. Vindt regels, voorbereiding en het nakomen van afspraken belangrijk.</p>
<p>Is sensitief en emotioneel aanspreekbaar. Laat zich in gedrag leiden door gevoel. Is kwetsbaar, kan onder druk meer dan gemiddeld reageren met gevoelens van onzekerheid of onvrede.</p>	<p>Evenwichtigheid</p> 	<p>Is evenwichtig en gaat beheerst om met stressvolle situaties. Kijkt op rationele wijze naar problemen en situaties. Heeft zelfvertrouwen, heeft weinig last van gevoelens van onzekerheid of onvrede. Is soms ongevoelig.</p>
<p>Is praktisch ingesteld, is gericht op het resultaat en het hier-en-nu. Is geneigd gangbare paden te volgen. Kiest voor een beproefde aanpak bij het oplossen van problemen.</p>	<p>Open van geest</p> 	<p>Heeft een brede belangstelling, heeft kritische en onafhankelijke oordelen. Is creatief en fantasierijk, staat open voor nieuwe informatie en ideeën van anderen. Is soms meer gericht op het proces dan op het resultaat.</p>

Persoonlijkheidsbeschrijving

Je komt op anderen vriendelijk over. Je vermijdt het gezelschap van anderen niet, maar zoekt het ook niet actief op. In de samenwerking kom je goed tot je recht en weet je van geven en nemen. Je hebt een brede belangstelling. Je praat het liefst over inhoudelijke onderwerpen en daar heb je ook een eigen mening over.

Verder vind je mensen om je heen wel gezellig, als je ook van tijd tot tijd dingen alleen kunt ondernemen. Je bent niet echt gevoelig voor wat anderen van je vinden, maar je vraagt je dat wel af en toe af. Mensen ervaren je als welwillend en gemakkelijk in de omgang. Emotionele situaties kunnen je raken, maar je kunt deze echter ook weer relatief snel van je afzetten.

Men zal je ervaren als iemand die geïnteresseerd is in de wereld om je heen. Je beschikt over een kritische blik en staat met beide benen op de grond.





In de samenwerking stel je je behulpzaam en collegiaal op. Over het algemeen zal je ervaren worden als een persoon met wie op een prettige wijze is samen te werken. Men kan doorgaans van je op aan. Je bent ook iemand met een onafhankelijke instelling, iemand die open staat voor de mening van anderen. Collega's vragen je graag om advies omdat je voor hen klaarstaat en weloverwogen bent in je oordeel.

In de samenwerking ben je redelijk zorgvuldig. Je stemt voldoende met anderen af en je doet je best je aan afspraken te houden. In overlegsituaties sta je open voor andere en nieuwe denkbeelden en stel je kritische vragen. Je bent creatief in jouw ideeën, je denkt graag over zaken na.





Tot slot, je bent doorgaans georganiseerd in jouw handelen. Je raakt niet snel ondersteboven als zaken niet helemaal goed gaan en je kunt dingen best goed relativeren.

3. Werkstijlen

Mensen verschillen van elkaar in hoe zij tot prestaties komen. Elk heeft daarin zijn of haar eigen stijl. Hieronder zie je hoe dat voor jou is, welke stijl van werken jij hebt. Tevens geven deze resultaten je inzicht in waarom je je inspant en wat maakt dat je in bepaalde omstandigheden tot betere of juist tot minder goede prestaties komt.




<p>Voor jou is het minder van belang of het voor de buitenwereld zichtbaar is dat je succes hebt. Je hoeft niet zo nodig uitdrukkelijk te laten zien wat jouw aandeel is in diverse werkzaamheden en je streeft minder naar status.</p>	<p style="text-align: center;">Streven naar succes</p> 	<p>Voor jou is het best belangrijk om de buitenwereld te laten zien dat je succes hebt. Je wilt graag dat het duidelijk zichtbaar is wat jouw aandeel was in diverse werkzaamheden. Je streeft naar status en prestige.</p>
<p>Werk dat aan de maatstaven van de organisatie voldoet is voor jou goed genoeg. Van jezelf heb je minder de behoefte om werk af te leveren dat aan (hoge) kwaliteitseisen voldoet.</p>	<p style="text-align: center;">Streven naar kwaliteit</p> 	<p>Je levert graag werk af dat aan jouw eigen (hoge) kwaliteitseisen voldoet. Zelfs als je bepaalde taken minder aantrekkelijk vindt zal jij je inspanssen deze tot een goed einde te brengen.</p>
<p>Je hebt niet zo de behoefte je via cursussen en het halen van diploma's professioneel verder te ontwikkelen. Voor jou is de praktijk de beste leerschool.</p>	<p style="text-align: center;">Studeren</p> 	<p>Je wilt je inspanssen om nieuwe kennis en/of nieuwe vaardigheden te verwerven, door cursussen of zelfstudie. Niet alleen om werk beter te kunnen uitvoeren, maar ook om de eigen vaardigheden te verbeteren en extra kennis te verwerven. Je bent actief bezig met jouw zelfontwikkeling.</p>
<p>Over het algemeen ben je best zeker van jouw zaak als je nieuwe werkzaamheden of taken tegemoet ziet. Je maakt je dan niet zoveel zorgen of er iets mis kan gaan.</p>	<p style="text-align: center;">Onzeker over prestaties</p> 	<p>Wanneer je onbekende, complexe werktaken uitvoert kun je je regelmatig onzeker voelen. In deze situaties is stressbestendigheid niet jouw sterkste kant.</p>

3. Werkstijlen (vervolg)


<p>Je hebt niet de spanning nodig die bijvoorbeeld een deadline met zich meebrengt voordat je aan de slag gaat. Je weet jouw werkzaamheden zonder die stok achter de deur te beginnen.</p>	<p style="text-align: center;">Uitdaging zoeken</p> 	<p>Je hebt de spanning nodig die bijvoorbeeld een deadline met zich meebrengt voordat je aan de slag gaat. Zonder die stok achter de deur vindt je het lastig aan bepaalde taken te beginnen.</p>
<p>Je stelt je vaak afwachtend op en hebt moeite met het doorhakken van knopen. Wanneer je keuzes moet maken, zal je moeilijk een beslissing kunnen nemen.</p>	<p style="text-align: center;">Doortastend optreden</p> 	<p>Je stelt je niet afwachtend op, maar hakt knopen door. Wanneer je keuzes moet maken, zal je met de beschikbare informatie een beslissing nemen. Problemen los je liever meteen op.</p>
<p>Je hebt meestal geen duidelijk vastomlijnd doel voor ogen. Je pakt eerder aan wat voorbijkomt dan dat je van tevoren bedenkt welke richting je op zal gaan.</p>	<p style="text-align: center;">Doelgericht zijn</p> 	<p>Je hebt meestal een duidelijk doel voor ogen, je weet wat je wilt bereiken. In dit opzicht denk je vooruit en span je in om jouw doel ook te halen.</p>
<p>Je spant je niet echt in om risico te lopen, ook niet als dat je uiteindelijk meer zal opleveren.</p>	<p style="text-align: center;">Risico nemen</p> 	<p>Je bent graag zelf verantwoordelijk voor het verkrijgen van een hogere opbrengst. Daarvoor durf je dan ook gemakkelijk een risico te lopen.</p>

4. Capaciteiten

Je hebt drie tests gemaakt die een beroep doen op (verschillende) intellectuele capaciteiten. Hieronder vind je zowel je score terug op de afzonderlijke capaciteitentests als een gemiddelde score op alle door jou gemaakte capaciteitentests.

Redeneren met taal	Het betreft jouw vermogen om logische relaties te kunnen leggen tussen taalkundig betekenisvolle woorden. Dit is bijvoorbeeld van belang voor het begrijpen van ingewikkelde teksten.  laag gem. mbo hoog
Abstract redeneren / praktisch inzicht	Het betreft jouw vermogen snel inzicht te verwerven in ingewikkelde materie en logische redeneringen te toetsen op correctheid. Dit is van belang bij het snel doorzien van lastige problemen, bij het oplossen van fouten en het volgen van redeneringen. Tevens is het van belang voor het onderscheiden van hoofd- en bijzaken.  laag gem. mbo hoog
Rekenvaardigheid	Het betreft jouw vermogen om vlot en nauwkeurig rekenkundige opgaven te maken.  laag gem. mbo hoog

Samenvatting capaciteitentests

Capaciteiten algemeen	De samenvattende score is gebaseerd op alle door jou gemaakte capaciteitentests. Deze score geeft een indicatie van jouw capaciteiten.  laag gem. mbo hoog
-----------------------	--