



Curso – Diagnóstico de Perfil



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



AGENDA

1. Objetivos
2. Importância e benefício
3. Metodologia DISC
 - 3.1 Perfil de empreendedor
4. Vontade de pagamento – *WTP*
 - 4.1 Fatores intrínsecos e extrínsecos
 - 4.2 Fatores de “risco” ou sinais de “alerta”
5. Modelo
 - 5.1 Etapas
 - 5.2 Exercício – Questionário
 - 5.3 Método de pontuação
 - 5.4 Limitações
6. Conclusão



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

OBJETIVOS

1. Compreender o **risco** associado à concessão de empréstimos;
2. Reconhecer os **padrões de comportamento DISC** e relacionar esses padrões com o perfil de empreendedor; e
3. Fazer uma avaliação do perfil de empreendedor e identificar sinais de risco de incumprimento.

PORQUE É IMPORTANTE ?



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Porque é importante o diagnóstico de perfil do indivíduo?

- ❑ A teoria financeira atribuí um risco elevado aos empréstimos concedidos às pequenas e médias empresas e por isso estabelecem taxas de juro elevadas, especialmente pelo risco associado ao negócio e o risco moral subjacente dos indivíduos.
- ❑ Ferramentas **complementar** que **permite i) obter informação sobre os indivíduos e a ii) identificar sinais de risco de incumprimento.**

QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS DO DIAGNÓSTICO ?



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- **Ajuda na seleção** dos “melhores” candidatos ou com maior hipótese de sucesso.
- **Prever qual será o comportamento** de um indivíduo em determinadas situações e certos ambientes.

SIMULAÇÃO



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O QUE É A DIAGNÓSTICO DISC ?



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- ❑ É uma avaliação **psicológica** muito utilizada pelas empresas de recrutamento e na gestão de RH, que analisa como as pessoas lidam com o ambiente no qual vivem e trabalham e porque apresentam determinados comportamentos, reações e condutas.
- ❑ É feito através de um **teste** – questionário – que foi desenvolvido à quase 100 anos pelo psicólogo William Moulton Marston.
- ❑ Assenta em **4 perfis** básicos de comportamento – **Dominante/Influente/Estável/Cauteloso** – que se manifestam em diferentes graus em cada indivíduo.

4 PERFIS COMPORTAMENTAIS



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- D**ominance
- I**nfluence
- S**teadiness
- C**onscientiousness

4 PERFIS COMPORTAMENTAIS



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Dominante

- diretos, determinados, obstinados e fortes

Influente

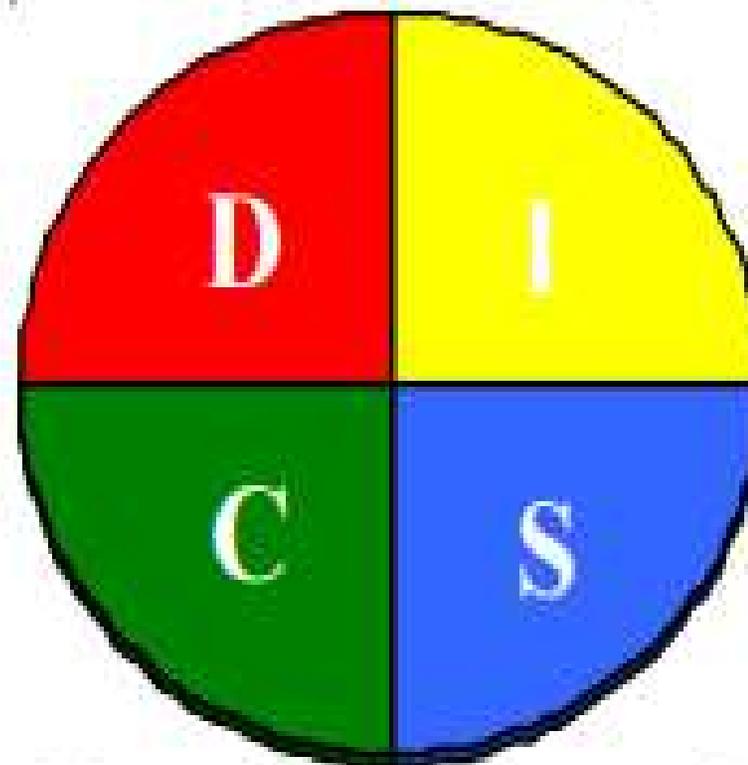
- sociáveis, otimistas, conversadores e alegres

Estável

- gentis, previsíveis, pacientes e equilibrados

Cauteloso

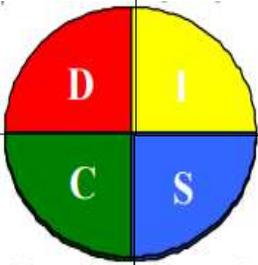
- reservados, analíticos e racionais ou lógicos



PONTOS FORTES



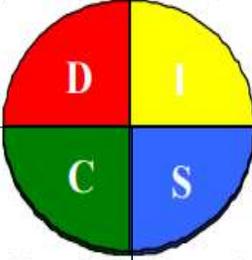
ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Bom organizador Produtivo Inovador e desafiador do status quo Solucionador de problema Amante de riscos Proativo; toma iniciativa Toma decisões rápidas e corretas		Muito criativo Grande incentivador de novas ideias Motiva os outros a alcançar Senso de humor Negocia conflitos; pacificador Bom vendedor Grandes habilidades de contar histórias
Pessoa prática “terra a terra” Consciente; racional Perfeccionista Bom analista de situações Pensador criativo Boa capacidade de organizar e planificar		Pessoa de confiança Jogador de equipa Respeitador da autoridade Paciente e resiliente Compreensivo e amigável Equilibrado

PONTOS FRACOS



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

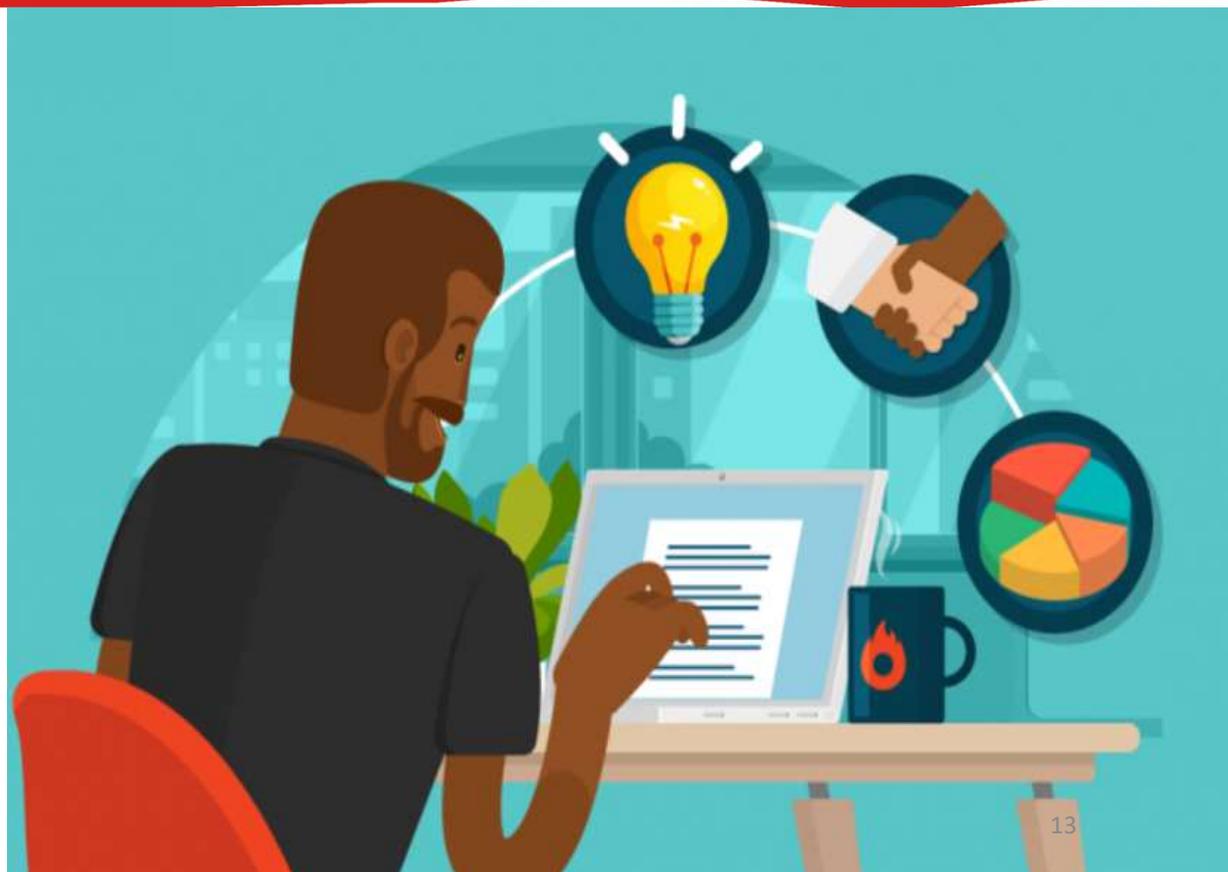
<p>Tende a passar por cima da autoridade</p> <p>Argumentativo</p> <p>Não gosta de “rotina”</p> <p>Difícil admitir que está errado</p> <p>Relutante em delegar</p> <p>Muito mandão</p>		<p>Muito preocupado com a popularidade</p> <p>Pouco preocupado com normas e procedimentos</p> <p>Pouca atenção / despreocupado</p> <p>Muito crédulo e ingênuo</p> <p>Impulsivo</p> <p>Exagerado</p>
<p>Vinculado a procedimentos e políticas</p> <p>Fica atolado em pormenores e detalhes</p> <p>Cede ao invés de discutir</p> <p>Pessimista</p> <p>Suspeito dos outros</p> <p>Facilmente deprimido</p>		<p>Resistente a mudanças</p> <p>Muito sensível a críticas e confrontos</p> <p>Dificuldade em estabelecer prioridades</p> <p>Dificuldade em tomar decisões rápidas</p> <p>Falta de entusiasmo</p> <p>Pode sacrificar os resultados pela harmonia</p>

QUAL É O PERFIL QUE ESTÁ MAIS PRESENTE NUM EMPREENDEDOR ?



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

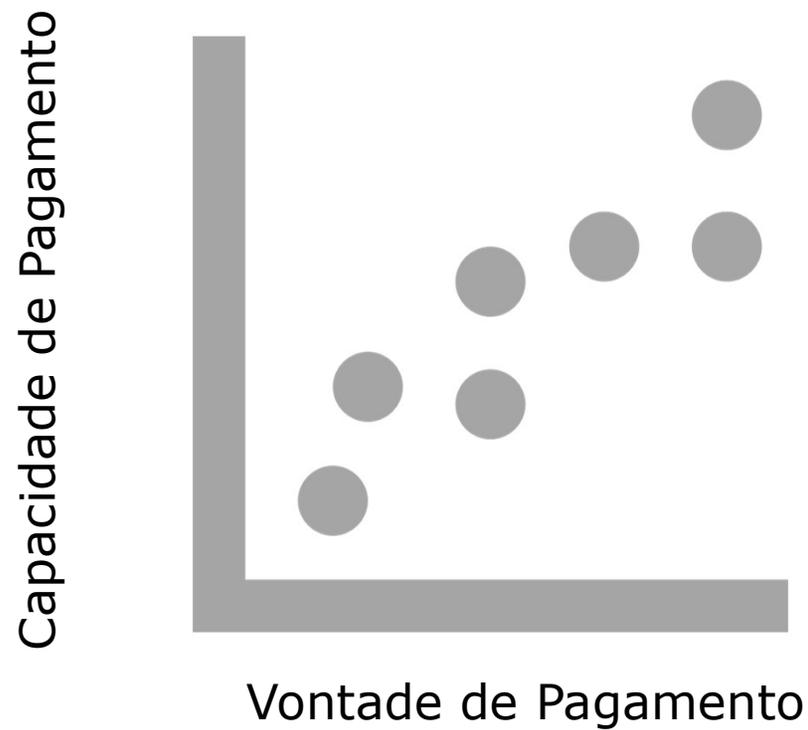
- Amantes do risco
- Inovadores / criadores de ideias
- Ousados
- Solucionadores de problemas
- Assertivos
- Competitivos
- Determinados
- Com grande auto-estima
- Gostam de independência
- Querem liberdade
- Gostam de liderar



VONTADE DE PAGAMENTO Vs CAPACIDADE DE PAGAMENTO



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO





O QUE MOTIVA UM INDIVÍDUO A PAGAR DE VOLTA ?



SINAIS DE ALERTA !



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

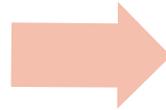
- Geralmente ligados ao padrão comportamental **“I” influente;**
- **Modo de apresentação e a forma de estar;**
- Nível de **veracidade das informações** (ex. declaração de uma entidade regional tradicional da morada de residência de um indivíduo)



MÉTODO DE PONTUAÇÃO: ETAPAS

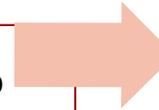
1. AUTOAVALIAÇÃO

- Questionário com 18 perguntas de escolha múltipla
- Selecionar 2 respostas por pergunta cf. se se identificar “muito” ou “pouco” com a opção de resposta



2. AVALIAÇÃO EXTERNA

- Pontos fracos do padrão comportamental predominante
- Modo de apresentação e forma de estar
- Veracidade de informações



3. DIAGNÓSTICO

- Relatório final com o diagnóstico do perfil predominante, sobre a existência de características de empreendedor e de sinais de “alerta”

EXERCÍCIO QUESTIONÁRIO



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



MÉTODO DE PONTUAÇÃO

1. **Identificar** o padrão de comportamento predominante.

2. Verificar se se verificam as seguintes **condições** para a existência de perfil de empreendedor e de “risco”.

3. **Validação** externa



Tem perfil de Empreendedor

- Se o somatório das categorias D - Dominante e E - Estável for maior ou igual a 12 pontos na coluna "Muito" e,
- Se a pontuação da categoria D - Dominante for inferior a 4 na coluna "Pouco"



Apresenta sinal de Risco

- Se a pontuação na categoria C - Cauteloso for maior ou igual a 4 pontos na coluna "Pouco" **ou**,
- Se a pontuação na categoria I - Influente for menor ou igual a 4 pontos na coluna "Pouco".



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

ANÁLISE AO QUESTIONÁRIO

Quais são as principais características da sua personalidade?

Quais são os valores mais importantes?

Quais são os seus pontos fortes e os seus pontos fracos?

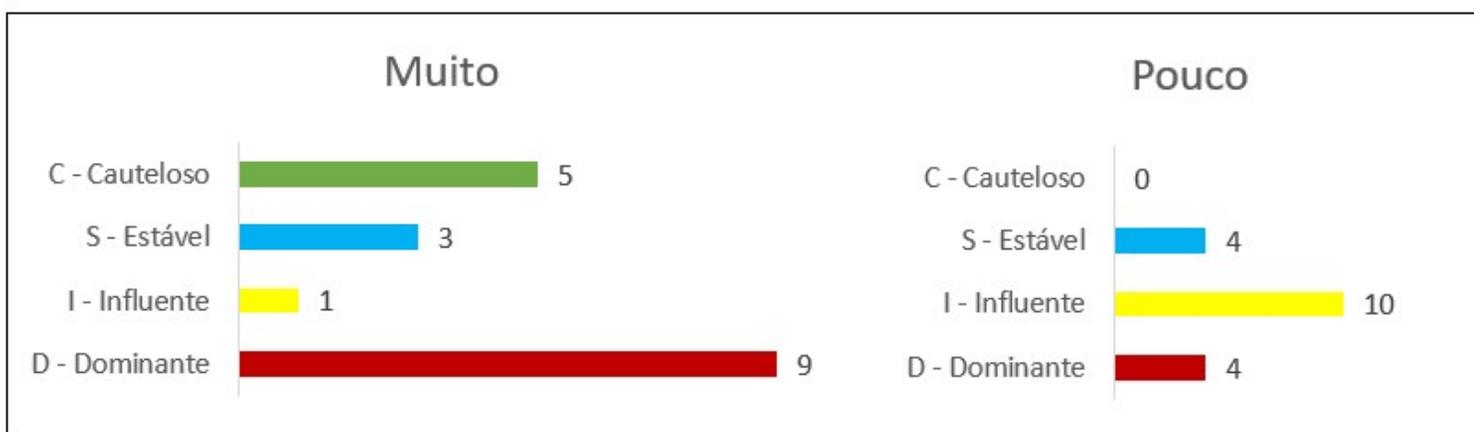
Como é que esses valores afetam o seu comportamento?



EXEMPLO – ETAPA 1: RESULTADOS

Etapa 1: Resultados do perfil comportamental

	D - Dominante	I - Influyente	S - Estável	C - Cauteloso
Muito	9	1	3	5
Pouco	4	10	4	0





ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

EXEMPLO – ETAPA 2: OBSERVAÇÃO

Etapa 2: Observação



Parecer do analista sobre possíveis situações em como o indivíduo apresenta risco e/ou que está a fornecer falsas informações.



EXEMPLO – ETAPA 3: DIAGNÓSTICO

O entrevistado responde a 18 questões, 9 vezes (50%) a comportamentos associados ao perfil D - Dominante o qual caracteriza pessoas com comportamentos mais diretos, obstinados e fortes.

O entrevistado responde ainda 3 vezes a comportamentos associados ao perfil S - Estável (17%), associadas a pessoas gentis, pacientes e equilibradas.

O somatório destas respostas é de 12 (67%).

O entrevistado refere ainda 4 vezes que se identifica pouco com os comportamentos associados a um perfil de empreendedor relativo à categoria D - Dominante.

O entrevistado refere 10 vezes (56%) que se identifica pouco com os comportamentos associados ao perfil I - Influyente. O entrevistado refere ainda 0 vezes que também se identifica pouco com os comportamentos associados ao perfil C - Cauteloso (0%).



EXEMPLO

Comentário geral:

O entrevistado não apresenta evidência de perfil de empreendedor porque refere por mais de 3 vezes que se revê pouco nos comportamentos de perfil D - Dominante.

Relativamente ao risco de incumprimento, o entrevistado não apresenta evidência de padrão comportamental de risco porque não se revê em mais de 3 vezes nos comportamentos do perfil C - Cauteloso e afirma comportar-se pouco como o perfil I - Influente por mais de 4 vezes.

Empreendedor (e)

[Muito D+S>=12] ✓

[Pouco D <= 3] ✗

Risco (ou)

[Pouco C >=4] ✗

[Pouco I <=4] ✗



LIMITAÇÕES

Identificam-se as seguintes limitações:

- ❖ Pressuposto de que o indivíduo responde com honestidade às perguntas.
- ❖ A heterogeneidade de interpretação que é feita das perguntas uma vez que cada contexto pode ter uma interpretação diferente (como país).
- ❖ Subjetividade da avaliação externa.

Obrigada



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO