

# PARS

PROGRAMA ALTA RENDA E BANKER

## MANUAL DE ENTREVISTA PARA O ALTA RENDA

## 1. Por que quer sair do varejo e ir para alta renda? O que vai agregar?



SONHO em sair do varejo pois é o PROPÓSITO DA MINHA VIDA, poder trabalhar e proporcionar um atendimento CONSULTIVO e com foco na SATISFAÇÃO dos meus futuros clientes. Ciente das minhas FORTALEZAS, tenho a CERTEZA que posso contribuir para a equipe como um todo, com tudo aquilo que JÁ DESEMPEÑO HOJE AQUI NO VAREJO. Para os clientes, vou buscar ser a PRINCIPAL REFERÊNCIA de mercado financeiro, onde ele possa ter comigo a CENTRALIDADE DOS SEUS INVESTIMENTOS, DEMANDAS PARA CRÉDITOS E PRODUTOS FINANCEIROS.

## 2. Em D+0 o que você faria? Por onde começaria desenvolver o trabalho recebendo a carteira?

INICIALMENTE, daria foco nos principais clientes da carteira que irei receber, com ENFASE nos clientes com MAIOR VOLUME FINANCEIRO APLICADO. Sabemos o quão disputado é o mercado alta renda e a PROXIMIDADE COM O NOSSO CLIENTE, é um fator DETERMINANTE PARA A CONSTRUÇÃO E MANUTENÇÃO DO RELACIONAMENTO DE LONGO PRAZO. Outra estratégia que farei também, será descobrir quem são OS PRINCIPAIS CLIENTES DEVEDORES OU OFENSORES À CARTEIRA, para que eu possa ME APROXIMAR, ENTENDER A SITUAÇÃO ATUAL E SABER COMO DE FATO AJUDÁ-LO, para superar essa situação momentânea. O controle do RISCO DE CRÉDITO, É FUNDAMENTAL, para o resultado cada vez mais SUSTENTÁVEL da minha carteira.

### 3 - Como você se organiza para o dia? (Gestão de tempo) Quantos contatos por dia? Como começa o dia? E-mails, telefonemas, reuniões...

COMEÇO o meu dia, sempre me informando sobre os acontecimentos do mercado financeiro no dia anterior, para que desde cedo, eu já possa servir o meu cliente com a



melhor informação. Logo em seguida, analiso possíveis demandas que chegam através de e-mail ou mensagens de WhatsApp, para entender o NÍVEL DE URGÊNCIA do meu cliente. Procuo trabalhar sempre de maneira organizada, onde já sei quais serão os meus principais objetivos do dia, para que possa atender todos os clientes e sem esquecer das minhas necessidades de entregas diária, semanal e mensal. Costumo realizar no mínimo 10 contatos ativos com os meus clientes, para manter a proximidade, satisfação e entender de que maneira eu posso auxiliá-lo em seus objetivos particulares.

#### **4. Em relação ao cenário econômico e montagem de portfólio, na ausência do especialista, você consegue atender o cliente?**

COM TODA CERTEZA! O especialista de investimentos é um aliado para que possamos ter mais proximidade dentro do assunto de investimentos, porém o PROTAGONISMO, precisa ser do gerente de relacionamento. Em muitos casos, o nosso cliente prefere tratar sobre investimentos com o gerente de relacionamento ao invés do especialista, pois foi conosco que ele abriu o seu relacionamento com a instituição e se sente mais seguro e centralizar somente com um profissional.

#### **5. Qual seria o seu argumento para conseguir fazer uma captação de 500 mil mensal em previdência?**



O PRINCIPAL ARGUMENTO SEMPRE SERÁ FOCAR PRIMEIRO NO CLIENTE, AO INVÉS DO RECURSO. Quanto mais profundidade eu posso no relacionamento com o meu cliente, mais confiança ele terá em falar comigo sobre os seus investimentos dentro e fora da instituição. Sabendo que ele possui uma previdência no mercado, o foco será entender os motivos que o fazem manter essa aplicação na concorrência e em qual produto ele está alocado. Após o entendimento, farei uma análise do produto do cliente, entendendo se ele está adequado ao perfil do mesmo, se o produto está compatível com o atual cenário macroeconômico e farei o devido comparativo com os nossos produtos, evidenciando que possuímos a melhor assessoria e os melhores produtos de investimentos. Enviarei

esse comparativo para o seu e-mail e agendarei um retorno para no máximo 2 dias, onde possa dar ênfase a minha preocupação com o recurso que possui investido conosco, mas também os valores que possui fora.

## 6. Qual estrutura você seguiria para defender uma proposta de crédito para um cliente Alta Renda, tem domínio sobre as linhas de crédito como Crédito com garantia, por exemplo?

As linhas de crédito com garantia, seja de investimentos ou imóvel, serão sempre as melhores, tanto para o nosso cliente, quanto para nossa instituição. A proximidade com o nosso cliente, é fator fundamental para entendimento dos projetos futuros e possíveis demandas para alavancagem financeira. Identificando a oportunidade e entendendo o fluxo financeiro do cliente, já temos a certeza de qual produto iremos abordar e ofertar, para entregar da melhor solução financeira. Se tratando da linha de crédito com garantia de investimentos, o foco principal é evitar a descapitalização do patrimônio do nosso cliente, evidenciando todo o sacrifício que ele teve em construir toda essa reserva e que não faria sentido renunciar todo esse volume financeiro. Ainda na linha com garantia de investimentos, darei foco na tributação da rentabilidade acumulada e como ele poderá formalizar o crédito e ainda assim rentabilizar o recurso alocado como garantia. Para o cliente que não possui recursos aplicados conosco, darei foco na garantia do seu imóvel, pois assim ele conseguirá realizar todos os seus sonhos e objetivos. A garantia real deixa a operação cada vez mais saudável e com um custo de crédito menor, assim proporcionando ao cliente, uma redução na taxa de juros e entrega de uma solução financeira estruturada.

## 7. Consegue me trazer um breve resumo sobre como você se atualiza perante o cenário econômico e se para um cliente moderado é interessante abordar uma alocação em fundo multimercado?



TODOS OS DIAS, quando me desloco até meu trabalho e após expediente, procuro me informar sobre os principais acontecimentos do dia ou aqueles que afetam os meus



clientes diretamente. Escuto podcasts sobre cenário macroeconômico, morning calls, fechamento de mercado, analiso o relatório Focus todas as segundas/terças-feiras e leio cartas de gestores de fundos de investimentos para entendimento mais aprofundado. Perante o atual cenário macro, onde a renda fixa de baixo risco vem reduzindo suas rentabilidades, se torna cada vez mais necessária a diversificação do capital do nosso cliente. Os produtos multimercados são excelentes, pois conseguem capturar oportunidades e tendências, de maneira estratégica. Assim, o nosso cliente conseguirá buscar maior rentabilidade, valorização do seu patrimônio e ter acesso a mercados que não conseguiria de maneira autônoma.

## **8 – Qual pergunta você faria para um CEO de uma empresa que é solteiro não possui filhos para ofertar um seguro de vida?**

R: "Fulano, você possui dependentes?"

Cliente: Dependente dependente não, mas pago as contas básicas dos meus pais, plano de saúde, condomínio, mercado etc"

"Bacana, se hoje você tem algum problema grave de saúde que te impeça de gerar renda, como eles fariam pra manter essas contas?"

### **DICAS EXTRAS:**

#### **Estudei sobre a empresa?**

Fatos relevantes, indicadores, lucro do último trimestre e afins.

#### **Estudei sobre a cultura?**

Lemas e campanhas atuais, seja vinculadas na mídia, redes sociais ou informações do site.

#### **Estudei sobre o cargo que irei ocupar?**

Obrigações, tarefas diárias, segmentação dentro da empresa, perfil de clientes e etc;

#### **Estudei sobre os produtos irei comercializar?**

Facilmente você encontra no site da empresa, os produtos que ela oferta e estudar minimamente sobre um produto, irá te ajudar e possivelmente poderá ser cobrado em alguma dinâmica da entrevista;

## Como você trabalha com os seus pares?

Essa pergunta visa descobrir como você se relaciona como você agrega para um time, pois um único talento não vence sozinho. As instituições se preocupam mais em manter um time coeso, do que trazer um talento raro e que possivelmente poderá afetar os pares.

## Qual será a sua maior dificuldade ocupando o cargo?

O intuito dessa pergunta é saber seus pontos “negativos” de maneira indireta e a melhor resposta é falar a palavra DESAFIO e falar como você está se preparando para tal e como vai superá-lo;

### Não tenha medo de fazer perguntas:

Qual é o perfil da carteira?

Quantos clientes?

Atualmente você possui um profissional alta performance na sua equipe? Se sim, o que ele faz de diferente e que o torna diferenciado?

O que você espera de mim ao chegar na posição?

**Ficou com alguma dúvida? Clique ou escaneie o QR Code abaixo para ter uma Consultoria de Carreira GRATUITA!**

