

E U M E B A N C O

MANUAL DE ENTREVISTA PARA O ALTA RENDA

V E R S Ã O 2 0 2 5

PARS

PROGRAMA ALTA RENDA E BANKER



MANUAL DE ENTREVISTA PARA O ALTA RENDA.

1) Por que você quer sair do varejo e migrar para o segmento Alta Renda? O que isso agregaria à sua carreira?

Tenho o propósito claro de atuar no segmento Alta Renda, onde posso oferecer um atendimento consultivo, focado na excelência e na real necessidade do cliente. Acredito que minha experiência no varejo me preparou para entender as dores do cliente e desenvolver um relacionamento próximo. Quero ser referência para meus futuros clientes, centralizando suas decisões financeiras — desde investimentos até crédito — com segurança e confiança.

2) No seu primeiro dia na carteira (D+0), o que você faria? Por onde começaria o trabalho?

Faria uma análise da carteira para identificar os principais clientes — tanto em volume financeiro quanto em potencial de relacionamento. Priorizaria o contato com esses clientes, estabelecendo uma conexão inicial forte. Também avaliaria os clientes com histórico de inadimplência para compreender os riscos e buscar soluções personalizadas. Isso ajudaria a estruturar uma gestão eficiente, com foco em sustentabilidade, resultado e relacionamento de longo prazo.

3) Um cliente com perfil moderado quer entender por que investir em multimercados em vez de apenas renda fixa. Como você explicaria?

Multimercados entregam uma estratégia mais flexível e diversificada, com potencial de retorno acima da renda fixa, mesmo em cenários desafiadores. Costumo explicar que eles acessam diferentes ativos — juros, câmbio, ações, crédito privado — e podem se beneficiar tanto de alta quanto de queda de ativos, com risco controlado. Mostro também histórico de consistência de gestores e o papel do fundo na diversificação da carteira."



Organização e Preparação para Atendimento

Rotina de Produtividade

4) Como você organiza seu dia? Quantos contatos realiza? Qual sua rotina de produtividade?

Começo o dia me atualizando sobre o mercado financeiro para oferecer informações relevantes e atualizadas aos meus clientes. Em seguida, verifico e-mails e mensagens para priorizar demandas urgentes. Tenho uma agenda organizada com metas diárias, semanais e mensais. Realizo, em média, 10 contatos ativos por dia, sempre com foco em gerar valor e proximidade com o cliente.



5) Sem o apoio do especialista, você se sente preparado para falar de cenário econômico e montar um portfólio adequado para o cliente?

Sim. O especialista é um grande parceiro, mas acredito que o protagonismo deve ser do gerente de relacionamento. Muitos clientes confiam mais no gerente, com quem já possuem vínculo. Estudo o perfil do cliente, analiso seus investimentos externos, comparo com os produtos da casa e monto uma proposta clara, baseada no cenário macroeconômico e em objetivos financeiros de longo prazo.



Estratégias de Captação e Crédito

75

Captação de Previdência

6) Qual seria seu argumento para captar R\$ 500 mil por mês em previdência privada?

Faria uma abordagem consultiva, mostrando ao cliente que previdência é mais do que um investimento — é uma estratégia de planejamento financeiro e sucessório. Utilizaria comparativos entre produtos, destacando benefícios fiscais e a segurança de longo prazo. Sempre contextualizaria com o momento de vida e objetivos pessoais do cliente.

80

Proposta de Crédito

7) Como você estruturaria a defesa de uma proposta de crédito com garantia para um cliente Alta Renda?

Primeiro, entenderia a real necessidade do cliente. Se ele tiver aplicações, apresentaria o crédito com garantia de investimento, evitando a descapitalização e aproveitando benefícios tributários. Se não houver, a proposta com garantia de imóvel é ideal, pois oferece taxas mais atrativas e estrutura mais saudável para ambos. Meu foco seria construir uma solução financeira de médio e longo prazo, baseada em relacionamento e rentabilidade.



Atualização e Abordagem Consultiva

Atualização sobre Cenário Econômico

8) Como você se mantém atualizado sobre o cenário econômico? E para um cliente moderado, fundos multimercados fazem sentido?

Acompanho podcasts, relatórios de mercado, cartas de gestores e conteúdos como Morning Calls. Análises como o relatório Focus me ajudam a entender tendências. Para clientes moderados, fundos multimercados são importantes, pois trazem diversificação, acesso a diferentes mercados e maior potencial de retorno sem sair do perfil de risco.

Abordagem para Seguro de Vida

9) Que pergunta faria para um CEO solteiro, sem filhos, ao ofertar um seguro de vida?

"Você tem alguém que depende, direta ou indiretamente, de você financeiramente?" Se a resposta for sim, conduziria a reflexão: "Caso algo aconteça com você, como essas pessoas manteriam sua estrutura atual?" Essa abordagem gera empatia e conscientização sobre proteção patrimonial e responsabilidade familiar, mesmo sem dependentes diretos.



Desenvolvimento Profissional e Experiência do Cliente

Especialização e Aprendizado Contínuo

10) Qual foi a última especialização, curso ou certificação que você concluiu? E por que escolheu esse tema?

Acredito que um profissional de alta performance nunca pode parar de aprender. Minha última especialização foi [exemplo: CEA / CFP / MBA PARB – Programa Alta Renda e Banker], pois percebi que o mercado está cada vez mais exigente e é fundamental aprofundar o conhecimento para entregar valor real aos clientes.

Experiência Digital Diferenciada

11) Como você entrega uma experiência diferenciada ao cliente Alta Renda em um ambiente cada vez mais digital?

A digitalização é uma exigência do mercado, mas clientes de alta renda ainda valorizam personalização, discrição e conveniência. Por isso, alio tecnologia a relacionamento humano: uso canais digitais para facilitar transações, mas mantenho uma agenda ativa de acompanhamento consultivo. Faço reuniões estratégicas via videochamada ou presencial quando necessário, e envio insights personalizados com base no perfil do cliente.



Quer se preparar de verdade para o Alta Renda?

Essas são perguntas que você deve dominar e conseguir ter segurança para falar com o entrevistador e principalmente com seu futuro cliente.

No **MBA PARB – Programa Alta Renda e Banker** você tem TODAS as aulas necessárias para aprender tudo que precisa para ser um Gerente Alta Renda referência.

Você sai do absoluto zero para dominar e ser um profissional referência no mercado financeiro.

Clique no link ou escaneie o QR code abaixo para realizar uma consultoria de carreira **GRATUITA** com nosso time e saber mais sobre o **MBA PARB**.

 Fale com um consultor de carreira: <https://hubs.la/Q02XQMj00>

