

## Anexo II

### Resumo das entrevistas com os Prospectores

Balcão	Qual o seu trabalho	Cientes	Locais	Cientes/dia	Como "ganha" novos clientes	Observações
Santiago do Cacém	Balcão móvel. Todo o trabalho é feito manualmente e gratuito	Fixos - moritariamente idosos. Para os idosos o aforro é mais importante. Circuitos comerciais. Casuais	Casas comerciais, particulares, cafés, e até no carro. Em Abela e S. Domingos têm escritório e dias fixos.	20 a 30		Acaba o trabalho às 16h00 para ter tempo de entregar o resultado ao balcão. O lançamento é feito por outro colega, por questões de segurança e controle
Ourique	Todo o trabalho do balcão de um modo mais informal, até no vestir	Idade avançada. 70% são da área comercial. Ganhando a confiança, a poupança está ganha		20 a 30	Serve-se das Campanhas. Como conhece bem os clientes define os alvos	Nota diferenças entre o rural e o urbano, assim como entre idosos e jovens. A Campanha "Cresce connosco não teve muito impacto porque não há bebês.
Cercal do Alentejo*	O atendimento é personalizado. Uniforme a nível profissional, mas muito pessoal	Particulares, empresários		20-30	Por iniciativa própria e outros sob recomendação de outros clientes	Arranja-se uma grande família. Se se é de confiança para o dinheiro também se é para os problemas. Pensa que o trabalho seria acarinhado nas grandes cidades mas haveria a questão de segurança

#### Notas

Não têm formação específica para este trabalho. Tem de haver uma boa "dose" de adaptação  
Tem de gostar desse trabalho. Contactam clientes diferentes com diferentes estados de espírito e tem de saber o "limite" de cada cliente  
\* Foi o 1.º inspetor da CCAM CA. O trabalho tornou-se mais difícil/moroso por causa da Certificação.

Lisboa, 12/2009