

Entrevista com Nuno Moniz, Director Comercial

## Projecto ActivoBank



Nuno Moniz  
Director Comercial

### O que é o ActivoBank? Como o caracteriza?

O ActivoBank é um banco completo, pensado ao pormenor com o objectivo de simplificar a vida dos seus clientes. Através da inovação tecnológica e de uma rede social composta pelos Colaboradores do Banco, pelos promotores Associados e pelos Clientes, procuramos estabelecer uma relação de proximidade e identidade entre todos. Uma identidade que se expresse na forma de relacionamento entre pares, de igual para igual, e numa linguagem simples e clara. Queremos ser o Banco de Recomendação. Um novo conceito, que tem particular enfoque nas necessidades do dia-a-dia, não descurando uma atenção permanente na gestão das poupanças e investimento dos clientes.

### Qual a importância que conferem aos Recursos Humanos para o sucesso do ActivoBank?

Simplificar a vida dos Clientes só é possível se tivermos Colaboradores empenhados, que cultivem uma atitude de excelência e que partilhem os valores e princípios do Banco. Por isso, a importância dos recursos humanos é absoluta e diferenciadora. Por muito avanço tecnológico que exista, só pessoas têm capacidade de perceber integralmente as necessidades das outras pessoas, neste caso, dos nossos Clientes para desenharem soluções que satisfaçam as suas necessidades financeiras.

### Sendo este um conceito que visa inovar a Banca em Portugal, quais as competências que mais valorizam nos recursos que já integram ou que podem vir a integrar o projecto ActivoBank?

A capacidade de se reverem no Cliente, a predisposição para saber ouvir e o espírito participativo na materialização do conceito. Quer os colaboradores internos quer os externos são activamente desafiados a partilhar ideias e sugestões que nos ajudem a fazer diferente e melhor. Os nossos Colaboradores devem ser curiosos intelectualmente, briosos no desempenho e solidários na prossecução da missão a que nos propomos. O ActivoBank pretende crescer e inovar com base no contributo de todos, porque achamos que só assim podemos ser diferentes e inovadores.

### Qual a estratégia adoptada para a identificação dos talentos (Associados)? E qual o papel da Ray Humana Capital a esse nível?

Os Associados são a concretização máxima do conceito de Banca de Recomendação. São pessoas que se revêem na forma de relacionamento e na oferta do banco e, por isso, não hesitam em recomendar o ActivoBank aos seus familiares, amigos, colegas, conhecidos ...

A sua identificação é feita por pares (Colaboradores, Clientes, ...), e através de uma estratégia de Internet assente em motores de pesquisa e presença em determinadas páginas. Os critérios de selecção passam pela identificação de um conjunto de características sociais e demográficas, e pela escolha de um perfil mental e comportamental alinhado com a identidade do conceito ActivoBank. À Ray Human Capital lançámos o desafio de implementar a estratégia de recrutamento na Internet e de triar, analisar e seleccionar os candidatos. A Ray Human Capital tem assegurado uma selecção rigorosa de pessoas com um forte perfil relacional, orientadas para a concretização de objectivos e que valorizam a gestão própria do seu dia-a-dia e da sua agenda. Estamos muito satisfeitos, ao ponto de poder afirmar que a identificação da empresa com este projecto tem sido de tal forma que, mais do que uma empresa de consultoria especializada, encaramos a Ray Human Capital como um parceiro de projecto e onde, mais uma vez, a qualidade dos quadros que conosco têm trabalhado faz toda a diferença.