

# MANUAL DE REGRAS PARA CONSULTORES B2B

Este manual contém as diretrizes e regras fundamentais que todos os consultores de investimentos da **Portfel Consultoria** devem seguir. O cumprimento dessas normas garante a excelência no atendimento ao cliente e a manutenção de uma relação saudável com a empresa.

## 1. Fluxos Operacionais

Seguir os fluxos operacionais estabelecidos pelo departamento operacional é obrigatório. Isso inclui:

- Cumprir rigorosamente as datas e processos estabelecidos pela empresa.
- Manter os clientes atualizados sobre seus investimentos e situações contratuais.
- Garantir que todos os documentos dos clientes estejam em ordem, completos e atualizados.

**Atenção:** Não seguir esses fluxos é considerado um indício de má prática e será tratado como um sinal de atenção.

## 2. Manutenção de Carteiras Balanceadas

Os consultores devem sempre garantir que as carteiras dos clientes estejam balanceadas e alinhadas com a filosofia de investimentos da Portfel Consultoria.

Ações que indicam desalinhamento incluem:

- Carteiras desbalanceadas que não seguem as recomendações da empresa.
- Falta de ajustes periódicos que garantam o equilíbrio dos portfólios conforme as orientações da empresa.

**Atenção:** Consultores com altos índices de carteiras desbalanceadas serão avaliados por falta de aderência às práticas recomendadas pela empresa.

## 3. Prevenção de Distratos

O consultor deve minimizar cancelamentos de contratos (distratos) com os clientes, garantindo que a proposta de valor esteja em consonância com as expectativas do cliente. Para isso:

- Avalie constantemente a satisfação dos clientes.
- Ajuste a oferta de serviços conforme as necessidades e expectativas dos clientes.
- Certifique-se de que os clientes entendam claramente o valor do serviço prestado.

**Atenção:** Um número elevado de distratos indica que a oferta de valor não está alinhada com o que foi entregue.

#### 4. Prevenção de Inadimplência

A inadimplência de clientes deve ser evitada a todo custo. É responsabilidade do consultor:

- Garantir que todos os termos contratuais estejam assinados corretamente e de forma oportuna.
- Evitar atrasos no envio de boletos ou outros documentos financeiros.
- Acompanhar de perto os compromissos financeiros dos clientes para assegurar que não ocorram inadimplências.

**Atenção:** Erros operacionais que levem à inadimplência serão tratados como falhas graves.

#### 5. Comunicação Alinhada com a Empresa

A comunicação entre os consultores e os clientes deve estar totalmente alinhada com as diretrizes da Portfel Consultoria. São **proibidos**:

- Discutir ou sugerir **operações de day trade** ou outras operações de curto prazo.
- **Prometer rentabilidade** aos clientes.
- Comunicar qualquer informação financeira que não esteja em consonância com a filosofia da empresa.

**Risco de Distrato:** Qualquer comunicação desalinhada é considerada uma violação grave e pode resultar em medidas corretivas, inclusive o risco de distrato com a Portfel.

#### 6. Conflito de Interesses e Concorrência

Consultores da Portfel Consultoria **não podem** participar de atividades concorrentes ou realizar atendimentos fora da empresa. Isso inclui:

- Atender clientes por conta própria, fora dos processos estabelecidos pela empresa.
- Vender cursos, mentorias ou qualquer outro serviço que possa entrar em conflito com os interesses da Portfel e/ou Grupo Primo.

**Risco de Distrato:** Participar de atividades concorrentes é considerado uma violação inaceitável e pode levar ao distrato da parceria com a Portfel.

#### 7. Conformidade com Políticas e Regras da Empresa

O consultor deve seguir todas as políticas, manuais e regras estabelecidas pela Portfel Consultoria. Isso inclui:

- Recomendar apenas produtos da lista de produtos aprovados pela empresa.
- Seguir estritamente as diretrizes de conformidade estabelecidas.

**Risco de Distrato:** Recomendar produtos não aprovados ou descumprir as políticas da empresa pode levar à desqualificação da parceria.

#### 8. Política de distribuição de leads

A distribuição de leads pelo **Grupo Primo** para os consultores parceiros não constitui um direito adquirido no âmbito do contrato de consultoria B2B, e o grupo não tem qualquer obrigação formal de fornecê-los. No entanto, com o intuito de fortalecer e impulsionar os consultores, a **Portfel**, em conjunto com o **Grupo**

**Primo**, realizará a distribuição dos leads gerados pelo ecossistema para apoiar as atividades de prospecção dos consultores.

**Critérios para Recebimento de Leads:**

Para que o consultor tenha direito ao recebimento dos leads, é necessário:

1. **Manter ao menos 5 contas ativas** sob sua consultoria no momento da solicitação dos leads.
2. **Não estar sujeito ao status de congelamento**, conforme definido abaixo.

**Definição de Congelamento:**

Um consultor é considerado "congelado" quando, após receber um lead, não realiza a primeira ligação ou contato inicial com o prospecto dentro das primeiras 24 horas após o recebimento do lead. Durante o período de congelamento, o consultor ficará inabilitado para receber novos leads por um período de até 1 mês, ou até que demonstre a retomada do comportamento esperado no contato com os leads.

**Política para Alunos do MBA:**

Os alunos do **MBA** que têm direito a receber até 500 leads no âmbito do programa de prospecção não os receberão em uma única remessa. Os leads serão distribuídos em quantidades espaçadas ao longo do tempo. Além disso, o consultor poderá não receber todos os 500 leads se for constatado o descumprimento de qualquer regra ou do **padrão mínimo de desempenho** estabelecido pela Portfel.

**9. Padrão mínimo de desempenho**

O critério **Padrão Mínimo de Desempenho** foi criado para garantir que os consultores mantenham um nível adequado de performance em relação à captação de recursos (**AuC**) e geração de receita, utilizando as curvas de avaliação **A, B, C e D**.

AuC				
Curva	Até 6 meses	7-12 meses	12 a 24 meses	Acima 24 meses
A	>6M	>16M	>25M	>40M
B	>3M	>8M	>12.5M	>20M
C	>1.5M	>4M	>6.25M	>10M
D	<=1.5M	<=4M	<=6.25M	<=10M

Receita				
Curva	Até 6 meses	7-12 meses	12 a 24 meses	Acima 24 meses
A	>4.5k	>12k	>18.7k	>30k
B	>2.25k	>6k	>9.4k	>15k
C	>1.1k	>3k	>4.7k	>7.5k
D	<=1.1k	<=3k	<=4.7k	<=7.5k

## Como Funciona:

As curvas **A, B, C e D** medem a performance dos consultores ao longo de quatro períodos de tempo: até 6 meses, entre 7 e 12 meses, entre 12 e 24 meses e acima de 24 meses. Cada consultor é avaliado com base em dois indicadores principais:

1. **AuC (Assets under Consultancy):** Patrimônio sob consultoria
2. **Receita:** Receita gerada com a consultoria

Os consultores são classificados em uma das quatro curvas:

- **Curva A:** Desempenho excelente.
- **Curva B:** Desempenho muito bom.
- **Curva C:** Desempenho aceitável, mas com necessidade de melhorias.
- **Curva D:** Desempenho abaixo do esperado.

## Aplicação do Critério "Padrão Mínimo de Desempenho":

- **Consultores na Curva D** em ambas as categorias (AuC e Receita) ao atingir a **segunda (7 a 12 meses) e a terceira faixa de tempo (12 a 24 meses)** serão analisados de perto pela Portfel. Esses consultores poderão receber uma comunicação de distrato, encerrando a parceria com a empresa.

**ATENÇÃO:** *Essa análise é feita assim que o consultor atinge 7º mês, o 12º mês e 24º mês, ou seja, se enquadrará nessa análise e possível distrato se estiver na curva D (Receita e AuC) nessas viradas de faixa.*

- Consultores que se encontram na **Curva C** em uma categoria e na **Curva D** em outra poderão continuar, mas precisam mostrar sinais claros de melhoria. Ao entrar na **quarta faixa de tempo** (acima de 24 meses), se o consultor continuar na **Curva D**, estará novamente em risco de distrato.

Esse critério foi implementado para identificar os consultores que estão verdadeiramente comprometidos com a profissão, demonstrando dedicação contínua ao atingir e manter uma performance de **Curva C** ou superior. A intenção é garantir que esses profissionais estejam alinhados com os padrões exigidos pela Portfel, mostrando esforço constante em seu desenvolvimento e na entrega de resultados sólidos ao longo do tempo.

## Explicação detalhada:

### Curva A

A **Curva A** representa a excelência em desempenho, tanto em **AuC** quanto em **Receita**, para os consultores da Portfel. Para estar na **Curva A**, o consultor deve atingir os seguintes critérios:

### AuC

- **Até 6 meses:** O consultor precisa ter um patrimônio sob consultoria superior a R\$ 6 milhões.
- **Entre 7 e 12 meses:** O patrimônio deve ser superior a R\$ 16 milhões.
- **Entre 12 e 24 meses:** O consultor deve administrar mais de R\$ 25 milhões em patrimônio.
- **Acima de 24 meses:** O patrimônio sob consultoria deve ser superior a R\$ 40 milhões.

#### Receita

- **Até 6 meses:** O consultor deve gerar uma receita superior a R\$ 4.5 mil por mês.
- **Entre 7 e 12 meses:** A receita mensal deve ser superior a R\$ 12 mil.
- **Entre 12 e 24 meses:** A receita deve ser superior a R\$ 18.7 mil por mês.
- **Acima de 24 meses:** O consultor precisa gerar mais de R\$ 30 mil de receita mensal.

---

#### Curva B

A **Curva B** é um sinal de uma performance forte e consistente. Os consultores que atingem a **Curva B** estão em uma posição sólida, mas com margem para crescimento.

#### AuC

- **Até 6 meses:** O patrimônio sob consultoria deve ser superior a R\$ 3 milhões, mas inferior a R\$ 6 milhões.
- **Entre 7 e 12 meses:** O consultor deve administrar mais de R\$ 8 milhões, mas menos de R\$ 16 milhões.
- **Entre 12 e 24 meses:** O patrimônio sob consultoria deve ser superior a R\$ 12.5 milhões e inferior a R\$ 25 milhões.
- **Acima de 24 meses:** O consultor precisa administrar mais de R\$ 20 milhões e menos de R\$ 40 milhões.

#### Receita

- **Até 6 meses:** O consultor precisa gerar uma receita superior a R\$ 2.25 mil e inferior a R\$ 4.5 mil.
- **Entre 7 e 12 meses:** A receita mensal deve ser superior a R\$ 6 mil e inferior a R\$ 12 mil.
- **Entre 12 e 24 meses:** O consultor precisa gerar uma receita mensal superior a R\$ 9.4 mil e inferior a R\$ 18.7 mil.
- **Acima de 24 meses:** A receita mensal deve ser superior a R\$ 15 mil e inferior a R\$ 30 mil.

---

#### Curva C

A **Curva C** representa um desempenho aceitável, mas que necessita de melhorias. Consultores nessa curva estão atingindo o mínimo esperado, mas precisam aumentar o ritmo para evitar cair para a Curva D.

#### AuC (Assets under Consultancy)

- **Até 6 meses:** O patrimônio sob consultoria deve ser superior a R\$ 1.5 milhões e inferior a R\$ 3 milhões.
- **Entre 7 e 12 meses:** O consultor precisa administrar mais de R\$ 4 milhões e menos de R\$ 8 milhões.
- **Entre 12 e 24 meses:** O patrimônio sob consultoria deve ser superior a R\$ 6.25 milhões e inferior a R\$ 12.5 milhões.
- **Acima de 24 meses:** O consultor deve administrar mais de R\$ 10 milhões e menos de R\$ 20 milhões.

#### Receita (Revenue)

- **Até 6 meses:** O consultor precisa gerar uma receita superior a R\$ 1.1 mil e inferior a R\$ 2.25 mil.
- **Entre 7 e 12 meses:** A receita mensal deve ser superior a R\$ 3 mil e inferior a R\$ 6 mil.
- **Entre 12 e 24 meses:** O consultor deve gerar uma receita mensal superior a R\$ 4.7 mil e inferior a R\$ 9.4 mil.
- **Acima de 24 meses:** A receita mensal deve ser superior a R\$ 7.5 mil e inferior a R\$ 15 mil.

#### Curva D

A **Curva D** sinaliza um desempenho abaixo do esperado. Consultores que permanecem na **Curva D** por longos períodos estão em risco de distrato, já que não estão atingindo o nível mínimo esperado de performance.

#### AuC

- **Até 6 meses:** O patrimônio sob consultoria é inferior ou igual a R\$ 1.5 milhões.
- **Entre 7 e 12 meses:** O consultor administra menos de R\$ 4 milhões.
- **Entre 12 e 24 meses:** O patrimônio sob consultoria é inferior ou igual a R\$ 6.25 milhões.
- **Acima de 24 meses:** O consultor administra menos de R\$ 10 milhões.

#### Receita (Revenue)

- **Até 6 meses:** A receita mensal gerada é inferior ou igual a R\$ 1.1 mil.
- **Entre 7 e 12 meses:** A receita mensal gerada é inferior ou igual a R\$ 3 mil.
- **Entre 12 e 24 meses:** A receita mensal gerada é inferior ou igual a R\$ 4.7 mil.
- **Acima de 24 meses:** A receita mensal gerada é inferior ou igual a R\$ 7.5 mil.

#### Exemplos práticos:

##### Exemplo 1: Consultora Maria – Análise de AuC e Receita

###### 1. Até 6 meses:

- **AuC:** Maria administra R\$ 5 milhões de patrimônio, o que a coloca na **Curva B**, pois o patrimônio está entre R\$ 3M e R\$ 6M.

- **Receita:** Ela gerou R\$ 4 mil de receita, o que a posiciona na **Curva B**, pois a receita mensal está entre R\$ 2.25k e R\$ 4.5k.

## 2. Entre 7 e 12 meses:

- **AuC:** O patrimônio de Maria cresceu para R\$ 5.5 milhões, o que a coloca na **Curva C**, já que o patrimônio está entre R\$ 4M e R\$ 8M.
- **Receita:** Sua receita também aumentou para R\$ 4.2 mil, mantendo-a na **Curva C**, já que está entre R\$ 3k e R\$ 6k.

## 3. Entre 12 e 24 meses:

- **AuC:** O patrimônio de Maria subiu para R\$ 7.5 milhões, mantendo-a na **Curva C**, pois está entre R\$ 6.25M e R\$ 12.5M.
- **Receita:** Sua receita subiu para R\$ 5 mil, o que a mantém na **Curva C**, pois está entre R\$ 4.7k e R\$ 9.4k.

## 4. Acima de 24 meses:

- **AuC:** Maria agora administra R\$ 22 milhões de patrimônio, o que a coloca na **Curva B**, pois o patrimônio está entre R\$ 20M e R\$ 40M.
- **Receita:** Sua receita cresceu para R\$ 16 mil, o que a coloca na **Curva B**, pois está entre R\$ 15k e R\$ 30k.

**Conclusão para Maria:** Maria começou na **Curva B** e enfrentou algumas dificuldades, caindo para a **Curva C** em **AuC** e **Receita** nas faixas intermediárias. No entanto, ela conseguiu se recuperar e, ao atingir a faixa de tempo acima de 24 meses, voltou para a **Curva B** em ambas as métricas, mostrando consistência em seu desempenho ao longo do tempo.

---

## Exemplo 2: Consultor João – Análise de AuC e Receita

### 1. Até 6 meses:

- **AuC:** João administra R\$ 2.5 milhões de patrimônio, o que o coloca na **Curva C**, pois está entre R\$ 1.5M e R\$ 3M.
- **Receita:** Ele gerou R\$ 2 mil de receita, o que também o coloca na **Curva C**, pois está entre R\$ 1.1k e R\$ 2.25k.

### 2. Entre 7 e 12 meses:

- **AuC:** O patrimônio de João aumentou para R\$ 3.5 milhões, mantendo-o na **Curva C**, pois está entre R\$ 3M e R\$ 4M.
- **Receita:** Sua receita aumentou para R\$ 3.2 mil, mantendo-o na **Curva C**, pois está entre R\$ 3k e R\$ 6k.

### 3. Entre 12 e 24 meses:

- **AuC:** O patrimônio de João cresceu para R\$ 5.8 milhões, mas ele caiu para a **Curva D**, pois seu patrimônio está abaixo dos R\$ 6.25M necessários para a **Curva C**.
- **Receita:** Sua receita subiu para R\$ 4 mil, o que o coloca na **Curva D**, pois está abaixo dos R\$ 4.7k necessários para a **Curva C**.

**Conclusão para João:** João começou na **Curva C** tanto em **AuC** quanto em **Receita**, mas ao atingir a terceira faixa de tempo (12 a 24 meses), ele caiu para a **Curva D** em ambas as métricas. Consultores que atingem a **Curva D** ao entrar na terceira faixa de tempo são analisados mais rigorosamente pela Portfel, e, ele poderá receber uma comunicação de distrato.

