

Otázky k rozhovoru – Provident Financial

1. Jak dlouho pracujete jako obchodní zástupce Provident Financial?
2. Kolik klientů máte v současné době ve své agendě?
3. Kolik úvěrů průměrně zprostředkujete během jednoho týdne?
4. Jakým způsobem nabízíte stávajícím klientům možnost čerpání dalšího úvěru? Čím je motivujete?
5. Zaregistrovala jste v průběhu své praxe některé období v roce, ve kterém je zvýšený zájem o úvěry?
6. Je zvýšený zájem o úvěry během probíhajících kampaní pořádaných Providentem?
7. Nabízíte-li klientům úvěr, jaké odpovědi jsou nejčastější?
8. Setkáváte se s nějakými negativními ohlasy od klientů v souvislosti se spotřebitelskými úvěry během jejich splácení? Pokud ano, s jakými?
9. Myslíte si, že mají klienti tendenci zatajovat některé skutečnosti týkající se jejich platebních možností, aby si tak zvýšili šanci získat úvěr?
10. Co by podle Vás přispělo k vyššímu zájmu o úvěr? Myslíte si, že by Provident mohl udělat něco, čím by získal více zájemců o úvěr?
11. Setkáváte se se situací, že klienti upřednostňují nebankovní sektor před bankovním? Jaké okolnosti je k tomu vedou?
12. Mají klienti Providentu problémy se splácením?
13. Mohla byste mi popsat schvalovací proces žádosti o úvěr?

Děkuji za rozhovor.