



MAGNIFIN
Mediação Financeira
Autorizada pelo Banco de Portugal

Nº1 - Janeiro
de 2019

MAGNIFIN



MEDIAÇÃO FINANCEIRA AUTORIZADA PELO BANCO DE PORTUGAL



NESTE VOLUME :

MAIS EQUIPA, MAIS
HORIZONTES

REBRANDING MAGNIFIN

COMPROMISSO E
RESPONSABILIDADE-
ENTRADA NO BANCO DE
PORTUGAL E TAXA DE
USURA

ENTREVISTA AO DIRETOR
COMERCIAL

MEETING MAGNIFIN

Mais Equipa, Mais Horizontes

A primeira palavra é para si e agradecer-lhe fazer parte da MAGNIFIN, porque se está a receber a nossa Newsletter é porque já somos parceiros e isso é para nós um motivo de orgulho!

Apesar da nossa juventude enquanto empresa, certamente muito mais velhos no que respeita a experiência e extraordinariamente unidos enquanto equipa, prepararam-nos para trabalhar mais geografias, mais serviço, com eficiência e o fulgor de um qualquer jovem atleta fundista.

Os resultados melhoram todos os meses e com a implantação da política "Zero Erros" temos a certeza de um crescimento sustentado, de qualidade, respeitando os nossos fornecedores de crédito e os parceiros institucionais, com a promessa religiosa de que terão a nossa total dedicação.

Com nova imagem, com melhor comunicação e maior proximidade, teremos também novidades para si!

Eugénio de Sousa (CEO Magnifin)

Av. Da Boavista, n1167
2º, Sala 2.1
4100-130 Porto
geral@magnifin.pt
22 600 1512



MAGNIFIN

Mediação Financeira

Rebranding Magnifin

Chegamos a 2019 com nova aparência!

O nosso departamento de marketing e comunicação desenhou um novo logótipo MAGNIFIN que pretende despertar sensações.

Se pararmos para observar o mar ou o céu, que sensação nos é transmitida? Tranquilidade, harmonia, relaxamento, grandiosidade, entre outras.

Aplicado ao logótipo, os tons de azul são associados à sofisticação e elegância, sendo pertinente na atribuição de um aspecto mais profissional à marca MAGNIFIN.

A geometria do logótipo sugere a aparência de uma Flor de Lótus, símbolo ancestral com forte simbologismo e semiótica inerente.

É em locais inóspitos como pântanos que nasce a Flor de Lótus, destacando-se do restante meio pelas suas vivas cores e formas delicadas.

"Considero o azul uma cor consensual (...)é também usada por várias redes sociais tais como o Facebook, Twitter, Wordpress, etc...."

João Borges- Departamento de Marketing e Comunicação MAGNIFIN

Se recuarmos atrás no tempo, encontramos a Flor de Lótus presente em vários retratos de divindades asiáticas que se sentavam sobre ela.

Segundo a lenda budista, os primeiros sete passos dados pelo pequeno Buda fizeram nascer sete Flores de Lótus ao longo do seu caminho.

"Para mim o significado da Flor de Lótus é a determinação e perseverança apesar das adversidades do meio."

Transpondo para a nossa realidade, esperamos deixar uma marca nestes primeiros passos dados pela empresa. Não importam os obstáculos e o quão escuras e tenebrosas as circunstâncias possam ser, o segredo está em seguir o exemplo da Flor de Lótus que, mesmo em meio hostil, nada a impede de florescer bela e plena.



BANCO DE PORTUGAL

EUROSISTEMA

Compromisso e Responsabilidade- Entrada no Banco de Portugal

Finalizamos o ano de 2018 com uma notícia há muito esperada.

Depois de cumpridos os requisitos, foi enviada a inscrição que iria permitir a subida de posicionamento para agentes autorizados pelo Banco de Portugal (BP), importante estatuto para esta empresa que há cerca de 3 anos trabalha afincadamente no ramo da mediação financeira.

Agora que a MAGNIFIN é oficialmente autorizada por esta entidade, o desafio aumenta! Conscientes dessa responsabilidade, fizemos a equipa aumentar e redefinimos funções com o **objetivo de alcançar parâmetros de qualidade nunca antes atingidos.**

Flávio Magno, Diretor Comercial MAGNIFIN que nesta edição assume um lugar de destaque, refere que a entrada no BP foi sentida por toda a equipa como um objetivo alcançado: “estávamos ansiosos, mas sempre confiantes que mais tarde ou mais cedo essa decisão positiva seria concedida”, afirma.

De agora em diante, segundo refere, esta decisão veio conferir legitimidade de podermos operar de uma maneira profissional tanto com as financeiras bem como com os pontos de vendas que trabalham com a MAGNIFIN.

Acrescenta ainda que, derivado da entrada no BP, surge uma “assunção de responsabilidade perante a intermediação financeira que com orgulho fazemos questão em assumir.”.

Torna-se “inegável” que a mediação de crédito seja uma componente cada vez mais importante na actividade bancária e, como tal, não temos medo em **assumir o protagonismo nesse processo.**

Sobre os desafios que decorrem desta conquista, garante estarmos preparados e tem a certeza que o futuro o provará.

Momento da Taxa de Usura





Entrevista MAGNIFIN – Flávio Magno - Diretor Comercial

Foi numa manhã fria de Dezembro que Flávio Magno partilhou connosco algumas impressões sobre a sua vida pessoal bem como algumas ideias sobre o futuro desta actividade financeira. Vejamos o que ele nos disse:

**Há quantos anos trabalhas na área financeira?
Como tudo começou?**

Entrei na faculdade em 1995 e como sentia necessidade de ganhar a minha independência financeira estudava de noite e trabalhava de dia num gabinete de projectos na SONAE Industria, como administrativo.

Foi assim que em 1998 entrei na Peninsular Credito como pivô comercial. A Peninsular Credito era uma financeira do grupo SONAE que geria o crédito ao consumo dos Continentes, Vobis e lojas de pequeno retalho.

No ano de 2000 entrei para supervisor comercial do Banco Credibom. Em 2015 abracei o projecto Magnifin.

Estou nesta área financeira há cerca de 20 anos.

"Trabalho na área financeira há 20 anos. Uma vez tomada consciência de como ela é, vi logo que estava no sítio certo."

Vocação ou oportunidade?

Pode-se dizer que a vocação veio com a oportunidade, pois estava a tirar o curso de programador informático e nada fazia prever que viria a ingressar nesta área, no entanto, uma vez tomada consciência de como ela é, vi logo que estava no sítio certo.

Aliás, a intensidade profissional que esta área sempre me obrigou a ter nem me permitiu acabar o curso, algo de que nunca me arrependi. Sinto que foi a escolha certa.

Quais foram os maiores obstáculos encontrados ao longo do percurso?

Houve muitos, mas provavelmente o maior obstáculo que enfrentei a nível profissional talvez tivesse sido a crise do *Subprime*, com todas as nuvens negras e incertezas que trouxeram à economia portuguesa e por consequência a nós, trabalhadores da área financeira. Foram tempos muito difíceis mas excelência do trabalho realizado até então, foi determinante para que os accionistas, naquela altura, acreditassem na empresa e nos dessem um voto de confiança.

Foi um excelente exemplo em que o bom trabalho trás boas decisões.

Quais as principais responsabilidades que advêm do cargo de diretor comercial?

A maior responsabilidade enquanto diretor comercial é demonstrar a toda a equipa que os objetivos a que nos propomos todos os anos são perfeitamente alcançáveis.

Quase todos os diretores comerciais com quem lidei privilegiavam a componente administrativa em detrimento da componente comercial. Se isso por um lado me dava alguma liberdade de ação que até gostava, por outro,

trazia-me alguma frustração, pois ao expor-lhes as minhas dificuldades, tinha a sensação que estavam desfasados da realidade quotidiana.

Todos os dias ando no terreno e faço um trabalho de campo igual ao de todos os comerciais. Só assim, comungando diariamente das dificuldades é que me apercebo dos nossos problemas, virtudes e defeitos.

Quão importantes são as parcerias nesta área de negócios?

Os parceiros são a nossa **matéria-prima**, sem eles não fazia sentido existirmos.

Foi a pensar neles, que fizemos um enorme esforço em dotar os nossos escritórios com recursos humanos suficientes para lhes prestar um serviço de excelência, que passa fundamentalmente pela rapidez no tratamento da chegada de propostas e na brevidade do seu financiamento.

No Porto temos dois administrativos e um Director de Marketing. Em Amarante temos outros dois administrativos.

Com a atual equipa, sinto que **estamos preparados para o aumento de produção que ambicionamos este ano.**

Que relação se pretende ter com os pontos de venda?

Uma relação franca e honesta são pilares fundamentais para uma afinidade comercial duradoura.

Saber dizer "não" com propriedade não é para todos. A verdade, por mais que doa, tem de estar sempre presente.

Só ela nos trará laços de confiança e respeito que permitirão aos nossos parceiros olhar para nós como uma solução credível e rentável. Apostamos forte nesse desígnio.

Que importância tem a chegada de um novo ponto de venda?

Este ano, tivemos um grupo de cerca de **100 pontos de venda** que nos contactaram e realizaram financiamentos connosco numa das financeiras com quem temos parceria. A chegada de um parceiro novo é sempre um motivo de orgulho e sinal que **o mercado nos reconhece como uma alternativa credível**.

Para 2019 temos algumas ideias no sentido de aproveitar esta rede de contactos que, por si só, é triada à nossa imagem.

O que pode garantir aos novos pontos de venda que venham a ser nossos parceiros em 2019?

Em 2019, temos várias parcerias já protocoladas em áreas intrinsecamente ligadas à venda automóvel que serão anunciadas em breve e farão **crescer a oferta de serviços à nossa rede**.

Qualquer ponto de venda que entre de novo aperceber-se-á que estando na rede Magnifin, poderá usufruir de um conjunto de serviços que só uma empresa nacional como a nossa pode oferecer.

Apostamos forte na intermediação de serviços e nas relações entre parceiros dentro da nossa rede.

Claro está que **o objectivo final é o crédito automóvel. Esse é o nosso foco, esse é o nosso core-business**.

Como define um bom espírito de equipa? O que é necessário para o ter?

O espírito de equipa faz parte do ADN da MAGNIFIN desde a sua génese e de uma maneira inconsciente.

O colaborador que integra a nossa empresa, vai adquirindo um compromisso profissional que o faz ter o máximo empenho e afinidade com a equipa de uma maneira muito natural. Todos nós gozamos de uma certa liberdade que no final se traduz em responsabilidade adquirida.

Um bom exemplo disso são as férias, quem fica com as chamadas do colega tende a tratar melhor das propostas dele do que das suas.

“A chegada de um parceiro novo é sempre um motivo de orgulho e sinal que o mercado nos reconhece como uma alternativa credível”.

O que distingue esta equipa das demais?

Não conheço a fundo as outras equipas para me poder pronunciar sobre elas, no entanto, sei que a nossa, modéstias à parte, tem um conjunto de pessoas que trabalha neste ramo do crédito ao consumo há mais de 15 anos, o que nos confere um *know-how* muito grande e quase incomparável com a nossa concorrência.

Numa palavra, como define a equipa de trabalho MAGNIFIN?

Magníficos !!

Qual o sentimento ao ver a equipa a aumentar?

Ver a equipa a crescer é o constatar de que o caminho traçado foi o correcto. Em cada pessoa que entra está o somatório de um passado que permitiu abrir um caminho para que esse novo colaborador possa percorrer.

Como manter uma equipa motivada de norte a sul do país?

Sermos fiéis a nós próprios em qualquer lado do país é o mais importante. Apesar da distancia física, todos os dias falamos uns com os outros e isso trás o tal ADN de que eu falava. É uma chama que todos os dias é alimentada de uma forma natural. Aliado a isso a empresa encara os compromissos assumidos com os seus colaboradores de uma maneira muito responsável e consciente.

Todos oferecem uma disponibilidade de trabalho impar e isso só advém quando os factores motivacionais estão bem vivos.

“Somos uma equipa comercial de 10 elementos prontos para a guerra. Não temos medo!”.



Como vê esta área de negócios a longo prazo?

Há muito tempo que comparo esta área de negócios com a área seguradora. Os mediadores de seguros são um dos garantes da actividade seguradora ao nível comercial, aqui parece-me que mais tarde ou mais cedo **os intermediários de crédito também representarão uma cota parte muito significativa deste negócio.** É pois uma questão de tempo para que seja quase incontornável para qualquer ponto de venda vir a trabalhar com um intermediário de crédito.

Previsões para o futuro MAGNIFIN?

O caminho faz-se caminhando de uma maneira sólida e constante. Temos tido a virtude de conseguir conciliar o nosso crescimento com alguns parâmetros de qualidade que recusamos em abdicar. Queremos continuar nesse trilho.

O futuro da Magnifin andar sempre paralelo com o futuro desta actividade recente que é a intermediação de crédito, e nesse prisma, parece-me que **a história ainda agora começou**.



**Meeting MAGNIFIN
Fim-de-Semana em Fafe**

Para celebrar o final de mais um ano de sucesso, foi organizado um fim-de-semana no Complexo Turístico de Rilhadas em Fafe. De entre os vários objetivos traçados para este *meeting*, o mais importante seria reunir toda a equipa de norte a sul e dar a conhecer os novos elementos **MAGNIFIN**.

O evento, agendado para o último fim-de-semana de Novembro, contou com uma atividade de grupo que foi o Paintball. Esta atividade permitiu apurar o espírito de equipa e promover a cooperação entre colegas, pelo que, foi um dos pontos altos do dia.

Seguiu-se um pequeno Porto de Honra que iria abrir o ciclo de debates na sala de congressos onde foram discutidos vários assuntos internos da empresa tais como: apresentação da nova imagem MAGNIFIN e dos elementos que a constituem, passando pela apresentação de resultados obtidos em 2018 e também pela divulgação de novas metas a alcançar em 2019.

Terminada a reunião, seguiu-se o jantar, repleto de gastronomia local e a festa que durou noite dentro com muita música, animação e convívio que certamente não serão esquecidos.

“É uma questão de tempo até que seja incontornável para qualquer ponto de venda vir a trabalhar com um intermediário de crédito”.

**Campanha Crédito Pessoal
MAGNIFIN**

Na reta final de 2018, foi lançada uma campanha de crédito pessoal em que foram enviadas comunicações para um conjunto seleccionado de clientes que se enquadravam no perfil.

Ao longo deste ano mais campanhas serão idealizadas para oferecer aos nossos clientes as melhor opções de crédito.

**GRANDES PROJETOS
PEQUENAS MENSALIDADES**

CRÉDITO PESSOAL
De 1.000€ a 3.000€ / 36 a 60 meses

<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 50%; padding: 10px; width: 80%; margin: 0 auto;"> <p>POR APENAS 33.78€/mês: Prazo: 36 Meses TAN: 9.75% TAEG: 13% Inclui Seguro de Vida</p> </div> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold; margin-top: 10px;">1000€</p>	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 50%; padding: 10px; width: 80%; margin: 0 auto;"> <p>POR APENAS 73.08€/mês: Prazo: 60 Meses TAN: 10.6% TAEG: 13.1% Inclui Seguro de Vida</p> </div> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold; margin-top: 10px;">3000€</p>	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 50%; padding: 10px; width: 80%; margin: 0 auto;"> <p>POR APENAS 56.91€/mês: Prazo: 48 Meses TAN: 9.95% TAEG: 12.7% Inclui Seguro de Vida</p> </div> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold; margin-top: 10px;">2000€</p>
---	---	---

Para mais informações
Por favor contacte:

22 600 1512
geral@magnifin.pt