



MAGNIFIN  
Mediação Financeira  
Autorizada pelo Banco de Portugal

Nº2 - Junho de  
2019

# MAGNIFIN



MEDIAÇÃO FINANCEIRA AUTORIZADA PELO BANCO DE PORTUGAL  
Nº Registo- 403



## NESTE VOLUME :

“A TODO O VAPOR”:  
JOÃO BORGES

NA ÓTICA DE:  
DR. JOSÉ CARREIRA –  
MANAGER COFIDIS

ENTREVISTA COMERCIAL  
MAGNIFIN ALGARVE:  
FILIPA BARÃO

ATUALIDADES

&

“FAÇA AS MALAS, TEMOS UMA  
VIAGEM PARA OFERECER!”

## A Todo o Vapor

Como mais recente membro da equipa, sinto um enorme orgulho em inaugurar esta que é a 2ª edição da newsletter MAGNIFIN.

Desde o início do ano que a empresa foi alvo de várias mudanças que, gradualmente, alteraram a forma como a marca é vista por todos nós.

Tem sido um enorme privilégio fazer parte integrante dessas mudanças que pretendem levar a MAGNIFIN a novos e mais elevados patamares.

Com nova imagem e número de registo oficial que nos distinguem dos demais, finalizamos o 2º trimestre do ano com energia reforçada de fazer mais e melhor.

Através de uma equipa unida e com forte vontade de evoluir, tenho certeza de que o comboio onde seguimos, segue a todo o vapor!

João Borges – Departamento de Marketing MAGNIFIN

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



## Na Ótica do Dr. José Carreira

---

**Nesta 2ª edição da Newsletter, damos a conhecer aos nossos leitores o ponto de vista do Dr. José Carreira, manager da COFIDIS na zona do Grande Porto.**

### **O que pensa do actual mercado após a publicação da nova lei do endividamento publicada em Junho?**

O mercado automóvel está a sofrer um abrandamento generalizado (VN e Viaturas usadas). A diminuição da procura não está diretamente relacionada com a nova lei de Junho/18, mas sim com o próprio abrandamento da economia e da diminuição das expectativas dos consumidores. Naturalmente que a lei do BdP (Banco de Portugal) também pode diminuir a aceitação de propostas, com consequente diminuição na concretização dos negócios.

### **Derivado desta lei, estima que a percentagem de propostas negadas tenha aumentado ou diminuído? Quais os motivos que possam ter impulsionado tal fenómeno?**

O número de propostas recusadas aumentou em virtude dos limites máximos impostos para a DSTI-debt service-to-income, que obriga a que os Bancos e Financeiras tenham fortes restrições para aprovar

acima dos limites impostos. Com o aumento de controlo pelo BdP em 2019, esse efeito será maior e generalizado a todo o mercado/financeiras.

### **Quais as perspectivas de evolução comercial entre financeiras, parceiros e pontos de venda após a introdução da lei da intermediação de crédito?**

Para as financeiras que exploram o mercado dos brokers não acarreta grandes consequências no nível de produção. O maior impacto está focado nos pequenos parceiros que eventualmente não se registam como intermediários de crédito e que deixam de poder tratar do financiamento ao seu cliente. Desta forma terão que recorrer a um intermediário de crédito registado, potenciando o negócio dos brokers.

### **Como define a relação de parceria que mantém com a Benisalva?**

A Parceria Cofidis/Benisalva assenta numa relação de confiança mútua. Ao longo dos últimos 4 anos fortaleceu-se a relação numa perspectiva de win/win. O negócio só é interessante se for rentável para ambas as partes.

# ENTREVISTA COMERCIAL

## MAGNIFIN ALGARVE:

### FILIPA BARÃO

---

Filipa Barão, comercial MAGNIFIN da zona sul do país, tem 27 anos e é a entrevistada desta edição da nossa newsletter.

Nascida e criada no Alentejo, a comercial afirma que a terra que “faz bater o coração” chama-se Alentejo, pois toda a sua família é proveniente desta região, porém a zona de atuação é por terras algarvias.



#### Como descobriste a MAGNIFIN?

A MAGNIFIN cruzou-se no meu caminho através de um amigo em comum com Eugénio de Sousa, CEO da empresa. 700 quilómetros não o impediram de viajar até aqui para me conhecer e, por fim, integrar-me na equipa.

#### Primeiros passos...

Recordo-me que estava muito ansiosa para o que me esperava porque, no final de contas, o meu percurso não previa que viesse a enveredar pela área dos créditos.

Na primeira semana desloquei-me ao Porto para ter uma primeira e essencial formação junto dos meus futuros colegas. Lembro-me que, de início, estava um pouco tímida pois era um mundo novo para mim, no entanto, fui bem acolhida e logo me senti parte da equipa. Durante essa semana absorvi grande parte das aprendizagens que me lançaram as bases para a profissional que sou hoje. Não poderia estar mais grata pela receção inicial, foi uma semana espectacular!



#### Trabalhar na zona sul afecta a relação com os demais colegas?

Acaba sempre por afectar um pouco pois o contacto que estabelecemos todos os dias é apenas por telefone, no entanto, quando nos juntamos, a sensação é a de que nos vemos diariamente. O companheirismo e a alegria reinam nos nossos convívios.

**Quais as tuas rotinas como comercial MAGNIFIN?**

No início da minha jornada na empresa demorei algum tempo até encontrar a melhor maneira de me organizar, porém, hoje em dia já tenho a minha semana planeada mesmo antes de ela começar. Organizo as visitas aos pontos de venda e mantenho-me sempre disponível, tanto para eles, como para os meus colegas, reportando todo o processo de negócio a ambas as partes. Por vezes não corre como planeado, mas creio que isso faz parte deste ramo de negócios, mas mesmo assim, a motivação e a vontade de fechar um contrato está sempre presente!

**Concorrência, existe?**

Sim, sem dúvida que existe e atrevo-me a dizer que aumentou exponencialmente. Na minha zona de trabalho (Algarve), a intermediação financeira era escassa, aliás, quase inexistente. Hoje em dia já existem várias empresas deste ramo a entrar no mercado algarvio. A título de exemplo, é frequente ouvir um parceiro MAGNIFIN a dizer: “Filipa, hoje esteve aí uma empresa da concorrência, mas eu disse logo que já trabalhava consigo”, trato este que me enche de orgulho e motivação para continuar convicta de que o meu trabalho como comercial se destaca dos demais.

**Desafios para o futuro ...**

Um deles talvez seja ganhar cada vez mais a confiança do cliente. Nós algarvios ainda somos muitos desconfiados! Apesar de já ter ultrapassado

essa fase, existe sempre aquele cliente novo.

Daqui a uns anos imagino a nossa empresa muito maior, com escritório na zona do Algarve e com uma equipa cada vez mais extensa de norte a sul. Os “*Magnifinius*” ainda agora começaram!!

**Soubemos que recentemente foste a Bali, como foi a experiência?**

Tudo o que vivi foi espectacular! Desde o mergulho até ao baloiço por cima de penhascos, mas, o que mais me mercou foi a hospitalidade dos locais, não apenas pelo facto de sermos turistas mas por estar mesmo enraizado na cultura deste povo.

## Taxas máximas aplicáveis aos contratos de crédito aos consumidores

3.º trimestre  
2019



Cartões de crédito, Linhas de crédito,  
Contas correntes bancárias  
e Facilidades de descoberto

**16,1%**

Ultrapassagens de crédito

**16,1%**



Locação financeira ou ALD: novos

**4,7%**

Locação financeira ou ALD: usados

**6,0%**

Com reserva de propriedade  
e outros: novos

**9,6%**

Com reserva de propriedade  
e outros: usados

**12,4%**



Educação, Saúde, Energias renováveis  
e Locação financeira de equipamentos

**6,2%**

Outros créditos pessoais

**13,6%**

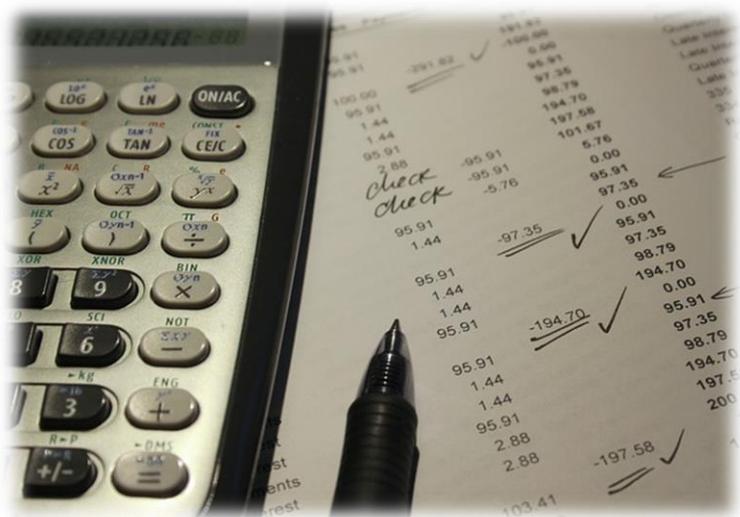


BANCO DE  
PORTUGAL  
EUROSISTEMA

## ATUALIDADES

### Juro de créditos para educação e saúde baixa. Para carros usados sobe

No crédito automóvel há variações para cima e para baixo dependendo do tipo de contrato: para os carros novos um contrato de locação financeira ou ALD não pode ultrapassar os 4,7%, tratando-se do valor mais baixo de sempre; no caso dos usados, a taxa máxima é de 6%, uma subida de uma décima face ao trimestre anterior. *Acedido a 11 de Junho de 2019 em:* <https://www.dinheirovivo.pt/economia/juro-de-creditos-para-educacao-e-saude-baixa-para-carros-usados-sobe/>



### Inquérito Crédito ao Consumo: 4 em 10 dizem que vão contrair novo empréstimo

Um estudo sobre o crédito ao consumo revela que quase metade dos inquiridos pretende vir a pedir um empréstimo. O inquérito realizado pelo Montepio conclui ainda que os portugueses vão endividar-se mais sobretudo para a compra de automóvel. De acordo com o Banco de Portugal, o crédito ao consumo tem vindo a cair nos últimos anos ainda que nos primeiros 3 meses deste ano os novos contratos tenham acelerado.

*In TVI 24, (2019)*

*Acedido a 07 de Junho de 2019 em:*

<https://tvi24.iol.pt/videos/economia/inquerito-credito-ao-consumo-4-em-10-dizem-que-vao-contrair-novo-emprestimo/5cf7b8d90cf21b7223148cdd>

### Faça as malas, temos uma viagem a oferecer!

Chegou a altura de presentear os nossos melhores pontos de venda!

A MAGNIFIN orgulha-se em divulgar que, este ano, entre finais de Outubro e inícios de Novembro, vai oferecer uma viagem aos parceiros que atingirem o objetivo proposto que é alcançado aos 10 contratos financiados.

Rumo a um destino exótico ainda por definir, podemos desde já garantir que encontrará praias paradisíacas, actividades radicais e recantos tropicais para descansar durante 5 dias. O regime da viagem será de TI (tudo incluído) e será anunciado por e-mail o mais breve possível.

Para mais informações contacte o comercial MAGNIFIN que estabelece parceria com o seu ponto de venda!

