

HOMEMONEY CONSULTORIA FINANCEIRA

A insígnia Homemoney surgiu no mercado em 2006 e avançou com o plano de expansão em franchising um ano depois. Tem sete unidades abertas e estabeleceu para 2009 uma meta ambiciosa de crescimento. A marca espera ter 35 unidades, “não mais do que isso, porque a Homemoney pretende que todas as lojas facturem e que tenham o mesmo acompanhamento.



Queremos uma rede homogénea em todos os aspectos”, explica David Le-grant, director da empresa.

Com uma estratégia de *marketing* bastante agressiva de promoção da imagem e dos serviços da marca através de publicidade, a Homemoney entende que esta postura activa permite o negócio ir mais além na captação de potenciais clientes, não se limitando a esperar que o cliente entre numa das lojas.

Aderir à rede implica um investimento inicial na ordem dos 25 mil euros, estando neste valor incluído a montagem da loja (o material informático não está incluído) e a formação inicial. O gestor informa que “o período de formação é de uma a duas semanas, em que são abordados conceitos que são importantes para perceber alguns aspectos da área financeira.

São também apresentados todos os simuladores existentes em cada um dos parceiros, assim como a forma de trabalhar desses parceiros e os produtos por eles disponibilizados”.

Após o arranque do negócio os fran-chisados contam com o apoio de uma colaboradora do franchisador que esclarece dúvidas por telefone e *e-mail*. “Temos também o apoio externo que consiste numa visita às lojas de uma forma regular (duas vezes por mês, no mínimo). Esta visita tem como intuito perceber as dificuldades e as necessidades das lojas de forma a tomar medidas que ajudem a atingir o objectivo do franchisador e de toda a rede que consiste na maximização da facturação e na satisfação dos nossos clientes”, conclui.

Actividade:	consultoria financeira
Investimento inicial:	€25 000 + IVA (inclui o direito de entrada)
Royalties:	10%
Taxa de publicidade:	não disponível
Área de loja:	50 m ²

Na sua opinião, o quadro legal é suficiente para garantir as boas práticas da actividade?

NUNO LINGUIÇA,
Director da Flexicash

O quadro legal presentemente em vigor é insuficiente para garantir as boas práticas da actividade em questão. Consideramos que o Banco de Portugal tem de regulamentar esta actividade convenientemente, uma vez que se trata de uma actividade com enorme potencial de crescimento.

LUÍS SOUSA
Responsável da Flexi Solutions

A Associação Portuguesa de Consultores de Crédito está neste momento a avançar com propostas de alterações legislativas. Entretanto, enquanto não existir um novo quadro legal, o actual constitui uma boa base. É preciso garantir que é cumprido.

Homemoney
Consultoria Financeira

Relativamente ao quadro legal acreditamos que a criação de uma associação vem acrescentar valor e defender os interesses e o papel do consultor financeiro, bem como do nosso cliente final.



A recente criação de uma associação que reúne vários actores do mercado é fundamental para a imagem e organização da actividade?

NUNO LOPES CARVALHO,
Director-geral da Intertrust

Como sócios fundadores da APCC naturalmente subscrevemos o acima exposto, reforçando que somos a primeira associação representativa do sector (80% do mercado) e com independência face a qualquer interesse ou rede estabelecida, pelo magnífico contributo do nosso presidente, Manuel Rodriguez, profissional da banca, com profunda experiência em vários mercados e motor da APCC e que de facto tem como missão a credibilização e desenvolvimento sustentado do sector, das empresas de consultoria financeira e por último dos clientes, ao assegurar que o papel do consultor financeiro assume a importância que tem em outros mercados.



TÂNIA VEITAS, Administradora Loow

É fundamental que exista uma associação profissional com gestão independente, que defina os mais altos padrões de actuação desta actividade. A profissionalização do sector e a clarificação das suas áreas de actuação são um caminho fundamental a percorrer para que esta seja reconhecida por todos, aliás como já o é a nível mundial. A coesão dos intervenientes é fundamental. Pensamos que a APCC – Associação Portuguesa de Consultores de Crédito está no caminho certo, a realizar um trabalho importante e liderada por pessoas capazes e conhecedoras deste sector.