

Prata. A AddSavings, na área de consultoria bancária, tem especial enfoque na redução dos encargos financeiros das famílias, utilizando para o efeito a reestruturação do crédito à habitação e pessoal, isto na óptica do passivo. “Na óptica do activo, além da análise da melhor solução fiscal, temos como preocupação encontrar o portefólio, de acordo com o perfil de risco do cliente, por forma a encontrar a solução que maior rentabilidade lhe entrega. Já nos seguros e ‘utilities’, à semelhança da consultoria bancária, temos a preocupação de procurar a solução que, gerando os mesmos benefícios de risco e serviços tenha um custo inferior, gerando por essa via a poupança”, ilustra. “A proposta de valor é assente no ‘success fee’, depois da análise, e o cliente apenas terá de pagar 175 euros mais IVA, caso aceite a proposta AddSavings”, diz. “Neste sentido, o actual ambiente económico tem tido um efeito favorável na actividade da AddSavings, já que a população está mais sensibilizada para a poupança, o que se traduz numa maior procura do nosso conceito por potenciais interessados em explorar o negócio da poupança na rede”, refere o director.



“Há maior necessidade de analisar a situação financeira”

Luís Sousa, director da Flexi Solutions

Flexi Solutions

A confidencialidade e a personalização do serviço são duas marcas que fazem parte do serviço da Flexi Solutions. “A nossa central de análise garante um relacionamento mais

rápido e eficaz com as instituições financeiras, o que resulta em aprovações num curto espaço de tempo para os clientes”, assegura Luís Sousa. “Os nossos serviços a particulares começam pela análise personalizada da sua situação financeira e proposta de soluções para otimizar a situação”, adianta. “O comissionamento divide-se em comissão de dossier e ‘success fee’. Estes valores variam com a complexidade e trabalho envolvido em cada operação, garantindo contudo, que mesmo incluindo as nossas comissões, oferecemos ao cliente a melhor solução. Temos também uma campanha a decorrer até 31 de Dezembro em que isentamos a comissão de ‘dossier’”, elucida Luís Sousa. O responsável considera que, “num ambiente económico menos favorável, os particulares têm maior necessidade de analisar a sua situação financeira, reestruturar as dívidas e introduzir alterações no seu comportamento financeiro”, finalizando ao afirmar que “a Flexi Solutions é um parceiro fundamental para ajudar os particulares nestas questões”.



“Há que garantir coerência entre responsabilidades e disponibilidades”

Robert Oudmayer, presidente da GE Money Portugal

GE Money

Foi em 2004 que a GE Money introduziu, pela primeira vez, o crédito consolidado no mercado nacional. Na altura, dada a novidade, muita foi a curiosidade dos meios de informação especializados na

identificação das características do produto.

Agora, a Carteira foi ouvir a opinião de Robert Oudmayer, presidente da GE Money Portugal, sobre o papel dos consultores financeiros. Frisando que a GE Money é uma instituição financeira de dimensão mundial (ao contrário dos restantes “players” do mercado luso), o responsável considera que “este facto confere-nos uma personalidade diferente, que se traduz essencialmente no nosso posicionamento no mercado e na forma como tratamos os nossos clientes”. Oudmayer acredita que “quem concede crédito é tão responsável como quem o recebe”, por isso, todos os procedimentos e análises da GE Money “são concordantes com a perspectiva de financiamento responsável”.

Daí o Mobile Money, uma ferramenta informática de controlo disponibilizada pela empresa que “ajuda os consumidores a gerir as suas despesas numa base diária através do telemóvel. Portugal foi o segundo país a apresentar esta aplicação que é já um sucesso”, assegura o presidente, acrescentando que “é fácil de instalar, simples de utilizar e o sistema de alerta é muito útil”. O Mobile Money está integrado no ABC do Dinheiro, um sítio educativo. “Esta é uma das contribuições da GE Money para a educação financeira dos consumidores”, reforça Robert Oudmayer.

A GE Money presta serviços apenas a particulares, que incluem produtos de financiamento e seguros, estes últimos sempre associados a um produto de crédito. Disponibiliza o financiamento automóvel em diversas modalidades distintas, crédito consolidado, crédito pessoal e, nos seguros, o Plano Protecção de Capital, seguro automóvel e seguro casa/multiriscos. Conheça o funcionamento dos custos cobrados aos clientes que recorrem aos diferentes serviços: “A remuneração auferida pela GE Money consubstancia-se nas taxas de juro associadas às soluções de crédito que disponibiliza e não numa estrutura de comissões por consultoria financeira. Essas taxas de juro estão em linha com a prática do mercado e ajustam-se às características de cada produto, em função dos montantes disponibilizados, dos prazos e da utilização que os clientes façam do seu crédito”, conclui Robert Oudmayer.