



**NICOLAS WALLAERT DIRECTOR-GERAL COFIDIS PORTUGAL**

# “Comprámos o Banif Mais para diversificar”

Nicolas Wallaert lidera a Cofidis em Portugal desde 2013, período em que comprou o Banif Mais e cresceu no crédito automóvel. A estrutura actual é a adequada, após ter diversificado a aposta.

**DIOGO CAVALheiro**

diogocavaleiro@negocios.pt

**P**or 400 milhões de euros, a Cofidis concluiu a compra do Banif Mais em Junho de 2015. A fusão das empresas já foi concretizada e o crédito automóvel, sobretudo a usados, ganhou peso no negócio da sociedade financeira. A operação ocorreu sob o leme de Nicolas Wallaert, o director-geral da Cofidis em Portugal, no cargo desde 2013.

**A Cofidis completou 20 anos em Portugal no ano passado. O que mudou no vosso negócio neste período?**

Aconteceram muitas coisas. Iniciámos o nosso negócio à distância, no canal directo, com o telemóvel e o site. Mas todos os anos seguimos uma estratégia de diversificação da nossa actividade. Foi por isso também que, no ano passado, comprámos o Banif Mais, para diversificar. Agora temos uma actividade automóvel, de usados e novos, e o canal da distribuição também, com parceiros e consultores.

**O que vos trouxe a compra do Banif Mais?**

Iniciámos esta actividade [de crédito automóvel], sozinhos, em 2012. Era de pequena dimensão, mas a oportunidade de comprar o

Banif Mais permitiu ter uma posição importante no mercado de financiamento automóvel rapidamente. Comprámos uma empresa fantástica, o banco – que já não existe hoje – que está neste mercado há 30 anos. Comprámos uma empresa com experiência e com muitos grandes profissionais. Comprámos esta empresa não para eliminar um concorrente, mas para construir, todos juntos, uma nova, grande e sólida empresa.

**Na fusão, há clientes e parceiros que poderiam ligar à marca. Alguns saíram?**

Com a compra do Banif Mais, temos mais de 3.000 parceiros e acompanhámos se houve, depois da fusão, algum que parou de trabalhar connosco. [Mas] todos os nossos parceiros continuam a trabalhar connosco.

**Tendo em conta a compra do Banif Mais, têm em vista mais alguma fusão/aquisição?**

Já sabemos que uma fusão, uma união, nunca é fácil. Estou muito satisfeito porque assinámos o contrato de compra no mês de Julho 2015, e, em apenas um ano e meio, já conseguimos fazer a união das duas empresas. Conseguimos crescer no mercado e ao mesmo tempo organizar-nos para sermos só uma empresa, uma equipa e uma marca, porque já é a Cofidis em qualquer canal.

**A estrutura neste momento é a adequada?**

Já temos uma posição de mercado muito importante, já é uma

## PERFIL

### Cofidis coloca francês em Lisboa

O sotaque é francês, mas Nicolas Wallaert dá a entrevista ao Negócios em português. Chegou à Cofidis em Portugal em 2013, tendo encabeçado a operação de compra, dois anos depois, do Banif Mais, transacção que deu à sociedade financeira, cujos accionistas são o Credit Mutuel e a Argosyn, uma força de trabalho com mais de 700 trabalhadores. Antes de chegar a Lisboa, Wallaert era director comercial do Monabanq, banco online que pertence ao grupo, tendo trabalhado sob os seus accionistas desde 1996. É especialista em gestão e finanças.

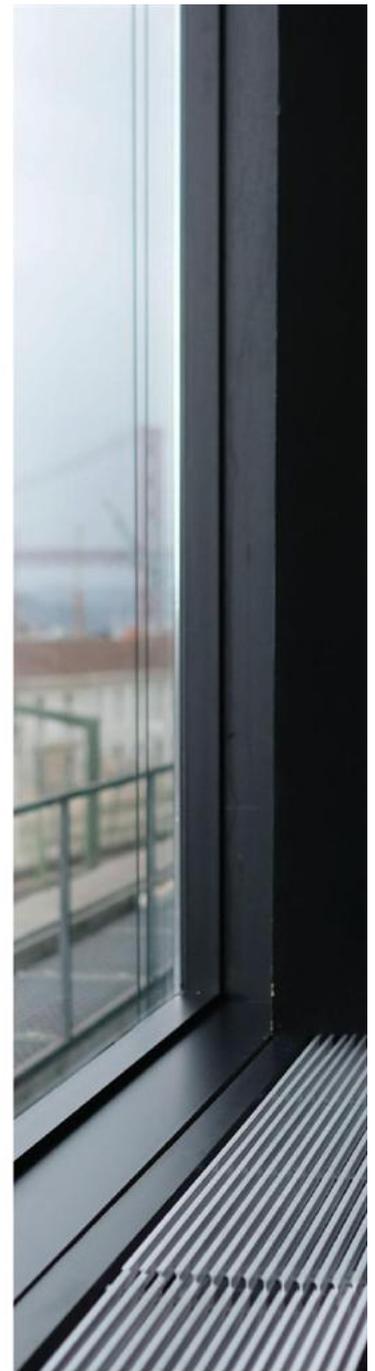
boa posição.

**Como se consegue diferenciar da concorrência?**

Trabalhamos muito na eficácia e na produtividade. Temos investimento informático que é muito importante para ganhar na eficácia e produtividade.

**Como se capta negócio com a concorrência dos bancos e das “fintech”?**

A concorrência é muita. É bom. É muito bom. As taxas estão a baixar muito, a evolução nos últimos três anos é uma descida das taxas



a cada trimestre e vai continuar, porque a concorrência é forte. Isso é bom para os consumidores. Permite a baixa das taxas e obriga as empresas a ser cada vez melhores.

**Mas como é que não se perde quota de mercado e negócio com essa concorrência?**

A pressão nas margens existiu, existe e vai continuar. As taxas baixaram e vão continuar a baixar e obrigar as empresas a reinventar-se. Do nosso lado, a estratégia de diversificação foi a nossa resposta. Vamos continuar. As empresas têm de se adaptar às evoluções. ■



## “Estou tranquilo” com o crédito ao consumo

O financiamento ao crédito automóvel, sobretudo usados, tem peso e está a ganhar com a recuperação e com o turismo. O crédito ao consumo também, mas a evolução não causa preocupações ao líder da Cofidis. A regulação é suficiente.

### O que está a acontecer no crédito automóvel?

Durante a crise não houve procura. Agora, com a economia melhor, os consumidores estão a comprar carros novos e usados. É também [resultado] do turismo.

### Do turismo, como?

Se há mais turismo, há mais carros arrendados, que depois são reutilizados. É um impacto totalmente indirecto.

### O Banco de Portugal está a monitorizar o crédito ao consumo. É preocupação?

Estamos totalmente tranquilos com isso, porque trabalhamos muito com o Banco de Portugal. Há uma regulação que permite, e bem, acompanhar este tipo de negócio. Estou tranquilo com isso.

### Não haverá excesso?

Temos recuperação do crédito ao consumo, mas também toda a confiança dos consumidores. A crise também permite que todos aprendamos: consumidores e empresas. Hoje, estamos a acompanhar e temos regras bastantes rigorosas, na análise e aceitação do crédito.

### Que não tinham antes?

Era outra altura. O mercado evoluiu em função do que aconteceu no mercado, da crise. É fundamental para nós: não temos nenhuma ambição de emprestar dinheiro a alguém que não pode reembolsar.

### A regulação é suficiente?

Faz parte do nosso negócio. Para mim, faz sentido. ■

**“As taxas vão continuar a baixar e a obrigar as empresas a reinventar-se.”**

**“Não temos ambição de emprestar a alguém que não pode reembolsar.”**