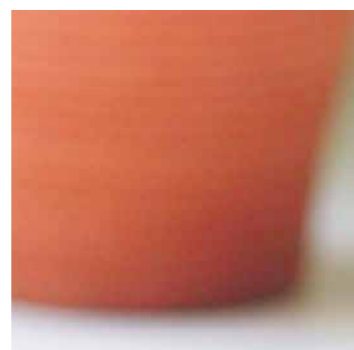


Quem é Quem?

no Sector Financeiro
em Portugal

2023





ESTAMOS CÁ POR UM BEM MAIOR

Não há melhor retorno que o investimento feito nas pessoas e no ambiente. Por isso, aplicamos o nosso dinheiro na proximidade, na interajuda, no desenvolvimento social e na sustentabilidade.

Acreditamos que não é o dinheiro que faz girar o mundo, mas sim o bem que se pode fazer com ele.

PUBLICIDADE 10/2022



#SustentabilidadeCA

Para mais informações:

creditoagricola.pt |     

Caixa Central – Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo, CRL registada junto do Banco de Portugal sob o nº 9000

 **CA**
Crédito Agrícola

O Banco nacional
com pronúncia local

Desde 1911

Ficha técnica

Propriedade

Media9Par, S.A.

Diretor

Filipe Alves

Subdiretores

Ana Cáceres Monteiro,
Lígia Simões e Nuno Vinha

Diretor de arte

Mário Malhão

Redação

Maria Teixeira Alves e Rita Atalaia

Área Comercial

Cláudia Sousa (Diretora),
Alexandra Berger, Ana Catarino,
Cristina Marques, Elsa Soares
e Isabel Silva

Fotografia

Cristina Bernardo, Lusa,
Reuters e Unsplash

Tratamento de imagem

Fábio Gomes

Design e Paginação

Gonçalo Sena, José Fonseca
e Rute Marcelino (coordenadora)

Impressão

Jorge Fernandes, Lda

Revista distribuída com
O Jornal Económico nº 2191
de 31 de março de 2023

Sede e Redação

Edifício Tecnologia, 4.1, 71 a 74,
2740-122 Porto Salvo.




A banca portuguesa e o ano desafiante de 2023

▲ +6.768.223



Nuno Vinha
Subdiretor do Jornal Económico



São muitos os desafios que se colocam ao sector financeiro este ano. Este Quem é Quem 2023 deixa-o bastante claro. Os maiores bancos portugueses registaram lucros avultados no ano passado, a rentabilidade média subiu 7 a 8% e a qualidade da carteira de crédito melhorou, mas nem por isso os mares pela frente estão mais calmos.

A exposição da banca portuguesa à dívida pública preocupa – com as instituições nacionais mais expostas (14%) do que a média das suas congéneres europeias (12%). Já era factor de nervosismo antes do mês de março, mas a queda estrepitosa do Silicon Valley Bank e a consequente crise do Credit Suisse (até ver, estancada pela intervenção das autoridades suíças e com uma mão do UBS) vieram acrescentar razões a quem já advogava que nos balanços dos bancos reside um risco considerável.

Tal como se pode ler numa análise nas páginas seguintes, dos cinco maiores bancos portugueses (CGD, BCP, Novobanco, BPI e Santander Totta) a maior carteira de dívida pública está no Millennium BCP. Em 2022 somava 16.531 milhões de euros, sendo que deste valor, 6.295 milhões é dívida do Estado português. O segundo maior banco exposto a dívida pública é a Caixa Geral de Depósitos, com 15.422 milhões de euros em 2022 (42% desse valor é dívida soberana de Portugal). No Novobanco, a componente de dívida pública é de 6.410 milhões de euros, dos quais 995 milhões é dívida soberana portuguesa.

São números que dão que pensar, sobretudo se tivermos em conta que foi a contabilização de imparidades relacionadas com investimentos em títulos de dívida pública que afundou o Silicon Valley Bank.

Ora um banco “não é uma ilha nem vive à margem do mundo”. A frase pertence a Paulo Macedo, o CEO da Caixa,

e surge na opinião que enviou ao Jornal Económico e que consta no Fórum que encerra este especial. São muitos os fatores externos e internos que afetam a atividade bancária e é, por isso, essencial, que os responsáveis de toda a banca portuguesa estejam atentos aos mais mínimos sinais de alarme, para tomarem as decisões certas e prudentes, por forma a não cair em erros do passado.

Erros anteriores de boa parte da banca portuguesa foram mutualizados por todos os contribuintes portugueses, que foram chamados a pagar conjuntamente os descuidos de alguns. Foi assim com uma recapitalização de mais de 5 mil milhões na Caixa e foi assim nos mais de 3,9 mil milhões que os portugueses foram chamados a injectar no Novobanco, mas também no Banif, no BPN ou no BPP, para falar apenas dos mais mediáticos. O que lá vai, lá vai e os cidadãos já acomodaram esse esforço na carteira e na memória.

Os tempos são agora outros e a exigência de supervisão e regulatório também. Isso significa que a banca europeia está agora mais imune a estas curvas no caminho? Os especialistas dizem que sim, mas este terreno acidentado também apanha os portugueses num aperto – provocado pelo aumento do custo de vida, sobretudo via energia – pelo que a tolerância não será a maior para futuras ajudas que o sistema financeiro venha a necessitar.

Basta falar com o homem da rua, que já não percebe o porquê de a banca portuguesa ser das piores da Europa a remunerar depósitos.

“Um banco não é uma ilha, nem vive à margem do mundo”. Eis uma boa frase para reter e por toda a banca portuguesa.

+5.989.834

▼ -2.804.821

04 **A banca portuguesa e o ano desafiante de 2023**

São muitos os desafios que se colocam ao sector financeiro este ano. Este Quem é Quem 2023 deixa-o bastante claro. Os maiores bancos portugueses registaram lucros avultados no ano passado, a rentabilidade média subiu 7 a 8% e a qualidade da carteira de crédito melhorou, mas nem por isso os mares que têm pela frente estão mais calmos. A guerra e a subida das taxas de juro ainda pressionam a preocupação dos decisores.

08 **Banca portuguesa está mais rentável mas exposição a dívida pública preocupa**

Em 2022 os sete maiores bancos portugueses CGD, BCP, Novobanco, Santander Totta, BPI, Crédito Agrícola e Banco Montepio lucraram 2.761 milhões de euros, a rentabilidade média rondou os 7% a 8% e a qualidade da carteira de crédito melhorou. Mas quanto à exposição à dívida pública, em comparação com a União Europeia, Portugal está mais vulnerável.

18 **ESG e digital são desafios (e oportunidades) para o sector financeiro**

Os bancos e sociedades gestoras garantem que a digitalização, sustentabilidade e talento são relevantes para a sua estratégia, mesmo no atual cenário de incerteza. Desafios que podem transformar-se em oportunidades para o sector.

24 **Fórum**

29 altos responsáveis das principais entidades financeiras portuguesas analisam os desafios do ano de 2023, divididos entre a “enorme incerteza” causada pela guerra e pela subida das taxas e juro e a necessidade de aplicar os critérios ESG e concretizar a digitalização. Mas mantendo os planos estratégicos.



SOLUÇÕES DE FINANCIAMENTO PROJETOS SUSTENTÁVEIS

O Montepio Crédito disponibiliza soluções de financiamento que potenciam o desenvolvimento de projetos sustentáveis com vista a um melhor desenvolvimento do planeta.

Mobilidade
elétrica

Autoprodução
de energia

Agricultura
mais sustentável

saiba mais em: montepiocredito.pt



Banca portuguesa está mais rentável mas exposição a dívida pública preocupa



TEXTO
MARIA TEIXEIRA ALVES

Em 2022 os sete maiores bancos portugueses CGD, BCP, Novobanco, Santander Totta, BPI, Crédito Agrícola e Banco Montepio lucraram 2.761 milhões de euros, a rentabilidade média rondou os 7% a 8% e a qualidade da carteira de crédito melhorou. Mas quanto à exposição à dívida pública, em comparação com a União Europeia, Portugal está mais vulnerável.



Em 2022 os sete maiores bancos portugueses – Caixa Geral de Depósitos, BCP, Novobanco, Santander Totta, BPI, Grupo Crédito Agrícola e Banco Montepio – lucraram 2.761 milhões de euros, a rentabilidade média rondou os 7% a 8%, quase a conseguir cobrir o custo do capital. Também a qualidade da carteira de crédito, medida pelos rácios de Non-Performing Loans (NPL) e Non-Performing Exposure (NPE), melhorou.

“Na realidade, os nossos bancos estão hoje mais capitalizados que anteriormente”, afirmou recentemente o Governador do Banco de Portugal, Mário Centeno, referindo que o rácio de crédito malparado dos bancos em Portugal passou de 17% em 2015 para 3% atualmente, “muito próximo dos valores da área do euro”. Mas há novas preocupações decorrentes dos recentes colapsos na banca dos Estados Unidos e da intervenção no Credit Suisse.

A situação complica-se na banca portuguesa quanto à exposição à dívida pública. Pois, em comparação com a União Europeia, Portugal está mais vulnerável. Em 2022 a exposição dos bancos portugueses à dívida pública era de 14% do ativo, quando a média da União Europeia era de 12%.

O ano de 2022 caracterizou-se pelo início do aumento das yields dos títulos de dívida pública, num contexto de crescentes pressões inflacionistas e consequentes subidas das taxas de juro pelos bancos centrais. A subida de taxas de juro (yields) no mercado secundário desvaloriza os ativos (os títulos de dívida soberana), pois quando os juros sobem, o valor das obrigações desce.

O investimento em títulos de dívida pública foi muito útil à banca na época dos juros baixos e negativos, porque ajudava à margem financeira. Mas com a subida dos juros tornou-se um ativo com mais risco. Sobretudo depois do que aconteceu ao Silicon Valley Bank, que colapsou por causa da sua carteira de dívida pública norte-americana que estava contabilizada como “held-to-maturity”, ou seja, detida até à maturidade, portanto perdiam valor potencial quando as taxas de juros aumentavam, gerando perdas para o lado do ativo do balanço.

Quando a maior parte da liquidez está

investida nesses títulos, e há uma corrida aos depósitos, as perdas potenciais passam a reais porque o banco tem de vender a carteira ao valor de mercado (desconto) e isso gera perdas e por essa via consome o capital.

A “situação que levou ao colapso do SVB e do Signature Bank não é extrapolável”, já veio dizer o presidente da Associação Portuguesa de Bancos, Vitor Bento.

O presidente da APB explicou no Parlamento que não interessa tanto a quantidade de dívida soberana, mas antes “a forma como está contabilizada”.

Outra fonte da banca explica que “a duração da carteira é importante, pois ter, por exemplo 10 mil milhões em dívida com maturidade a dois anos é melhor do que ter 5 mil milhões com maturidade a 6 anos”.

Em Portugal, no grupo dos cinco maiores bancos (CGD, BCP, Novobanco, BPI e Santander Totta) a maior carteira de dívida pública está no Millennium BCP. Em 2022 somava 16.531 milhões de euros. Deste valor, 6.295 milhões é dívida do Estado português. Na composição em termos de maturidade da dívida total, verifica-se que o BCP tem 36% de dívida pública acima de dois anos e abaixo de cinco anos; e 38% acima de cinco anos e abaixo de oito anos. Acima de 10 anos só 2% da carteira.

O segundo maior banco exposto à dívida pública é a Caixa Geral de Depósitos, com 15.422 milhões de euros em 2022, sendo que 42% desse valor é dívida soberana de Portugal. Depois, 86% da dívida soberana total em carteira está contabilizada ao custo amortizado. Apenas 10% está ao “justo valor através de outro rendimento integral” e aqui o banco “tem aplicada contabilidade de cobertura à carteira de dívida pública”. Há ainda 4% da carteira que está contabilizada “ao justo valor através de resultados”.

O Novobanco, de acordo com o relatório e contas de 2022, tem uma carteira de títulos, que constitui a principal fonte de ativos elegíveis para operações de financiamento junto do BCE, de 10,9 mil

milhões de euros em 31 de dezembro de 2022, representando 23,6% do ativo. Sendo que a componente de dívida pública é de 6.410 milhões de euros, dos quais 995 milhões é dívida soberana portuguesa.

O Santander Totta tem 400 milhões de euros em obrigações de dívida pública, a que acresce 1,8 mil milhões de euros de um título do estado, de curto prazo, que o banco comprou aquando da resolução do Banif, segundo revelou fonte.

Por fim o BPI reportou 4.700 milhões de euros de dívida pública em carteira, dos quais 41% é portuguesa.

O tema da dívida pública ganhou relevância com a falência do Silicon Valley Bank, que foi afectado pela contabilização de “perdas não realizadas” com os investimentos em títulos de dívida pública. Isso obrigou a imparidades. Foi por causa dessa revelação que houve uma corrida aos depósitos e por isso o banco teve de transformar as perdas não realizadas em “perdas realizadas”. Isto é, precisou de vender esses títulos com perda para responder à corrida aos depósitos. Vitor Bento explicou que “se as medidas adoptadas no domingo [pela Fed] tivessem sido adoptadas na quinta ou na sexta, provavelmente o banco não tinha tido este desfecho”. O presidente da APB falava da criação de um novo Programa de Financiamento a Prazo Bancário (Bank Term Funding Program – BTFP) que oferecerá empréstimos de até um ano a instituições financeiras elegíveis que se comprometam a dar como colateral, as obrigações do Tesouro dos EUA e outros títulos de dívida do Tesouro norte-americano, obrigações hipotecárias e outros títulos avaliados ao valor nominal.

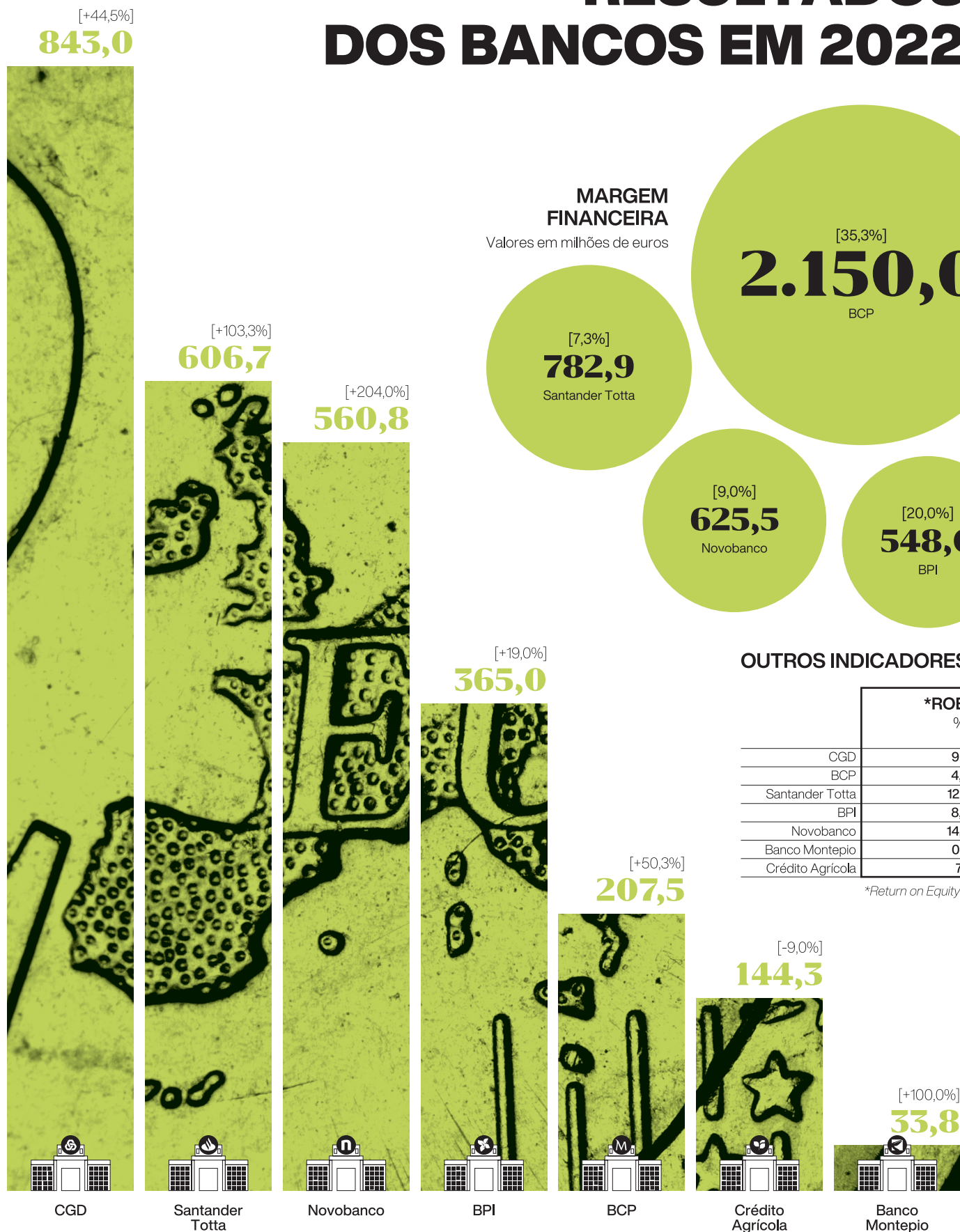
O Relatório de Estabilidade Financeira do Banco de Portugal revelou que o impacto líquido do risco de mercado sobre o setor bancário dependerá da maturidade das carteiras de dívida, do método de contabilização e da perceção de risco intrínseca a cada emitente.

Desde o início de 2022, os bancos realizaram uma recomposição da carteira, optando por manter estes títulos até à sua maturidade, com 71% da carteira contabilizada a custo amortizado e diversificaram a composição da carteira de soberanos, diz o relatório que adianta que “assumindo a subida das taxas de rentabilidade de dívida

RESULTADO LÍQUIDO

Valores em milhões de euros

RESULTADOS DOS BANCOS EM 2022



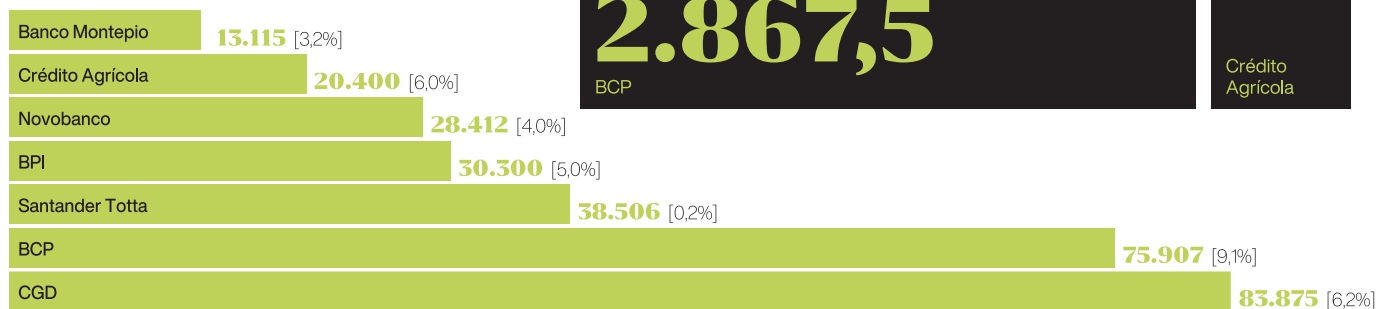
Em 2022 os sete maiores bancos portugueses – Caixa Geral de Depósitos, BCP, Novobanco, Santander Totta, BPI, Grupo Crédito Agrícola e Banco Montepio – lucraram 2.761 milhões de euros e a rentabilidade média rondou os 7% a 8%. A maior parte dos bancos viu os lucros subirem face a 2021 (exceto o Crédito Agrícola). Este aumento é devido, essencialmente, à subida da receita de juros (margem financeira). Também a qualidade da carteira de crédito dos bancos melhorou, com os rácios de malparado a diminuírem em todos os bancos. **Fonte:** Bancos



Comissões Milhões de euros	Variação %	Comissões Milhões de euros	Variação %	Crédito líquido Milhões de euros	Custo do Risco %	Cost-to-Income %	
606,0	8,0	606,0	8,0	50.778,0	0,0	39,1	CGD
771,9	6,1	771,9	6,1	56.198,0	0,5	37,0	BCP
470,3	10,2	470,3	10,2	40.358,0	0,0	37,6	Santander Totta
296,0	3,0	296,0	3,0	28.600,0	0,2	50,2	BPI
293,3	3,8	293,3	3,8	24.551,0	0,5	48,8	Novobanco
120,5	5,1	120,5	5,1	11.700,0	0,1	63,2	Banco Montepio
146,2	18,5	146,2	18,5	12.000,0	0,5	61,5	Crédito Agrícola

DEPÓSITOS

Valores em milhões de euros



* Santander Totta apresentou o resultado líquido expurgado do impacto das mais-valias em operações intragrupo e passa a ser 568,5 milhões (+90,4%)

** O BPI só divulga o ROTE do banco em Portugal e o Novobanco apresentou o ROTE recorrente (tendo em conta que os resultados sem extraordinários foi de 406,7 milhões) antes de impostos

pública observada entre junho e novembro, estima-se um impacto bruto de 0,32 pp no rácio de fundos próprios principais de nível 1 (CET 1) do conjunto dos principais bancos portugueses. No entanto, este efeito deverá ser ainda mitigado pelas estratégias de cobertura contratadas pelos bancos, que cobre cerca de 70% da dívida contabilizada a justo valor”.

As obrigações detidas até à maturidade (held-to-maturity) são contabilizadas ao custo amortizado.

Os ativos que são detidos para Trading estão contabilizados ao justo valor em resultados. Já os ativos que estão contabilizados em Available for sale estão contabilizados ao justo valor na situação líquida.

O BdP revelou que a componente de dívida pública a custo amortizado passou a ser largamente maioritária, representando cerca de 70% da carteira dos bancos

Recentemente o Governador do Banco de Portugal lembrou que os bancos centrais foram mandatados no sentido de controlar a inflação, mas enfatizou que “são menos eficazes a atuar” quando a inflação tem origem na oferta, o que “infelizmente, é a situação que vivemos hoje”.

A inflação disparou, a política monetária mudou e os juros subiram rapidamente. Em janeiro de 2022, a taxa diretora da Reserva Federal dos EUA estava no intervalo entre 0% e 0,25%. Agora está em entre 4,5% e 4,75%.

Essa consequência da subida em flecha dos juros pelos bancos centrais entrou no olho do furacão porque está na origem do colapso de um banco norte-americano que é maior que a Caixa Geral de Depósitos, mas é considerado pequeno nos Estados Unidos.

A crise do Silicon Valley Bank (SVB) está relacionada com o facto de o banco ter uma grande parte (60%) dos seus ativos em ativos financeiros, nomeadamente obrigações de dívida pública e privada. Só a dívida de longo prazo somava cerca de 90 mil milhões de dólares. “O SVB tem algumas características particulares que o tornaram mais propenso a este problema, nomeadamente porque tinha uma carteira de obrigações muito grande face ao total de ativos e tinha uma carteira de depositantes relativamente concentrada (start-ups de tecnologia) que reagiu de forma muito concertada ao levantar os depósi-

tos”, explica Pedro Assunção da Forste.

Numa nota recente o Goldman Sachs concluiu que bancos da zona euro e do Reino Unido “são resistentes em várias dimensões”. Em particular, os nossos analistas bancários sublinham que os rácios de capital dos bancos estão significativamente acima dos mínimos regulamentares em toda a Europa; depois os rácios de liquidez e de funding (financiamento) são fortes, tanto em termos agregados como banco a banco; os bancos têm significativos depósitos em excesso e as perdas potenciais em títulos held-to-maturity (detidos até à maturidade) parecem baixas”, destaca o banco.

O Goldman Sachs considera que, “no seu conjunto, os sistemas bancários da zona euro e do Reino Unido estão, portanto, bem capitalizados e mantêm uma ampla liquidez, sugerindo que o risco de contágio direto é baixo”.

Também a DBRS Morningstar “considera que as perdas não realizadas (perdas potenciais) dos bancos da UE nas suas carteiras de obrigações não são uma fonte de instabilidade sistémica” na Europa e diz que “existem diferenças significativas entre os bancos da UE e o Silicon Valley Bank”.

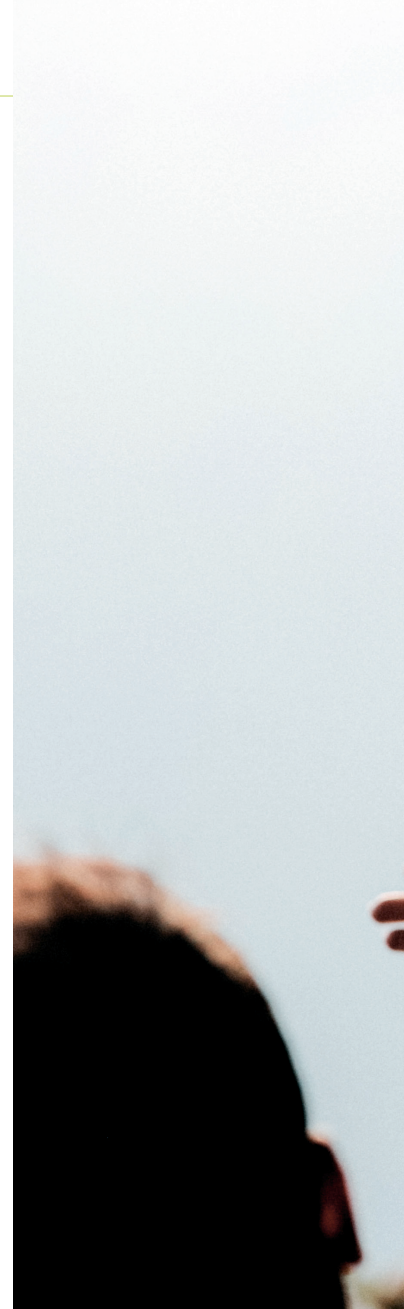
“Os bancos da UE têm uma menor exposição a títulos de rendimento fixo, bases de depósitos mais estáveis, um quadro regulamentar que inclui políticas de gestão de risco de taxa de juro mais rigorosas mesmo para os bancos mais pequenos”, constata a DBRS.

Banca com mais lucros e menos malparado

Os sete maiores bancos registaram lucros de quase 2,8 mil milhões de euros em 2022 graças à subida das receitas com a margem

financeira. Este é o lado positivo da subida dos juros para a banca.

O maior lucro foi da CGD que se fixou em 843 milhões (+44,5%). Seguiu-se o Santander Totta com lucros de 606,7 milhões (+103,2%), dos quais os recorrentes (sem uma operação extraordinária intra-grupo) foram de 568,5 milhões (+90,4%). Depois vem o Novobanco com 560,8 milhões de euros, liderando a subida face a 2021 (+204%). Em quarto lugar surge o BCP com lucros de 207,5 milhões de euros (+50,3%). Segue-se o BPI com lucros de 365 milhões (+19%); o Crédito Agrícola com 144,3 milhões (-9,1%); e o Banco Montepio com lucros de 33,8 milhões de euros quando um ano antes tinha tido prejuízo.





A rentabilidade dos capitais próprios continua no centro das preocupações da banca, embora já caminhe para se aproximar do custo do capital. A CGD registou um ROE (rentabilidade dos capitais próprios) de 9,8%. O mais rentável, segundo este indicador é o Santander Portugal com 12,3%. O Grupo CA tem um ROE

de 7,1% e o Montepio de apenas 0,20%. Depois apresentando um indicador parecido, o ROTE (rentabilidade dos capitais próprios tangíveis) o Novobanco lidera com 14,4%, seguindo-se o BPI com 8%.

A margem financeira, que integra o produto bancário, teve a maior subida da CGD (+44%); depois no BCP (+35,3%); no BPI (+20%); no Crédito Agrícola (+17,7%); no Banco Montepio (+8,1%) e no Santander (+7,3%).

Também a qualidade da carteira de crédito ajudou a banca em 2022. Os rácios de NPL/NPE não deixam ficar mal os bancos portugueses. O melhor continua a ser o BPI com 1,60%. Depois o Santander Totta com 2,00% e a CGD com 2,1% (NPE) e 2,4% (NPL).

Os piores em termos de peso de malparado no total da carteira de crédito, continua a ser o Montepio com 5,30%; segue-se o Crédito Agrícola com 5,10%; o Novobanco com 4,30% e o BCP, a meio da tabela, com um rácio de NPE de 3,8%.

O custo do risco de crédito, que dá uma dimensão do novo malparado, revela uma melhoria generalizada. Sendo de destacar pela positiva a CGD com um Cost-Of-Risk de -0,01%. Também o Santander brilha neste indicador com um custo do risco de -0,03%.

De resto, apesar das descidas face ao ano anterior, o BCP tem um custo do risco de 0,52%; o Novobanco de 0,45%; o Crédito Agrícola também 0,45%; o BPI 0,20% e o Banco Montepio 0,10%.

As grandes empresas e os desafios da sustentabilidade



Através do módulo de Sistema de Gestão Ambiental (SGA), suportado na norma ISO 14001, a Nextbitt simplifica o cumprimento da conformidade ambiental e os relatórios de sustentabilidade em toda a organização numa visão Top-Down, desde os departamentos, às infraestruturas, até aos ativos físicos. Esta solução garante a gestão do cálculo da pegada carbónica, na componente Ambiente, com base em toda a informação de gestão de ativos físicos. Através da coleção dos dados de sensores em tempo real, calcula KPIs e relatórios e identifica melhorias de eficiência com base em algoritmos de IA.

A Nextbitt é uma tecnológica, 100% focada na gestão de património dos seus clientes, que presta serviços de consultoria e tecnologia nas áreas de Asset Management, Facility Management, IoT e Sustentabilidade. Contamos entre os nossos clientes, grandes empresas de referência em sectores tão diversificados como a Banca, Retalho especializado, Utilities, Transportes, Saúde, Indústria e Arenas.

Num mundo focado nos desafios da sustentabilidade e na exigência do enquadramento legal e regulatório, a Nextbitt oferece, já hoje, as ferramentas críticas para que as organizações possam no curto prazo monitorizar e otimizar o seu impacto ambiental garantindo total transparência com todos os seus stakeholders, bem como o envolvimento de todos os colaboradores na persecução dos objetivos de redução da pegada carbónica e da redução de custos.

Acreditamos e estamos a conseguir envolver os nossos clientes nesta dinâmica da sustentabilidade, porque a tecnologia de gestão dos ativos físicos Nextbitt proporciona um sem número de caminhos possíveis com aferição de resultados em tempo real, fator crítico para promover a mudança e tornar as empresas mais sustentáveis com eficiência e com o propósito de contribuir para um mundo melhor.

Ao longo dos últimos anos, a Comunidade Europeia tem estado fortemente comprometida com a redução das emissões carbónicas, nomeadamente as associadas ao setor empresarial. Neste sentido, a Diretiva aprovada em dezembro de 2022 no âmbito do Pacto Ecológico, veio reforçar esse compromisso ao definir que as organizações, nomeadamente do setor financeiro, terão que passar a apresentar uma demonstração não financeira da pegada carbónica, com evidências em dados presentes nos relatórios de Sustentabilidade.

É neste contexto que a Nextbitt se apresenta como solução para ajudar as empresas a responder a estes desafios e a atingir de forma

eficiente os seus objetivos de sustentabilidade, através da sua plataforma tecnológica inovadora que integra os dados de gestão ambiental e de energia automaticamente no relatório de Sustentabilidade, com evidências auditáveis.

A plataforma Nextbitt Sustainable Asset Management, permite uma gestão simples do ciclo de vida útil dos ativos físicos, como edifícios, equipamentos e frotas, para otimizar processos, custos e reduzir o impacto ambiental, digitalizando processos operacionais e integrando informação de sensores para recolha e análise de todo o tipo de consumos: energia, água, qualidade do ar (CO₂) dos espaços, ocupação dos espaços, entre outros.

Nextbitt

Sustainable Asset Management

O parceiro certo para atingir as metas de sustentabilidade

A solução Nextbitt integra os dados de gestão ambiental e de energia automaticamente no relatório de Sustentabilidade, com evidências auditáveis.



SGA
Sistema
de Gestão
Ambiental

SGE
Sistema
de Gestão
Energética

Asset
Management

Facility
Management

IoT

Sustentabilidade
ESG

O primeiro passo é simples. Solicite uma demonstração.

nextbitt.com

Não deixe para amanhã o que pode testar hoje

Garantir que as aplicações funcionam conforme o esperado é cada vez mais importante num contexto em que os negócios estão cada vez mais dependentes de software. Uma loja online que não esteja disponível para os clientes durante horas pode significar milhares de euros de receita perdida, para além de perda definitiva dos clientes e do impacto na imagem reputacional. Quanto maior for o número de aplicações que a empresa possui, que num banco ou numa seguradora podem ser centenas, maior é o benefício dos serviços de Quality Assurance, afirma Miguel Freire, partner da askblue.

Quando uma organização aposta em transformação digital, como é que se mantém a estrutura existente para não comprometer a atividade?

Enquanto decorrem iniciativas de transformação digital, devem ser mantidos os sistemas e as aplicações que são o suporte da atividade da empresa. Essa manutenção envolve muitos recursos, nomeadamente, recursos humanos, pelo que os Managed Services são uma ótima alternativa. Gerir o ciclo de vida das aplicações envolve requisitos e testes, por exemplo. Depois, há a vertente da manutenção aplicacional, que pode passar por correções ou evoluções das aplicações. A implementação destes processos pode ser realizada em modelos local, remoto ou híbrido, com o serviço a ser prestado ou chave-na-mão ou a ser integrado na metodologia do cliente. No contexto da manutenção aplicacional, temos ainda os serviços de Quality Assurance, cada vez mais solicitados, a fim de garantir que as alterações decorrentes deste tipo de iniciativas atinjam o nível de qualidade exigido.

Quais são as vantagens desses serviços de Quality Assurance?

Ajudam a garantir que o que foi identificado junto aos utilizadores de determinadas aplicações será realmente entregue, bem como se mantém com qualidade e de acordo com o esperado as funcionalidades já existentes e melhorar a imagem da marca perante os atuais e futuros clientes. Ou seja, reforçar a confiabilidade dos produtos e/ou serviços



Miguel Freire
Partner da Askblue e responsável
pela área de Operations

oferecidos, assim bem como contribuir para aumentar a credibilidade da empresa, potenciando novas oportunidades de negócio.

É necessário ter uma equipa interna completamente dedicada a testes?

Dependendo da estratégia de cada empresa, os serviços de Quality Assurance podem ser disponibilizados em formato de Managed Services, com intervenção mínima da empresa que contrata o serviço; em formato de Capacity Services, onde são disponibilizados recursos com diferentes perfis de acordo com o aumento da sua necessidade; ou em formato Test as a Service, sendo os testes focados numa funcionalidade crítica que se pretende disponibilizar no ciclo de vida do desenvolvimento aplicacional.

Com os serviços de Quality Assurance é possível antecipar problemas?

Sem dúvida. Atualmente, as organizações têm a necessidade de inovar os seus produtos e serviços sem comprometer a qualidade dos mesmos, incorrendo no risco de denegrir a

sua imagem de marca. Sendo realizados testes com um serviço, equipa e ferramentas específicas focadas nas soluções antes destas serem disponibilizadas, é possível identificar falhas prévia e proativamente. Adicionalmente, a possibilidade de automatizar testes, executados sem intervenção humana, permite às equipas de desenvolvimento aplicacional garantir, em tempo útil, que as alterações efetuadas não tiveram efeitos inesperados nas aplicações, sem comprometer o plano definido para a sua disponibilização. Evitam-se assim diversos transtornos e, principalmente, o descontentamento do consumidor e utilizador final. E todos sabemos que um cliente satisfeito, a passar a palavra, é a melhor estratégia de marketing.



Informação é a chave do novo setor financeiro

Os dados são uma fonte de informação poderosa. Ouvimos muitas vezes esta frase, ou algo parecido, mas qual o seu verdadeiro significado e como é que a informação potencia e se torna relevante naquilo que devemos designar por “Novo Setor Financeiro”?

Nos últimos anos, o setor financeiro passou por mudanças profundas decorrentes da aposta intensiva nos canais não presenciais, dos progressos tecnológicos, da concorrência de novos players no mercado e da introdução da consultoria robótica, fruto desse mesmo progresso.

Um dos principais impulsionadores desta transformação tem sido a capacidade de organizar, analisar e transformar os dados em informação e em conhecimento. No fundo, obter de insights sobre tendências de mercado, comportamento dos clientes e gestão do risco.

Por outro lado, as evoluções do setor financeiro incrementaram significativamente os níveis de complexidade dos sistemas de informação, seja ao nível do aparecimento de mais produtos e serviços (muitos deles com elevados níveis de sofisticação), seja pelo surgimento de novos canais de distribuição, seja ainda ao nível da regulamentação.

Este novo contexto, aliado às urgências e requisitos impostos pelo mercado, pelos concorrentes e pelos clientes, obrigou as instituições a adotarem novas soluções que, em cada momento, foram consideradas as mais adequadas. Porém, muitas vezes, a necessidade de resposta urgente deu origem à adoção de soluções heterogêneas que foram criadas



JOÃO GONÇALVES
Head of Digital, Data & AI

do silos de dados e dispersão da informação. Assim, para conseguirem tirar partido dos dados, as instituições financeiras enfrentam hoje vários desafios.

Em primeiro lugar, o volume de informação, os dados são gerados a um ritmo cada vez mais rápido, para o qual contribuem sensores, presentes em múltiplos devices, a criação de conteúdos cada vez mais sofisticados e as comunicações 5G. Estima-se que em 2025 existam 175 ZB de informação.

Em segundo lugar, a diversidade de conteúdos, que acarreta a crescente necessidade de conseguir tratar dados estruturados, semiestruturados e não estruturados.

Em terceiro, a qualidade dos dados, como sabemos, tudo o que não é cuidado tende para o caos e a qualidade de informação que reside nas bases de dados, na ausência de políticas de Data Governance, torna essa informação obsoleta, irrelevante ou com pouca qualidade.

ASSECO
PST

Por fim, a regulação, a segurança e a introdução de legislação em torno da proteção dos dados obrigam as instituições a distinguirem entre dados sensíveis, dados pessoais e dados gerais (que não implicam identificação de um indivíduo) e a criarem diferentes layers de segurança em torno da informação.

As instituições que melhor dominarem estes desafios são as que estarão mais bem posicionadas para tomar melhores decisões de investimento, gerir riscos e identificar novas oportunidades de negócio. Para isso, necessitam de investir em arquiteturas de dados e na implementação de ferramentas sofisticadas de análise de dados, com o uso de algoritmos avançados capazes de analisar tendências de mercado e identificar oportunidades de investimento. Tal como precisam de envolver os seus recursos internos com profissionais qualificados, criando equipas multidisciplinares, com o objectivo de tirar proveito dos dados que processam.

Que não restem dúvidas: a informação desempenha um papel central neste novo setor financeiro. As instituições que melhor conseguirem extrair, analisar e aproveitar os dados são aquelas que estarão em melhor posição para serem inovadoras e criarem valor para si e para os seus clientes. A solução passará por investir em tecnologia, em talento e pelo estabelecimento de parcerias estratégicas que permitam aproveitar o “poder da informação”, permanecendo competitivas e a liderarem o mercado.

PUB

All-in-one Banking software
Tecnologia que dá resposta aos desafios da Banca.

ASSECO
pst.asseco.com



Estamos em
70 Bancos • 8 Países • 3 Continentes

PORTUGAL • ANGOLA • MOÇAMBIQUE
Mais de 600 Colaboradores ao seu dispor.

Os bancos e sociedades gestoras garantem que a digitalização, sustentabilidade e talento são relevantes para a sua estratégia, mesmo no atual cenário de incerteza. Desafios que podem transformar-se em oportunidades para o sector.

ESG e digital são desafios (e oportunidades) para o sector financeiro



TEXTO
RITA ATALAI

Num mundo em constante mudança, e a ter de responder a várias crises sociais e económicas, o sector financeiro não perde o foco naqueles que são alguns dos principais desafios que tem de enfrentar. De acordo com uma análise realizada pelo Jornal Económico (JE), a sustentabilidade, digitalização e retenção de talento vão continuar a marcar a agenda das instituições financeiras, mas também das corretoras e gestoras de fundos este ano, podendo representar ao mesmo tempo uma oportunidade de inovação e crescimento.

Neste inquérito, o JE colocou a seguinte questão às várias entidades: “Até que ponto estes desafios são relevantes para a sua

organização em 2023, numa escala de um a cinco: digitalização, talento, ESG?”. Portanto, se são irrelevantes, pouco relevantes, com relevância moderada, relevantes ou muito relevantes.

Os resultados obtidos mostram que a maioria dos inquiridos considera que estes temas são “relevantes” ou “muito relevantes” para a sua empresa. Apesar de alguns considerarem o digital e os critérios ESG (ambiente, social e governance) como “pouco relevantes” para a sua organização, nenhum classificou como “irrelevantes”.

“Os últimos anos criaram um sentido de urgência e de mudança, que aceleraram o ritmo da transformação digital, a flexibilização das políticas laborais e a transição para a sustentabilidade”, refere Susana Trigo Cabral, diretora executiva do BPI, notando que “este processo está longe de terminar e os bancos terão de continuar a investir fortemente – daí a importância de manter uma rentabilidade acima do custo de capital - para adaptar as suas operações às exigências da regulação, aos novos hábitos dos clientes, à concorrência de novos players, entre outros fatores”.

Este trabalho está a ser feito pelas instituições financeiras, numa altura em que cumprir os critérios de ESG faz parte das suas preocupações e em que aumenta o interesse dos consumidores pelo tema da sustentabilidade. “Destaca-se o grande desafio do financiamento verde, para dar respostas às novas necessidades dos consumidores - também na área do crédito especializado -, uma vez que estes procuram cada vez mais soluções sustentáveis”, afirma Pedro Gouveia Alves, CEO do Montepio Crédito.

Também as sociedades gestoras estão atentas a este tema. “Um dos principais desafios da indústria é sem dúvida saber navegar e saber adaptar-se à crescente regulação e à crescente procura por soluções que sigam critérios ESG”, refere André Themudo, responsável pelo desenvolvimento de negócio da BlackRock em Portugal e do negócio de wealth para a Ibéria.

João Carvalho das Neves, presidente do conselho de administração da Montepio Gestão de Ativos, realça, por sua vez, que o “ESG está na ordem do dia e afeta todos os sectores, embora de forma e importância distintas”, acrescentando que as

“mudanças legais e regulamentares e as exigências de divulgação afetam já as sociedades gestoras de ativos (SGA)”.

Ainda assim, “neste processo existem também oportunidades de negócio, como estamos a ver na área de finanças sustentáveis, da poupança e gestão de investimentos”, diz Susana Trigo Cabral, do BPI, afirmando que, “independentemente do que o futuro nos reserva, teremos de ser capazes de ter uma oferta multicanal, próxima do cliente, com um serviço personalizado sempre que necessário, e com produtos inovadores e de qualidade que acrescentem valor para os nossos clientes”.

Inovar, mas também combater o risco cibernético

Uma relação mais próxima entre banco e cliente que é reforçada pela digitalização, ainda que esta aposta traga novos riscos. “A digitalização e os recentes avanços na inteligência artificial serão certamente impactantes e trarão bastantes mudanças de paradigma em todos os sectores e no financeiro também”, diz Nuno Breda, Co-CEO da Ifthenpay. “Um manancial de desafios, com ameaças e oportunidades, vislumbram-se num horizonte próximo e com uma velocidade de aproximação crescente”, refere.

Já João Carvalho das Neves, da Montepio Gestão de Ativos, afirma que “é hoje evidente que a digitalização é um dos elementos fundamentais para o sucesso das empresas em geral e das sociedades gestoras de ativos em particular”, sendo “fundamental para atender às expectativas dos

clientes, no acesso à informação e no sentido de facilitar a sua tomada de decisão, oferecendo um serviço mais personalizado e de fácil acesso”.

Nesse sentido, a tecnologia “é, e vai continuar a ser, um dos principais tópicos no desenvolvimento do nosso sector”, afirma João Freitas, diretor de inovação e criação de valor da Cofidis Portugal, acrescentando que a “aceleração tem sido exponencial e temos de ser capazes de ter tecnologia que, por um lado, nos permita gerir o negócio de forma segura e resiliente e, por outro, responda às necessidades dos clientes e do mercado, cujos standards estão cada vez mais elevados”. Combater o risco cibernético é hoje uma das prioridades.

A cibersegurança e da literacia digital constituem “um desafio de investimento acrescido face à cada vez maior sofisticação dos crimes cibernéticos ligados à iliteracia digital de muitos clientes menos informados ou pouco resistentes aos desafios atuais da sociedade da informação”, frisa Licínio Pina, CEO do Crédito Agrícola.

Atrair e reter talento é chave

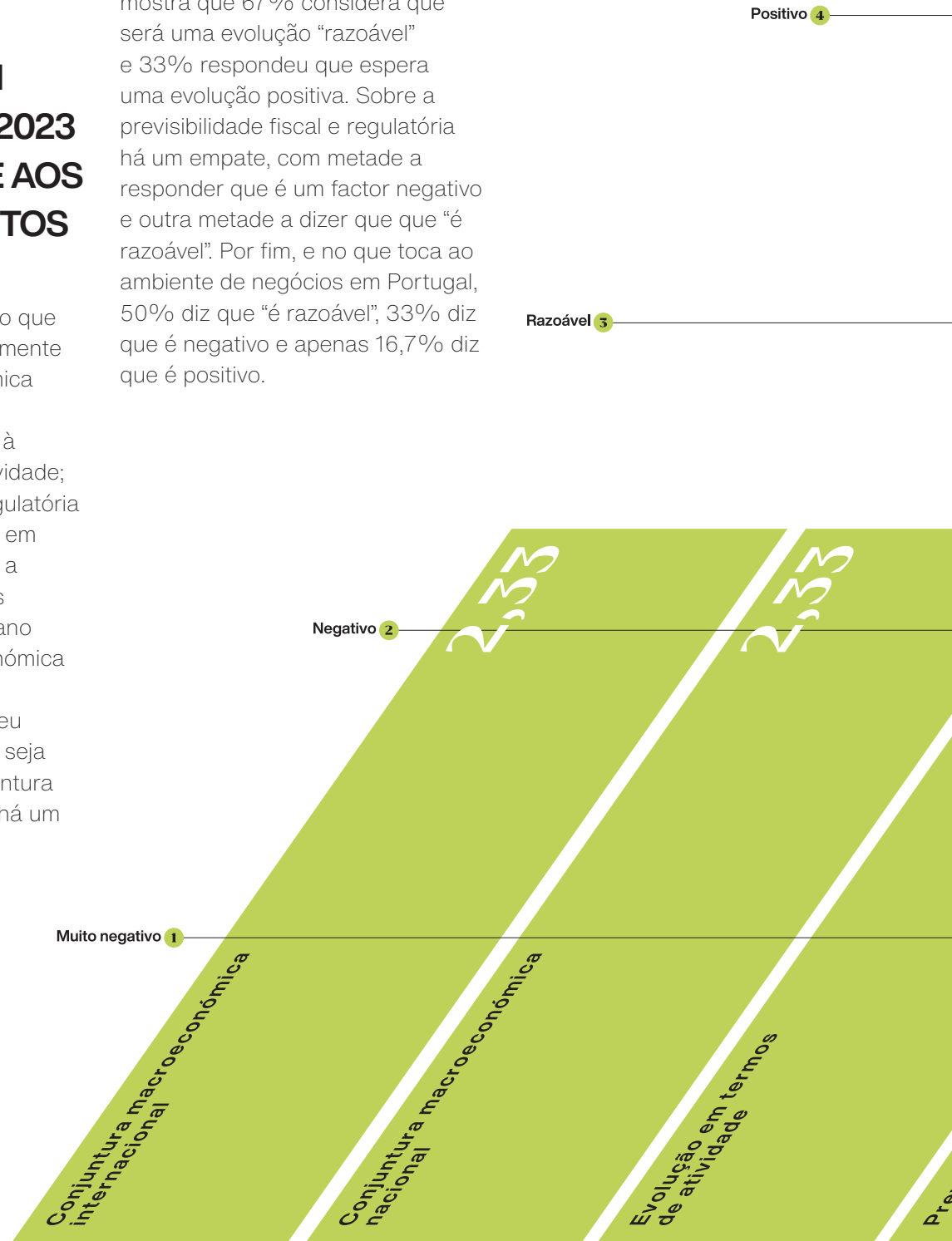
A transformação digital, que acabou por acelerar com a pandemia de Covid-19, também tem impacto na forma como trabalhamos. Por um lado, “muitas tarefas

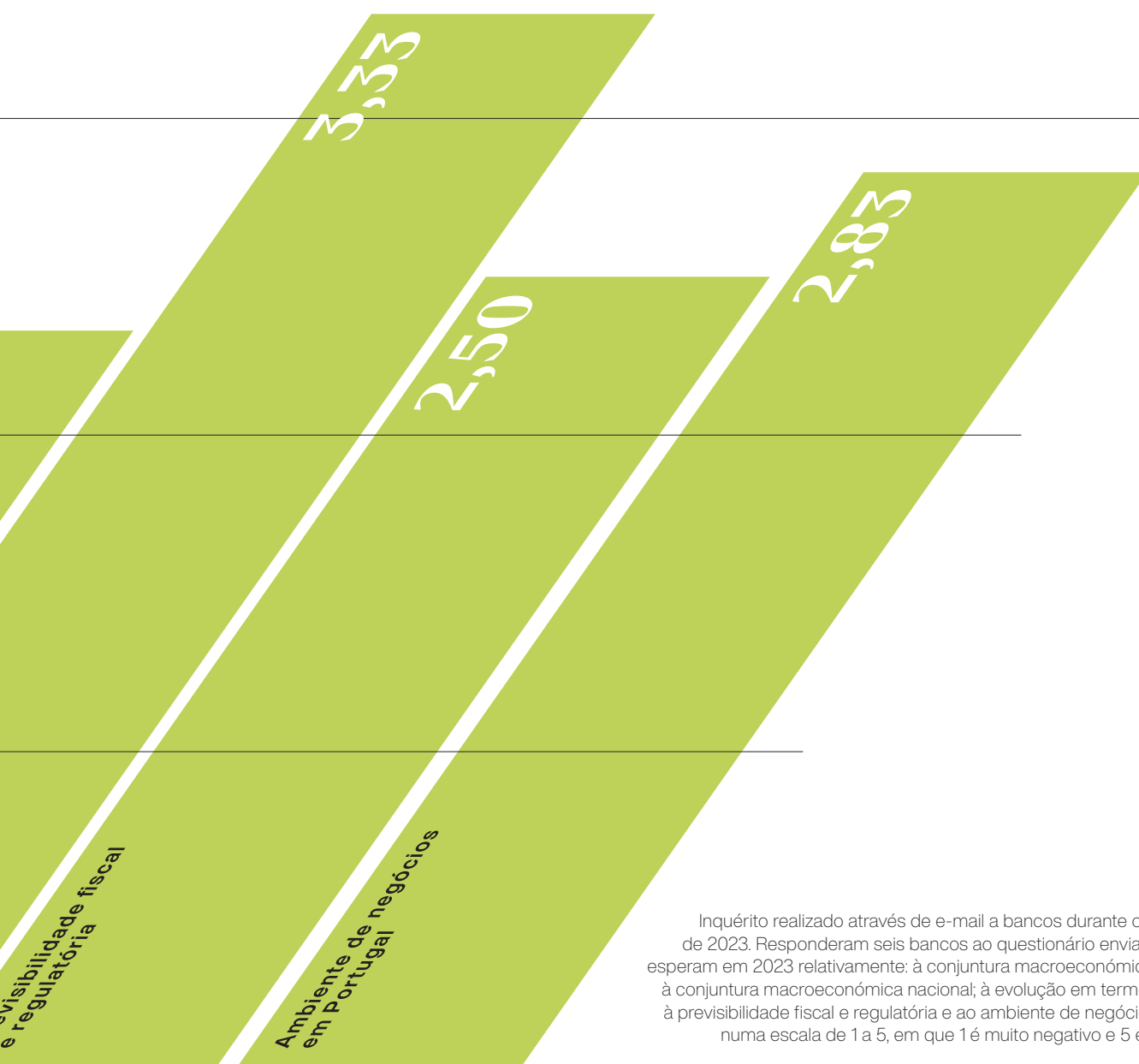
Inquérito

O QUE ESPERAM OS BANCOS EM 2023 RELATIVAMENTE AOS SEGUINTE PONTOS

Na análise ao questionário enviado aos bancos sobre o que esperam em 2023, relativamente à conjuntura macroeconómica internacional; à conjuntura macroeconómica nacional; à evolução em termos de atividade; à previsibilidade fiscal e regulatória e ao ambiente de negócios em Portugal, numa escala de 1 a 5, verifica-se que 84% dos inquiridos prevê para este ano uma conjuntura macroeconómica internacional negativa e o apenas um banco respondeu que a sua expectativa é que seja “razoável”. Já sobre a conjuntura macroeconómica nacional há um

empate, com metade dos bancos a dizerem que será negativa e outra metade a dizer que será razoável. Nas expectativas sobre a evolução em termos de atividade o inquérito mostra que 67% considera que será uma evolução “razoável” e 33% respondeu que espera uma evolução positiva. Sobre a previsibilidade fiscal e regulatória há um empate, com metade a responder que é um factor negativo e outra metade a dizer que “é razoável”. Por fim, e no que toca ao ambiente de negócios em Portugal, 50% diz que “é razoável”, 33% diz que é negativo e apenas 16,7% diz que é positivo.





Metodologia

Inquérito realizado através de e-mail a bancos durante o mês de março de 2023. Responderam seis bancos ao questionário enviado sobre o que esperam em 2023 relativamente: à conjuntura macroeconómica internacional; à conjuntura macroeconómica nacional; à evolução em termos de atividade; à previsibilidade fiscal e regulatória e ao ambiente de negócios em Portugal, numa escala de 1 a 5, em que 1 é muito negativo e 5 é muito positivo.

Inquérito

irão ser automatizadas, com efeitos diretos nas necessidades de recursos humanos. Determinadas funções vão mesmo desaparecer, mas outras, sobretudo nas áreas digitais mais avançadas, terão uma procura crescente, com disputa pelos melhores talentos”, nota Nuno Breda, da Ifthenpay.

Por outro lado, a crise pandémica mostrou às empresas, mas sobretudo aos trabalhadores, que trabalhar à distância é possível. Hoje, os profissionais têm novas necessidades e exigências. “No âmbito do mercado de trabalho, a retenção e identificação de talento é cada vez mais desafiante face à competitividade internacional que o período pandémico veio trazer à realidade laboral nacional”, diz Licínio Pina.

O mesmo acontece na BlackRock, onde “um dos grandes desafios que enfrentamos é a capacidade de transmitir a cultura da nossa empresa com os vários stakeholders, principalmente os colaboradores que, por consequência dos confinamentos, fez com que as expectativas mudassem em relação ao local de trabalho”, indica a gestora, apontando que a “escala do desafio é maior do que inicialmente se pensava, pois ob-

servámos que os trabalhadores estão a fazer exigências crescentes para se manterem nos seus empregos”.

Esta necessidade de retenção de talento coloca-se numa altura em que há escassez de profissionais no mercado laboral. “A escassez de profissionais qualificados é um problema real”, diz António Martins, diretor de marketing, Banco Best. Para o superar, “as organizações devem investir em programas de desenvolvimento das capacidades dos colaboradores, não só técnicas, mas também de educação para a mudança,





4,60

4,24

além de explorar novas formas de atrair talentos, como programas de trainee e parcerias com universidades”.

Todos estes desafios colocam-se num período que tem sido marcado por inúmeros eventos inesperados. Primeiro com a pandemia e depois com a invasão russa à Ucrânia, que agravou a escalada da inflação e levou os bancos centrais a iniciarem o processo de subida das taxas de juro. Apesar disso, o sector garante estar preparado para continuar a apostar na sustentabilidade, digitalização e talento, ao mesmo tempo que apoia a economia.

“No Santander, acompanhamos todos estes desafios e estamos preparados para dar resposta às diferentes necessidades dos nossos clientes”, diz Pedro Castro e Almeida, CEO do Santander Portugal. Já Pedro Pimenta, Country Head do Abanca Portugal, afirma que “2023 será novamente um ano de desafios para o setor financeiro, mas será também o ano em que este sector vai demonstrar que está preparado para apoiar as famílias e as empresas mais do que nunca”.

O QUE ESPERAM OS BANCOS E INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO, CORRETORAS, GESTORAS DE FUNDOS E OUTRAS SOCIEDADES FINANCEIRAS, RELATIVAMENTE AOS SEGUINTE DESAFIOS

Neste inquérito, os resultados obtidos mostram que a maioria dos inquiridos considera que os desafios da digitalização, talento e ESG são “relevantes” ou “muito relevantes” para a sua empresa. Apenas alguns consideram o digital e a sustentabilidade como “pouco relevantes” para a sua organização, embora nenhum tenha classificado como “irrelevantes”.

Metodologia

Inquérito realizado através de email a bancos e instituições de crédito, corretoras, gestoras de fundos e outras sociedades financeiras durante o mês de março de 2023. Valores do gráfico correspondem à média das respostas, numa escala de 1 (irrelevante) a 5 (muito relevante).

Fórum de Líderes

29 altos responsáveis das principais entidades financeiras portuguesas analisam os desafios do ano de 2023, divididos entre a “enorme incerteza” causada pela guerra e pela subida das taxas e juro e a necessidade de aplicar os critérios ESG e concretizar a digitalização. Mas mantendo os planos estratégicos.

QUAIS OS GRANDES DESAFIOS PARA A SUA ORGANIZAÇÃO E PARA O SECTOR FINANCEIRO EM 2023?





Da “enorme incerteza” aos desafios do ESG e digitalização

Fórum



Paulo Moita de Macedo
CEO da CGD

Um banco não é uma ilha nem vive à margem do mundo. Muitos fatores externos e internos afetam a nossa atividade. É natural que assim seja. O que devemos fazer, todos os anos, em cada dia do ano, é avaliar as circunstâncias à nossa volta e continuar a nossa atividade, da melhor forma possível, dentro do rumo que adequadamente traçamos. Fomos, ao longo dos tempos, especialmente dos mais recentes, postos à prova, de diversas formas e com grande grau de exigência. Os tempos iniciais da pandemia foram difíceis e constituíram uma prova de maturidade da nossa maturidade com o obstáculo ultrapassado.

Quando tudo parecia no caminho da normalidade, a guerra na Europa veio lançar novos e complexos desafios. O que há mais um ano acontece na Ucrânia teve e tem tido impacto aos mais diversos níveis: no preço da energia, na generalizada inflação, no aumento dos juros, no risco de crédito malparado e nos estrangulamentos no crescimento económico. Era difícil juntar tantas dificuldades de uma só vez.

E que 2023 temos pela frente? Um ano diferente dos outros, como sempre. Com desafios que se repetem e outros novos que irão surgir.

Temos de continuar a melhorar a eficiência e o nível de serviço ao Cliente. Tal como se impõem melhorias contínuas em termos de governance, de cultura de conhecimento, de exigência, de sentido de urgência de servir, de accountability e de liderança fatores essenciais à sustentabilidade do negócio, que não podem nem irão ser descurados.

Com frequência dizemos que não somos um banco qualquer. Passado quase um século e meio de existência somos um banco em positiva renovação e sempre à procura de novos caminhos. Queremos continuar a ser relevantes e a fazer a diferença. Ambi-

ção, liderança, compromisso, são palavras-chave neste percurso e na nossa relação com os portugueses. A estes desígnios, acrescentamos o investimento em formação, a resposta aos custos decorrentes da transição energética que obriga à procura de combustíveis mais limpos, ao investimento na mobilidade elétrica e à redução da sua pegada carbónica.

O ano de 2023 traz enormes incertezas. Diminuir a incerteza depende, em grande medida, de cada um de nós. Porque vários desafios se mantêm: responder às necessidades de crédito, de proteção, de poupança ou de investimento das empresas e das famílias e de concorrência, a que se juntam novos desafios de sustentabilidade, de ciber-segurança, de ajustamento de condições para que alguns dos nossos clientes possam continuar a cumprir, a que se juntam fatores como as alterações climáticas ou a modificação profunda das taxas de juro.

Desta forma, é fundamental ter uma clara visão estratégica, lidar de forma ambiciosa com a concorrência, reconhecer as necessidades de mudança a realizar, para onde se quer ir e sobretudo conseguir executar, através das nossas equipas (com as pessoas certas), que realizam com sucesso as diversas etapas que os clientes nos exigem. A Caixa tem hoje níveis de capital como nunca teve na sua história de 146 anos. Está preparada para continuar a apoiar os portugueses a enfrentar o futuro com otimismo. É para isso que trabalhamos, orgulhosos por sermos hoje um banco rentável e próspero, preparado para servir as famílias e as empresas em condições adversas. Sabemos que os resultados que alcançamos revertem, não só para os nossos clientes, mas para todos os portugueses, o que nos dá a força para continuarmos a transformar a Caixa, dotando-a da capacidade necessária para enfrentar o futuro.



Miguel Maya
BCP

O ano de 2023 vai ser uma vez mais um ano desafiante para o setor financeiro português. Estamos a operar num contexto macroeconómico muito instável e volátil, profundamente marcado pelas consequências da invasão da Ucrânia pela Rússia, o ambiente inflacionista, as perturbações no comércio internacional decorrentes da fragmentação geopolítica, as ondas de choque da gestão pouco prudente do risco de taxa de juro por parte de alguns Bancos nos EUA e, ainda, as consequências de uma pandemia que ainda não foi totalmente debelada.

Na última década, no sistema financeiro, todas as sucessivas crises levaram a reforços no quadro da União Europeia ao nível: da supervisão, do enquadramento regulatório e dos modelos de governo dos Bancos, com vantagens inequívocas – sem prejuízo de alguns excessos que sempre ocorrem quando se corrige a reboque de eventos recentes – para os consumidores e para estabilidade financeira. Na EU, e em Portugal em particular, a evolução foi francamente positiva e hoje temos um sistema financeiro robusto e alinhado com os valores da sociedade.

Há obviamente aspetos que podem e devem ser melhorados e que requerem colaboração entre as entidades públicas e privadas, com encargos para ambas, ao nível da proteção dos mais desfavorecidos. Também nesta frente tem havido progressos mas não podemos baixar ambição.

Destaco cinco dos principais desafios do setor financeiro para este ano:

- 1.** O impacto da guerra a nível social e económico;
- 2.** O alinhamento de esforços entre os diversos agentes económicos no apoio às famílias e ao tecido empresarial português, procurando soluções dirigidas que permitam minimizar os efeitos decorrentes da subida dos juros e da elevada inflação nos segmentos mais desfavorecidos;

3. O reforço da prevenção ao nível da cibersegurança, por parte das empresas mas também dos consumidores (mais informados e atentos à fraude digital);

4. A atração, desenvolvimento e retenção de Talento;

5. A propensão para eventuais intervenções regulatórias de cariz populista na atividade económica, que possam agravar as condições de competitividade e a capacidade de inovação das empresas que estão sedeadas, pagam impostos e criam emprego em Portugal, ou seja, das organizações que de forma sustentável mais contribuem para a prosperidade de Portugal.

Relativamente ao Millennium bcp, tenho orgulho nos progressos efetuados em resultado do trabalho muito consistente realizado por mais de 6.000 profissionais ao longo de vários anos e estou confiante que, resultado do rigor com que estamos a atuar e da evolução alcançada, o Banco está bem preparado para o Futuro.



Mark Bourke
CEO do Novobanco

2023 será um ano em que o novobanco irá reforçar a sua posição no mercado enquanto banco de referência das empresas, das famílias, e um pilar para a economia nacional.

A conclusão com sucesso do período de reestruturação é um marco para a afirmação do futuro do novobanco, tendo permitido ao Banco apresentar resultados positivos e níveis de rentabilidade sustentáveis, garantindo que prosseguimos de forma independente.

O novobanco continuará a executar de forma rigorosa o plano de negócios, que transformou o novobanco num banco sólido, competitivo, reforçando a sua missão de apoio às empresas e às famílias. Temos hoje um modelo operativo simples, focado no negócio doméstico, eficiente, e uma equipa com vasto conhecimento. Temos,

também, a ambição de cumprir os nossos objetivos estratégicos, de continuar a crescer com os nossos clientes, e contamos, mais uma vez, com a dedicação e o compromisso dos colaboradores do novobanco. O novobanco estará particularmente próximo e atento a acompanhar os nossos clientes, tanto empresas como famílias, antecipando situações que apresentem maior dificuldade, e em conjunto encontrar mecanismos que permitam mitigar o impacto do aumento das taxas de juro.

Em 2023, e é importante enfatizar, o novobanco irá reforçar o seu papel estratégico e central no apoio ao tecido empresarial. Somos o parceiro das empresas, e em especial das PME's, destacando-se a colocação das várias linhas de financiamento estruturantes, desde o PRR ao Portugal 2030. Em 2022 contratamos 1,1 mil milhões € de linhas BEI e FEI. E queremos manter o ritmo. Reforçamos também a proximidade, física e virtual, com os clientes particulares - estamos centrados em soluções que mais se adequem a ultrapassar as dificuldades atuais do impacto da inflação no rendimento das famílias, tanto no crédito à habitação como nos produtos mais adequados de poupança e investimento.

Em termos sectoriais, a economia e a banca continuarão bastante condicionadas pelas incertezas geopolíticas, pela persistência em alta da taxa de inflação e consequente agravamento das políticas monetárias. Apesar da incerteza, o novobanco não antevê neste momento impactos significativos no incumprimento, tanto dos particulares como das empresas.



Pedro Castro e Almeida
Presidente da Comissão Executiva
do Santander Portugal

No final de janeiro ficámos a saber o quanto evoluiu a economia nacional em 2022. Um crescimento de 6,7%, o maior em 35 anos (que permitiu recuperar o nível de geração

de riqueza pré-pandemia), embora a um ritmo progressivamente mais lento, o que nos deixa alguns indícios e riscos para 2023.

Decorridos os primeiros meses do ano, vemos que as famílias e empresas continuam a ajustar-se a um enquadramento de custos e preços mais elevados, com pressão sobre as margens empresariais e sobre o poder de compra, combinado com os efeitos da subida das taxas de juro. No entanto, a economia está numa situação de pleno emprego, e essa estabilidade será determinante para a confiança dos consumidores. Por tudo isto, espera-se que o crescimento económico desacelere de uma forma mais acentuada na primeira metade do ano, embora deva permanecer em terreno positivo, sendo exetável que no 2º semestre já se inicie uma recuperação.

Muitos dos desafios para 2023 são transversais à economia e ao setor bancário. Em primeiro lugar, o modo como as famílias irão acomodar o aumento dos encargos com o serviço da dívida. Durante a pandemia, acumularam um maior stock de poupança, o que pode ajudar à transição neste período, para além de poderem beneficiar de atualizações salariais e de apoios pontuais do Estado, como os que foram realizados em 2022. Relativamente às empresas, estas acumularam também alguma liquidez nesse mesmo período, através do acesso às linhas com garantia do Estado, às quais crescem potenciais apoios públicos para mitigar o aumento dos encargos com energia e matérias-primas, os quais, entretanto, já corrigiram em grande medida dos máximos observados em 2022.

Outro ponto importante, e que pode fazer toda a diferença na competitividade das nossas empresas, é assegurar a execução dos fundos comunitários, em especial, de dois. O PRR, que regista algum atraso, e que é fundamental para o processo de transição energética e digital da economia portuguesa; e o PT2030, que tem também um papel fulcral na transformação da economia, alavancada na inovação e na produtividade.

O setor bancário, em particular, continuará a desempenhar a sua missão de apoio à economia, em duas grandes vertentes: pela sua função de gestão de riscos, que envolve, entre outros, a mitigação dos riscos de

Fórum

crédito e de liquidez da economia; e pelo seu conhecimento profundo dos agentes económicos, que permite fazer chegar às famílias e empresas os fundos necessários para apoiar os seus projetos.

No Santander, acompanhamos todos estes desafios e estamos preparados para dar resposta às diferentes necessidades dos nossos clientes. E procuramos fazê-lo de uma forma diferenciadora, apostando na inovação, na capacidade tecnológica, na simplificação e no talento como ferramentas para oferecer uma melhor qualidade de serviço.



Licínio Pina
Presidente do Grupo Crédito Agrícola

Os desafios para 2023 estão relacionados com o crescimento de preços no consumidor que diminui o rendimento disponível das famílias, tendo impacto nos serviços de dívida já assumidos. Acresce que o aumento dos indexantes do crédito, principalmente com a aceleração de crescimento, será um desafio imediato para o Crédito Agrícola que deve ter uma atitude colaborativa com os seus clientes particulares e empresas.

Outro grande desafio para o Grupo CA está relacionado com a demografia e os seus movimentos que desertificam as chamadas zonas de baixa densidade, povoando as zonas litorais e maiores aglomerados criando dificuldades de negócio com forças diferenciadas.

Não podia deixar de sinalizar ainda o desafio da cibersegurança e literacia digital que constitui um desafio de investimento acrescido face à cada vez maior sofisticação dos crimes cibernéticos ligados à iliteracia digital de muitos clientes menos informados ou pouco resistentes aos desafios actuais da sociedade da informação.

No âmbito do mercado de trabalho, a retenção e identificação de talento, é cada vez mais desafiante face à competitividade internacional que o período pandémico veio

trazer à realidade laboral nacional.

Temos esperança que o conflito da Rússia contra a Ucrânia termine no decorrer deste ano e possa abrir-se uma janela de oportunidades para toda a Europa e assegure vida digna às populações flageladas.

O desafio é transformar estas dificuldades em oportunidades para sermos cada vez melhores no serviço que prestamos às comunidades regionais e locais, assim como ao mercado português.



Susana Trigo Cabral
Diretora Executiva do BPI

Apesar das incertezas na esfera política, geoestratégica, económica e social, acreditamos que os bancos estão bem posicionados para contribuir para o crescimento económico e apoiar as famílias e as empresas nos desafios provocados pela subida da inflação e pela normalização das taxas de juro.

No caso do BPI, temos a liquidez e o capital para continuar a apoiar a economia, a transição para a sustentabilidade, e para reforçar o nosso protagonismo na banca responsável, num ambiente económico que requer um apoio especial aos mais vulneráveis.

Os últimos anos criaram um sentido de urgência e de mudança, que aceleraram o ritmo da transformação digital, a flexibilização das políticas laborais e a transição para a sustentabilidade. Este processo está longe de terminar e os bancos terão de continuar a investir fortemente – daí a importância de manter uma rentabilidade acima do custo de capital - para adaptar as suas operações às exigências da regulação, aos novos hábitos dos Clientes, à concorrência de novos players, entre outros fatores.

Neste processo existem também oportunidades de negócio, como estamos a ver na área de finanças sustentáveis, da poupança e gestão de investimentos. Independentemente do que o futuro nos reserva, teremos

de ser capazes de ter uma oferta multicanal, próxima do cliente, com um serviço personalizado sempre que necessário, e com produtos inovadores e de qualidade que acrescentem valor para os nossos clientes.



Alberto Ramos
Country Manager do Bankinter Portugal

No ano de 2023, mantém-se o clima de incerteza económica, embora as estimativas de várias instituições, onde se inclui o Bankinter, apontem para um impacto da subida da inflação e das taxas de juro menos severo do que o inicialmente previsto, mas mais prolongado no tempo. Relativamente às perturbações em termos de produção, nas cadeias de abastecimento e nos custos energéticos, decorrentes da crise pandémica e da guerra na Ucrânia, esperamos a continuação da progressiva, mas lenta, normalização dos mesmos.

Seguramente, estes impactos continuarão a ter reflexos na gestão de custos das empresas e no custo de vida das famílias, em particular as que tenham contratualizado crédito à habitação e que tenham visto agravadas de forma muito significativa as prestações das suas casas. Ainda que parte muito significativa da subida dos juros tenha já ocorrido, existe ainda incerteza quanto à reação das economias e à redução da inflação para níveis mais moderados e, como tal, até quando e quanto os bancos centrais ainda continuarão a subir as taxas diretas.

Neste contexto, o principal desafio da banca é conjugar a sua principal missão – apoiar as famílias e empresas a concretizar os seus projetos – com uma avaliação rigorosa de riscos, essencial para a manutenção da solidez e solvabilidade do setor e fundamental para a prossecução de um dos seus principais desígnios – apoiar o desenvolvimento económico. Isto, numa altura em que os bancos devem também apoiar a boa execução do PRR e do PT2030, acompanhando as empresas no acesso aos fundos e contri-

buindo para a identificação dos instrumentos mais adequados a cada projeto.

Paralelamente, continua a ser premente garantir a proximidade com os seus clientes, pelo que o investimento em inovação e digitalização, que facilite o dia-a-dia e aumente a conveniência dos clientes enquanto os mantém seguros, é uma das prioridades de todas as instituições. Simultaneamente, o setor deve saber atrair e desenvolver talento, através da valorização das pessoas e do desenvolvimento de programas de formação que desafiem e motivem os colaboradores, proporcionando partilha de conhecimento entre gerações e promovendo consequentemente ganhos de eficiência e melhoria dos serviços prestados pela banca.

Tendo bem presente a responsabilidade por um futuro mais sustentável para todos nós, e a necessidade imperiosa de mitigação dos efeitos das alterações climáticas, os bancos devem promover a desmaterialização, descarbonização e boas práticas ambientais nas suas instalações e na sua operação, estendendo esse compromisso aos seus parceiros, nomeadamente os seus fornecedores e os seus clientes.

Em resumo, os desafios para os bancos são muitos e de âmbito variado, mas estou certo de que o setor bancário está bem preparado para continuar a dar um contributo positivo e determinante para a construção de um futuro melhor. No Bankinter estamos bem conscientes da importância da nossa ação e empenhados no apoio às famílias e às empresas em Portugal.



Pedro Pimenta

Country Head do ABANCA Portugal

O Banco Central Europeu (BCE) tem vindo a subir as taxas de juro e colocou um ponto final na compra de ativos, com o objetivo de travar a inflação. A subida continuada dos preços tem sido um desafio para todos os atores económicos, incluindo para a banca, com as famílias a perderem po-

der de compra, tanto por via dos bens de consumo básicos como pelo aumento dos custos associados à habitação, devido à escalada das Euribor. Mas, neste ponto, as notícias são relativamente boas. Apesar da subida das prestações mensais com os empréstimos à habitação, há uma percentagem reduzida, face ao universo total de créditos para a compra de casa, de renegociações e não acreditamos que os maus ventos do início da década passada voltem a surgir, com muitas famílias a terem de entregar as suas casas. A banca portuguesa está hoje mais sólida e preparada para lidar com este contexto adverso. A poupança acumulada nos anos afetados pela covid assim como uma melhor (embora ainda deficiente) literacia financeira permitem também acreditar numa maior resiliência das famílias e das empresas.

Numa altura como a que atravessamos, outro desafio que a banca tem pela frente é a captação de poupanças por parte dos portugueses, sobretudo tendo em conta a existência de produtos do Estado que pagam juros que podem ser vistos como interessantes. Nesta área, o ABANCA lançou recentemente um depósito a prazo bastante competitivo e que vai incentivar os portugueses a poupar.

Por outro lado, no plano mais nacional, temos que olhar com atenção para os dados económicos que vão surgindo. Apesar de estarem ainda longe de níveis de alarme, a taxa de desemprego está a subir e as previsões para o crescimento económico são bastante modestas, conjugadas com uma inflação ainda elevada, o que pode ser um desafio tanto para famílias como para empresas. O tecido empresarial português é caracterizado sobretudo por pequenas e médias empresas que precisam, e muito, de uma banca com soluções à medida dos seus problemas e desafios. Da nossa parte, estamos a trabalhar constantemente nesse sentido, desenvolvendo e aplicando soluções para as empresas.

2023 será novamente um ano de desafios para o setor financeiro, mas será também o ano em que este setor vai demonstrar que está preparado para apoiar as famílias e as empresas mais do que nunca.



Pedro Gouveia Alves

CEO Montepio Crédito

Numa sociedade em constante mudança e adaptação a novos desenvolvimentos ambientais, sociais e económicos, os grandes desafios que o Montepio Crédito enfrenta referem-se exatamente ao tema da sustentabilidade nos seus três pilares.

Neste âmbito, destaca-se o grande desafio do financiamento verde, para dar resposta às novas necessidades dos consumidores - também na área do crédito especializado-, uma vez que estes procuram cada vez mais soluções sustentáveis.

Nessa medida, o Montepio Crédito está a apostar em novas soluções de financiamento verde, reforçando a sua atual oferta, como é por exemplo o Eco financiamento. Mas na era da digitalização, este é também um outro desafio a que o Montepio Crédito está atento, sendo nosso objetivo este ano complementar a nossa oferta, destacando atualmente a solução mycreditech, uma plataforma de financiamento inovadora, totalmente online e gratuita, que permite a obtenção de crédito num formato 100% digital, contribuindo assim para a defesa do ambiente.

Estamos, pois, sobretudo apostados em responder aos desafios da sustentabilidade e da digitalização, mas também continuamos atentos à área dos recursos humanos, respondendo aos desafios que nos colocam as novas formas de trabalhar, as novas necessidades dos nossos colaboradores, assim como a constante e necessária captação e retenção de talento na nossa organização.



Nuno Breda
Co-CEO da Ifthenpay

Todos os anos aparecem novos desafios para o setor financeiro. As organizações têm de estar preparadas para isso e a IFTHENPAY não é exceção. Procuramos estar sempre muito atentos a todas as situações potencialmente desafiantes, para conseguir dar a melhor resposta possível às exigências do setor.

Se olharmos um pouco para trás, estes últimos anos foram “recheados” de desafios para o sector financeiro. Desde o aparecimento das cripto moedas, a própria pandemia, passando pela queda de alguns bancos, até à guerra na Ucrânia, este sector, com todo o seu ecossistema, esteve sempre exposto a grandes desafios. Olhando para a frente, as empresas do sector, terão de estar particularmente atentas, para transformar as ameaças em oportunidades.

O abrandamento da inflação, poderá trazer uma maior confiança aos mercados globais, atraindo investimento para as empresas, pelo que poderão surgir oportunidades.

Por outro lado, o aumento das taxas de juros dos créditos à habitação, tem um impacto direto no poder de compra, com a consequente redução no consumo e por inerência nos pagamentos das empresas do setor financeiro. No entanto, o mercado online tem maior facilidade e rapidez em ajustar os seus preços à redução deste poder de compra. Essa capacidade pode ser uma vantagem! Sendo hoje o “E-commerce” um mercado cada vez mais competitivo, teremos melhores preços do que no comércio tradicional, atraindo cada vez mais clientes para as compras online.

A IFTHENPAY e os restantes “Players” do setor financeiro agradecem!

A digitalização e os recentes avanços na inteligência artificial serão certamente impactantes e trarão bastantes mudanças de paradigma em todos os setores e no financeiro também. Um manancial de desafios, com

ameaças e oportunidades vislumbram-se num horizonte próximo e com uma velocidade de aproximação crescente. Muitas tarefas irão ser automatizadas, com efeitos diretos nas necessidades de recursos humanos. Determinadas funções vão mesmo desaparecer, mas outras, sobretudo nas áreas digitais mais avançadas, terão uma procura crescente, com disputa pelos melhores talentos. Como contrapartida, iremos todos beneficiar com um aumento exponencial da rapidez em determinados processos, como por exemplo na avaliação do risco dos clientes, área essencial para empresas como a IFTHENPAY e todo o restante ecossistema financeiro.



André Themudo
Responsável pelo desenvolvimento de negócio da BlackRock em Portugal e do negócio de wealth para a Iberia.

Os Desafios de BlackRock:

Um dos grandes desafios que enfrentamos na BlackRock é a capacidade de transmitir a cultura da nossa empresa com os vários stakeholders, principalmente os colaboradores que, por consequência dos confinamentos, fez com que as expectativas mudassem em relação ao local de trabalho. De facto, após uma análise extensiva que realizámos há alguns meses, descobrimos que a escala do desafio é maior do que inicialmente se pensava, pois observámos que os trabalhadores estão a fazer exigências crescentes para se manterem nos seus empregos. Na sequência das mudanças recentes na forma como trabalham, estão agora à procura de mais flexibilidade. Isto é acompanhado pela capacidade de trabalhar à distância e pela elevada importância que atribuem aos fatores humanos, incluindo o bem-estar e o equilíbrio entre trabalho e vida pessoal, oportunidades de desenvolvimento de carreira e cultura empresarial.

Desafios da Indústria de Gestão de Ativos: Um dos principais desafios da indústria é sem dúvida saber navegar e saber adaptar-

-se à crescente regulação e à crescente procura por soluções que sigam critérios ESG. Em segundo lugar diria que existe uma preocupação crescente em escalar processos e ser mais eficiente, a tecnologia tem, cada vez mais, um lugar de destaque nas decisões estratégicas.

O novo regime macroeconómico, largamente dominado por uma maior incerteza, inflação persistente e um cenário de taxas de juro mais elevadas, está a transformar a natureza dos produtos exigidos pelos investidores, que estão cada vez mais interessados em veículos e estratégias alternativas, como os mercados privados. No entanto, uma maior atratividade dos depósitos bancários, principalmente em mercados tradicionalmente mais conservadores, pode gerar maior concorrência a fundos de investimento.



Gonçalo Santos Lopes
Country Manager da Visa em Portugal

Num contexto de rápida aceleração digital, o setor dos pagamentos não é exceção. Estamos conscientes de que os pagamentos digitais são, neste momento, o método de pagamento preferido dos consumidores portugueses. Neste mundo de mudanças contínuas e repentinas, mais do que nunca, devemos estar atentos às necessidades, prioridades e hábitos dos consumidores, e nisto consiste um dos maiores desafios da Visa. É, agora, evidente que o futuro do dinheiro é digital, portanto é essencial continuar a trabalhar com todo o ecossistema, para ligar Portugal e o mundo através da nossa rede de pagamentos, e permitir que indivíduos, empresas e economias possam prosperar. Os nossos principais esforços concentram-se em dar resposta às exigências dos consumidores no que toca à promoção da aceitação de pagamentos móveis e contactless – no comércio, mas também, noutros setores de grande importância no dia-a-dia de todos e de cada um, como o dos transportes públicos e mobilidade urbana.

Para dar resposta a estes desafios desenvolvemos e implementamos soluções inovadoras, instigando a colaboração global do ecossistema, no qual as startups financeiras desempenham um papel crucial. Neste contexto, e com o objetivo de impulsionar as fintechs locais, Portugal receberá este ano pela primeira vez o 'Visa Innovation Program'. Este projeto vai representar, para até oito fintechs nacionais, uma enorme oportunidade de aceleração das suas soluções e projetos, pois terão acesso, durante seis meses, a conteúdos de formação, sessões de mentoria e contactos privilegiados com investidores.

O setor enfrenta muitos desafios, mas a segurança é, e será sempre, um dos nossos principais focos. Tal como os nossos estilos de vida e formas de trabalhar estão a mudar, os cibercriminosos também estão e continuarão, neste mundo cada vez mais 'híbrido' a procurar novas formas de enganar. A segurança é um pilar fundamental para a Visa e para todo o ecossistema.

E, por último, mas não menos relevante, acreditamos que o comércio eletrónico se vai tornar ainda mais importante. E aqui referimo-nos à necessidade de digitalização das PME, mas também, e para aquelas que já deram o salto, à necessidade de se concentrarem na conversão e finalização da compra. Portugal ainda tem uma margem significativa de crescimento no setor de pagamentos digitais, neste contexto, acreditamos que a oferta de soluções de pagamento simples, que promovam a melhor experiência possível ao cliente, e que garantam compras fáceis e seguras, será fundamental para que os consumidores, que ainda não o fizeram, adotem os pagamentos digitais.



João Carvalho das Neves

Presidente do Conselho de Administração da
Montepio Gestão de Ativos

ESG

ESG está na ordem do dia e afeta todos os setores, embora de forma e importância distintas. As mudanças legais e regulamentares

e as exigências de divulgação afetam já as sociedades gestoras de ativos (SGA). Para além de cumprir com todas estas exigências e desafios, as SGA têm de encontrar as oportunidades para criar valor nas atividades. Ativos financeiros e ativos imobiliários têm características próprias e exigências e oportunidades distintas, mas em geral o ESG é um fator que os grandes investidores já incorporaram ou tendem a incorporar nos seus processos de investimento e constituição e reestruturação de carteiras. Os fundos de investimento têm assim de considerar no seu processo de decisão identificar oportunidades de criação de rendimento para os seus participantes com produtos que destaquem as suas características de cultura empresarial socialmente responsável, investimentos em setores e empresas que não levistem questões sociais ou políticas polémicas, que atendam à diversidade de género e aos direitos humanos, entre outros. Os investidores em fundos imobiliários tendem cada vez mais a dar atenção a fatores ambientais, e a valorizar as poupanças energéticas e sistemas inteligentes que lhes possam trazer vantagens de imagem e de economia e também com maior atenção às vulnerabilidades dos edifícios quanto ao impacto das alterações climáticas.

No entanto há um caminho enorme a percorrer até que o ESG possa ser considerado como uma componente normal do processo de decisão, na medida que ainda existe a dificuldade de obter um entendimento consensual sobre como medir o ESG e na forma como se garante ao investidor que os segmentos em que investe estão efetivamente de acordo com as prioridades individuais.

Digitalização

É hoje evidente que a digitalização é um dos elementos fundamentais para o sucesso das empresas em geral e das SGA em particular. A pandemia e a instabilidade dos mercados em consequência da guerra têm forçado as SGA a enfrentar desafios estruturais quer na gestão interna dos recursos, quer na relação com o exterior, em particular clientes e fornecedores de serviços. A digitalização é fundamental para atender às expectativas dos clientes, no acesso à informação e no sentido de facilitar a sua

tomada de decisão, oferecendo um serviço mais personalizado e de fácil acesso. Os sistemas inteligentes e a robotização de processos são uma realidade que permite melhorar a eficiência dos processos a todos os níveis, na relação interna e na relação com os clientes e fornecedores. As exigências regulatórias exigem também que se encontrem soluções que possam tratar as informações e com isto também reduzir os custos de processamento de dados.

Talento

A gestão de pessoas é reconhecida, desde há muito, como fundamental para o sucesso das organizações, mas os desafios colocados pela gestão das pessoas e retenção desses talentos é crescente. Nas SGA convivem diferentes gerações e diferentes culturas que é preciso entender e saber conciliar os interesses pessoais com os interesses organizacionais. A par das exigências técnicas associadas, a tecnologia cada vez mais sofisticada e as exigências legais e regulamentares, os soft skills ganham importância nas relações internas e nas relações com terceiros, em particular com os clientes e prestadores de serviços.

É fundamental que as pessoas se sintam felizes e realizadas com o que fazem no seu dia a dia e sintam os contributos que estão a dar para o sucesso da mesma. Desta forma é possível transformar a empresa num local em que o trabalho possa ser uma fonte de realização e satisfação pessoal, e também assim facilitar a retenção do talento.



Alberto Amaral

CEO da Flexdeal

A Flexdeal é a primeira e única Sociedade de Investimento Mobiliário para o Fomento da Economia (SIMFE) em Portugal e tem como objetivo – de acordo com o regime das SIMFE, criado em 2017 – o investimento em pequenas e médias empresas (PME), mas também em mid caps e small mid caps, atra-

Fórum

vés de instrumentos de Capital (aquisição de ações ou quotas), quase capital (prestações acessórias, emissões obrigacionistas convertíveis) e Dívida (empréstimos). Em especial, o facto de as SIMFE passarem a poder atuar como coinvestidores junto do Banco Português de Fomento, nos programas de Recapitalização Estratégica e mais recentemente no Deal By Deal, permitiu um posicionamento estratégico da Flexdeal para levar financiamento de médio longo prazo (MLP) às PME em parceria com aquela instituição. Esta oferta de financiamento MLP permite à Flexdeal diversificar a sua atuação para além dos financiamentos de curto prazo de apoio à tesouraria que presta às suas participadas. Ainda assim, os desafios continuam a existir e os que se apresentam para 2023 são vários. Por um lado, a concorrência de novas fintechs e bancos digitais, através da oferta de serviços mais eficientes e personalizados a custos mais baixos. Por outro, o aumento da regulação e da supervisão do setor financeiro, o que leva a um aumento dos custos de conformidade, nomeadamente na jornada ESG. Desafio comum a todo o setor financeiro, é a crescente ameaça de ataques cibernéticos e fraudes que podem prejudicar a reputação e a confiança dos clientes. Pesa ainda a adaptação às mudanças nas preferências e nos comportamentos dos consumidores, tais como uma maior preocupação com a sustentabilidade e a responsabilidade social corporativa. Para ultrapassar com sucesso estes desafios, todos os “atores” do setor financeiro, onde a Flexdeal se inclui, precisarão de ser ágeis, inovadores e focados no cliente, investindo em tecnologia, mas também na gestão de riscos e talentos.



Pedro Silveira Assis
CEO da Baluarte Wealth Advisors

Os mercados financeiros estão a atravessar um período de duro ajustamento às novas condições monetárias. As taxas de

juro têm vindo a aumentar em todos os prazos em todo o Mundo, com efeitos negativos nos preços das obrigações de taxa fixa e nas ações. Este movimento, apesar de gerar desvalorizações temporárias nestes activos financeiros, é bem-vindo. Por um lado, é absolutamente necessário controlar a inflação dos preços de bens e serviços, que pesa nos orçamentos das famílias. Por outro, o período anterior de taxas de juro demasiado baixas, em alguns casos negativas, tinha inflacionado também os preços dos activos financeiros, diminuindo a rentabilidade que poderiam gerar daí em diante. Esse regime de taxas de juro exageradamente baixas, que terminou há cerca de um ano, chegou a ser apelidado de “repressão financeira”, pelo fomento exagerado da procura por activos financeiros, em particular por obrigações do tesouro, como alternativa à remuneração nula de depósitos bancários. Foi um regime de dinheiro barato que, ao ser mantido durante demasiado tempo, por receio de desestabilização da recuperação económica dos países desenvolvidos após a crise global de 2008 e europeia iniciada em 2010, acabou por contribuir para a inflação que agora sentimos. A transição para um regime de taxas a níveis normais de longo prazo está a criar as condições para que os preços de bens e serviços parem de subir, e as rentabilidades de investimentos financeiros feitos hoje possam também regressar a níveis normais de longo prazo. Em paralelo com este movimento cíclico, se bem que exagerado, de variáveis macroeconómicas fundamentais, assistimos a uma reversão, por razões políticas, do movimento de globalização que sustentou o clima de maior crescimento e menor inflação iniciado nos anos 90 com a queda do muro de Berlim. O futuro imediato será mais incerto e menos próspero que aquele período, até que encontremos, globalmente, um novo ponto de equilíbrio. Continuar a manter o património dos nossos clientes defendido destes movimentos e navegar estas alterações de regime económico e geopolítico é o desafio constante da equipa da Baluarte, que o abraça e supera com êxito desde 2014.



Filipe Garcia
Economista e presidente da IMF

Duas mudanças relevantes afetaram recentemente o sector financeiro: Por um lado, a volatilidade e a mudança de comportamentos, provocadas pela pandemia, pela guerra e tecnologia e, por outro, o abandono das políticas monetárias expansionistas devido à subida da inflação. Os casos SBV e Credit Suisse, entre outros, mostram-nos que o impacto da subida dos juros na economia e no sector financeiro ainda não é totalmente conhecido, num contexto tecnológico que permite movimentar depósitos com um par de cliques. Foram muitos anos de taxas muito reduzidas, ou mesmo negativas, e de liquidez abundante.

Até ao momento, ainda não se pode afirmar que o comportamento do Ciclo de Crédito e a evolução das inadimplências e falências seja coerente com as subidas de juros. Portanto, um dos desafios do sector financeiro será como se adaptar e reagir à profunda alteração da política monetária, que criou oportunidades, mas também várias ameaças. Outro desafio que o sector financeiro tem de enfrentar é o de desenvolver e manter relações de confiança com os clientes e a sociedade em geral. Desde a crise financeira, os bancos e demais atores do mercado passaram a ser vistos com mais desconfiança e, nos últimos meses, a decisão de não subir os juros dos depósitos contribuiu para essa degradação da relação. Os eventos mais recentes voltam a colocar o foco na banca, que fica mais uma vez em posição de ter de provar a sua credibilidade.

Quanto ao nosso projeto, na IMF tentamos auxiliar as empresas na sua relação com a volatilidade e com o risco, nomeadamente nos mercados de taxas de juro, câmbios, matérias-primas e energia. Portanto, os contextos de maior incerteza e de volatilidade acabam por ajudar a mostrar a nossa pertinência. Em rigor, é isso que tem acontecido nos últimos anos, nomeadamente

desde a pandemia. Os desafios mais relevantes continuam a ser os mesmos dos últimos anos: dar a conhecer às empresas o que fazemos e como o fazemos, gerar e reter talento e digitalizar ao máximo as nossas atividades para que possamos focar a nossa atenção naquilo em que acreditamos que geramos valor: na análise e no apoio à tomada de decisão.



João Guerra
CEO da Nickel em Portugal

Considerando o contexto incerto em que vivemos durante os últimos anos e a recente galopada na Inflação, acredito que o principal desafio para o setor financeiro em Portugal seja assegurar a rentabilidade sem recorrer ao contínuo aumento das comissões bancárias. Esta é uma tendência que a Nickel se preocupa em combater, e que se materializa no facto de manter a sua comissão de manutenção de conta inalterada desde a sua fundação em 2014. Garantir preços justos para serviços financeiros essenciais, que podem ser efetuados tanto em canais digitais, como em pontos de venda estabelecidos em comércio locais por todo o país, é um dos propósitos fundamentais da nossa instituição.

Simultaneamente, temos uma forte aposta no crescimento do nosso modelo de negócio híbrido, estando presente digitalmente, mas também em cafés, tabacarias, entre outros, com uma grande rede de agentes e uma elevada capilaridade por todo o território nacional, a Nickel quer, sobretudo, estar muito próximas da população portuguesa.

Outro dos nossos objetivos, e desafio ao mesmo tempo, passa por gerar mais concorrência saudável e inovação no setor financeiro nacional. Neste sentido, queremos também estar mais próximos dos players do mercado nacional, concorrer de igual para igual com estes e, assim, contribuir para uma coabitação mais dinâmica

entre a banca tradicional, as fintechs e os neobancos.

Na ótica de manter a rentabilidade mais constante a longo prazo, já numa escala internacional, é igualmente necessário que os bancos tenham um maior desempenho nas componentes socioambientais, reconhecendo o papel e impacto que estes podem despoletar nas problemáticas existentes. A inclusão e a literacia financeira são, por exemplo, duas questões sociais para as quais a Nickel pretende contribuir em concreto, ao promover uma maior acessibilidade aos serviços financeiros e ao procurar um contacto mais próximo com as populações através da sua rede de pontos de venda. É com este papel ativo na sociedade que a Nickel quer ganhar notoriedade enquanto marca em Portugal, e chegar rapidamente a 8 países europeus, mantendo sempre os seus valores, a missão e o ADN.



João Freitas
Diretor de Inovação
e Criação de Valor da Cofidis Portugal

Os grandes desafios para a nossa organização prendem-se com três temáticas: talento, tecnologia e o contexto económico. Sobre o talento, acreditamos que é o principal motor de uma organização moderna. Como tal, potenciar pessoas para que estas possam sentir-se bem, crescer e ser as melhores delas próprias, tendo em conta toda a sua diversidade, é uma prioridade central para a Cofidis.

O segundo ponto – a tecnologia – é, e vai continuar a ser, um dos principais tópicos no desenvolvimento do nosso sector. A aceleração tem sido exponencial e temos de ser capazes de ter tecnologia que, por um lado, nos permita gerir o negócio de forma segura e resiliente e, por outro, responda às necessidades dos clientes e do mercado, cujos standards estão cada vez mais elevados. É, para nós, um investimento central que contribuirá de forma muito importante para a

nossa relevância na vida dos consumidores, parceiros de negócio e no mercado.

O terceiro ponto, e não menos importante, é o fator económico – indistinguível da dimensão social. É um desafio da nossa organização, mas mais importante, do setor financeiro como um todo. O contexto geopolítico, a subida das taxas, a incerteza e a confiança dos consumidores trazem uma complexidade significativa à gestão do negócio e levantam questões importantes sobre o nosso papel e a nossa responsabilidade na economia e na sociedade. No fundo, temos de ser capazes de, não só gerir os riscos financeiros, mas também lidar com os efeitos da incerteza e acompanhar de forma próxima os nossos clientes: oferecendo-lhes conforto, segurança e tranquilidade.

Estes temas continuarão, certamente, em mudança e serão disruptivos. Temos de os gerir como nunca, com proximidade, com respostas em real-time, com resiliência e antecipação, se quisermos ter impacto e acelerar o progresso da nossa empresa, em particular, e do setor financeiro como um todo.



Francisco Valente de Oliveira
Chairman & CEO da Haitong Global Asset
Management, SGOIC SA

A abrangência do sector financeiro, a oferta de produtos e o acesso global são características que estão naturalmente interligadas, e são exigências de investidores institucionais, empresas e particulares são os grandes desafios para 2023 para a sociedade gestora Haitong Global Asset Management que pretende posicionar-se através de uma presença local, com capacidade para criar sinergias e alavancar na presença do seu acionista em países como Reino Unido, Espanha, Polónia, França, Brasil e Macau. Estes desafios surgem num contexto de ajustamento dos agentes de mercado à subida continuada das taxas de juro por parte dos Bancos Centrais, com o objetivo primordial de combater a forte subida

Fórum

da inflação, com impactos na tomada de decisão dos investidores. Torna-se, assim, fundamental selecionar não só o produto que melhor se adequa ao perfil de investimento e objetivo de retorno, mas também a entidade que permite obter uma visão e acesso global à informação, elementos determinantes na conjuntura atual e futura. Neste âmbito, é sem dúvida uma mais-valia considerar uma entidade com presença local e internacional e ampla capacidade de acesso a diversos mercados financeiros internacionais.

Em paralelo, é importante proporcionar uma oferta diferenciadora, com produtos e serviços inovadores que se destaquem dos já existentes nos massificados canais de distribuição. É neste paradigma, e com a ambição de crescer num mercado competitivo que a Haitong Global Asset Management se posiciona, tirando partido da amplitude e abrangência global do seu acionista, o Haitong Bank, e do Grupo Haitong. Desde a gestão discricionária de carteiras, com maior enfoque em perfis tailor made, até à gestão de organismos de investimento alternativo de valores mobiliários ou organismos de investimento de capital de risco, a sociedade gestora tem o desafio de colocar a sua equipa, com mais de 20 anos de experiência, ao serviço de clientes e investidores que procuram uma maior diversificação dos seus investimentos, permitindo-lhes usufruir de uma exposição mais global, mas sem perder o know-how local. O setor financeiro em Portugal enfrenta atualmente o desafio de se adaptar de uma forma mais célere não só às exigências do investidor português, mas também ao crescente número de investidores estrangeiros que já residem, ou que pretendem residir em Portugal. É desafiante, e simultaneamente motivador, explorar a oportunidade de investimentos e produtos que se adaptem às suas necessidades, através de um produto regulado em Portugal. Este tipo de desafio é também motivo de sucesso quando executado através de uma organização com acesso ao mercado local de vários países e conhecimento das particularidades e necessidades de investimento dos clientes desses países. A gestão da componente fiscal, evidenciando claramente as vantagens e desvantagens fiscais do produto ou investi-

mento a realizar, é sem dúvida um outro fator diferenciador e decisivo, que proporciona uma experiência positiva aos investidores estrangeiros residentes em Portugal.

Fazer a ponte entre diversas geografias e diferentes culturas é igualmente um desafio constante para uma organização com exposição global. A componente cultural do investidor tem o seu impacto no momento e tipo de produto a investir, algo que é exógeno aos produtos financeiros, mas intrínseco na relação entre a organização e o investidor, factor presente na Haitong Global Asset Management que se apresenta com uma ideologia multicultural.

Em suma, e perante um universo cada vez maior de oferta de produtos de investimento e o constante acesso a informação através dos mais diversos canais quer tradicionais quer digitais, aliado à rápida evolução e expansão em termos de literacia financeira dos investidores, acreditamos que a escolha desses mesmos produtos ou serviços financeiros vai recair sobre a organização que melhor satisfizer os desafios até aqui mencionados.



Isabel Teixeira
CEO da doValue Portugal

O ano de 2023 começa num cenário macroeconómico desafiante e único na última década: inflação em níveis de que já não havia memória, taxas de juro crescentes e perturbações nas cadeias de fornecimento, consequência da pandemia agravada pela guerra na Europa.

Este caldeirão cria incerteza para as famílias e os agentes económicos, pelo que se verifica já retração na procura, designadamente no mercado imobiliário, o qual é extremamente relevante para a economia nacional em geral e para a atividade da doValue Portugal em particular. As alterações legislativas no horizonte criam também incerteza e existe uma expectativa de baixa de preços que está a travar o investimento.

Em termos de sistema financeiro, a subida das taxas de juro poderá vir a criar um aumento do incumprimento, embora os mecanismos de proteção do consumidor bancário permitam acreditar que aqueles efeitos negativos, a existirem, apenas serão perceptíveis a partir de 2024. No entanto, o encarecer dos custos de financiamento, somado à inflação e retração da procura, terá provável impacto mais imediato no sector empresarial, sobretudo PME.

Para a doValue Portugal, estes desafios são oportunidades: oportunidade para apresentar soluções inovadoras, não só de venda, mas sobretudo de valorização dos imóveis a bancos e fundos de investimento, os quais estão nos balanços muitas vezes subaproveitados ou pendentes de regularizações técnicas ou administrativas; oportunidade para ajudar instituições financeiras a lidar com o aumento do crédito em risco de incumprimento, sobretudo no que diz respeito a PME, assumindo a recuperação de crédito e deixando aquelas instituições focarem-se no seu core business; e, ao nível interno, oportunidade para investir na digitalização e reforço tecnológico, com vista a ter uma estrutura mais ágil e adaptável, com níveis crescentes de eficiência.

Cada vez mais, a doValue Portugal quer assumir-se como um parceiro especial para o crescimento e 2023 será o ano para essa consolidação.



António Martins
Diretor de Marketing, Banco Best

Quais os grandes desafios para a sua organização e para o sector financeiro em 2023?

Identificamos 3 grandes desafios para 2023 que nos parecem transversais e que vão ser fundamentais como alicerces para o futuro do setor: Cultura Organizacional, Talento e Responsabilidade Social.

O primeiro, a Cultura Organizacional, é fator fundamental dado ser o alicerce intangí-

vel com que a organização se movimenta, cresce e desenvolve. O trabalho híbrido e a digitalização, que já encaramos como business as usual, estabeleceram novas formas de garantir que a cultura se mantém e floresce em toda a organização, nomeadamente nos newcomers que necessitam ter um enquadramento próprio para poderem entender a organização, aprender a fazer parte da mudança evolutiva.

O segundo, a captação e gestão de Talento. Com o aumento da concorrência e a necessidade de inovação constante, é fundamental que as organizações financeiras tenham equipas altamente qualificadas e comprometidas. No entanto, a escassez de profissionais qualificados é um problema real. Para o superar, as organizações devem investir em programas de desenvolvimento das capacidades dos colaboradores, não só técnicas, mas também de educação para a mudança, além de explorar novas formas de atrair talentos, como programas de trainee e parcerias com universidades. Por fim, a Responsabilidade Social, que extravasa a vertente da organização, mas terá de ser intrínseco à vertente pessoal. As empresas financeiras devem desenvolver políticas e práticas responsáveis, que incluem questões como igualdade de género, inclusão social, preservação ambiental e ética nos negócios. A responsabilidade social é uma vantagem competitiva, pois empresas comprometidas com a sociedade atraem clientes e talentos mais participativos e conscientes.

Mas, mais do que uma organização mudar, é fundamental que as pessoas sintam a responsabilidade e a necessidade de mudança na sua vida pessoal, acreditamos que só assim podem influenciar a sua vertente profissional.

Observando uma espiral de dentro para fora, cabe ao setor financeiro, mais não seja por força da legislação, ser o “carro vassoura” desta mudança de paradigma.

Estes são elementos que o Best tem presente e que tentamos resolver com base em novas formas de trabalhar, garantindo que quem está ou se junta vislumbra uma carreira dinâmica em que consegue evoluir e fazer a diferença.



António Henriques

CEO do Bison Bank e da Bison Digital Assets

O setor financeiro tem sido desafiado e 2023 não será exceção, quer na perspetiva doméstica quer global. Sendo também aplicáveis ao Bison Bank, as dinâmicas da digitalização, a internacionalização, a procura e retenção de talento e a consolidação de cenários pragmáticos de sustentabilidade são alguns dos hot-topics.

Do ponto de vista estratégico, desde 2018 que o Bison Bank tem vindo a consolidar o seu modelo de negócio nas áreas de banco depositário, custódia, banca de investimento e wealth management, para clientes institucionais e particulares de património elevado. Mais recentemente alargou a sua atividade ao universo dos ativos digitais através da criação de uma subsidiária especializada, a “Bison Digital Assets”, assegurando assim uma ponte entre o mundo real e o ecossistema Web 3.

A digitalização e o desenvolvimento da Web 3 mudaram as expectativas dos clientes, que exigem serviços mais rápidos, transparentes e convenientes. O desafio é prosseguir uma cultura de melhoria contínua da experiência digital, de forma interativa e sem discontinuidades, que satisfaça estas expectativas, garantindo um acréscimo de segurança alavancado em novas tecnologias e boas práticas de desenvolvimento, capazes de servir um negócio global.

A estrutura está vocacionada para servir clientes internacionais, com base num modelo B2B que conecta o mercado europeu a todos continentes. Assim, a capacidade de operar a um nível global é um desafio para o Bison Bank, bem como para todo o setor financeiro.

Do ponto de vista das pessoas, a atração e retenção de talento é um desafio relevante para o setor bancário e para o Bison Bank em particular, uma vez que temos a questão do upskilling para Web 3.

Em relação à sustentabilidade, é um dos desafios mais prementes da atualidade e, claro, do setor bancário. No caso do Bison Bank, o desafio passa por conseguir, no âmbito da prestação de serviços de wealth management, identificar os conhecimentos e as preferências dos investidores nesta matérias, para poder oferecer os produtos adequados.



José Nunes

Administrador da Asseco PST

A transição de 2022 para 2023 dá-se num contexto de disrupção pouco usual. Há pouco mais de uma década tivemos uma crise económica relacionada com crédito excessivo, ativos tóxicos e processos de supervisão ultrapassados ou mal aplicados. Recentemente, tivemos o efeito da pandemia da Covid-19 e toda a prioridade foi – e bem – colocada nos canais de distribuição não presenciais e na digitalização em geral. Quando podíamos pensar que se seguiriam uns anos mais calmos, surge um novo contexto disruptivo, com o estalar de uma guerra em plena Europa, novas tensões geopolíticas e a crise energética. Mais: o disparo das taxas de inflação e o aumento das taxas de juro de referência são aspetos correlacionados que representam um desafio acrescido para as instituições financeiras e de onde surgirão, como sempre acontece, ameaças e oportunidades.

Para além do mencionado desafio de contexto, existem outros dois desafios que considero dos mais relevantes. As questões da digitalização, a par da alteração de modelos de negócio, mantêm-se em cima da mesa, seja pela introdução de tecnologia, pela entrada de novos participantes na cadeia de valor, pela necessidade de garantir maior segurança e pelo aumento dos processos digitais em geral, com especial atenção ao futuro papel da inteligência artificial.

Por fim, destaco a mudança cultural e social dos clientes do setor financeiro, o impacto

Fórum

dos novos comportamentos e valores da sociedade, o imediatismo no consumo, a valorização dos processos simples e rápidos, a dificuldade crescente em fidelizar clientes, e o peso – também crescente – de variáveis como o impacto ambiental e a sustentabilidade. Tudo isto são exemplos da necessidade de adaptar a indústria a esta nova era de mudança contínua... e em ritmo acelerado.



Rui Veloso

Chief Financial Officer da Natixis em Portugal

Na Natixis em Portugal, sentimos que o maior desafio, num contexto de elevada inflação, é continuar a adicionar valor aos nossos clientes e acionistas. Para tal, será importante que o setor tenha em conta alguns pontos de extrema importância, como a simplificação de processos, com recurso à tecnologia, a atração e retenção de talento e a promoção de práticas sustentáveis. Simplificar os processos permitirá diminuir o tempo de resposta, aumentar a qualidade do serviço prestado e, consequentemente, aumentar a competitividade global da empresa face aos seus competidores. A aposta na automatização e na robotização permitirá às empresas do sector ir ao encontro das necessidades dos seus clientes, antecipando-as o mais possível.

A atração e retenção do melhor talento em Portugal é um aspeto fundamental neste contexto de forte concorrência pelo talento e onde o poder de compra das famílias é drasticamente reduzido face a uma elevada inflação. Na Natixis em Portugal, descobrimos formas de sermos mais eficazes e de tirarmos proveito de todas as ferramentas à nossa disposição, apostando em recrutamento digital, no desenvolvimento das equipas de liderança e no seu alinhamento com a cultura da empresa. Adicionalmente a uma política remuneratória atractiva, cada vez mais o balanço entre a vida profissional e pessoal são extremamente valorizados, por isso adop-

támos um modelo de trabalho híbrido e um escritório que vai muito além do espaço de trabalho convencional e que dispõe de todo um conjunto adicional de características necessárias ao trabalho em equipa, nos dias de trabalho presencial no escritório.

Além disso, a crescente preocupação com a promoção de práticas sustentáveis será um fator essencial para superar desafios. É um ponto estratégico na visão da nossa organização e concretizamo-lo através de inúmeras ações concretas e no dia-a-dia, tais como a utilização de energias 100% renováveis, um parque automóvel totalmente eléctrico, a preocupação na escolha de fornecedores com “indicador verde”, a aposta na digitalização de serviços, até à utilização de soluções mais sustentáveis nos escritórios ou à promoção de projetos como a horta urbana – Natixis Urban Garden –, da qual se ocupam os colaboradores.

Para o sector financeiro em 2023, e tendo em conta o contexto socioeconómico, identificamos uma emergência de desafios geopolíticos e económicos a curto prazo: a guerra na Ucrânia, a inflação, as rupturas na cadeia de abastecimento e a possibilidade de recessão regional ou global. A escalada dos conflitos geopolíticos e a “desglobalização” são factores de elevada instabilidade. Para ultrapassar estes desafios, o sector financeiro deve reavaliar o seu produto tradicional e os seus serviços, no sentido de criar novas fontes de valor. Para isso, deverá desenvolver-se no sentido de tirar partido de novas oportunidades em áreas como Finanças incorporadas (Embedded Finance), tokenização de ativos, fintech, Finanças sustentáveis e aposta em factores ESG.



Bernardo Meyrelles

Country Head Portugal do EFG International

“Em 2023, vamos continuar a viver num contexto complexo e altamente incerto. A guerra na Ucrânia, ainda sem fim à vista, causa enorme incerteza quanto à evolução geopo-

lítica, macroeconómica e de mercado. Para já, a economia europeia parece estar a resistir melhor do que o esperado, com o risco de recessão nos próximos trimestres a diminuir. No entanto, este contexto altamente volátil condicionará a evolução deste ano.

Apesar das condições desafiadoras, em 2022, a EFG alcançou um forte crescimento da rentabilidade e entrou no novo ciclo estratégico 2023-2025 com uma posição sólida. Para este desempenho muito positivo contribuíram os resultados no mercado português, mas também a capacidade de expansão para outros mercados.

A atuação da EFG no mercado português continuará a ser uma importante plataforma de expansão e relacionamento com clientes em outras geografias, com destaque para o Brasil onde, alavancando os laços tradicionais com Portugal, estabelecemos uma parceria com a nossa equipa na América Latina para nos aproximarmos desse mercado.”



Pedro Santos Gomes

Head of Financial Services na askblue

Vivemos mais um momento muito particular e desafiante, com o fim do ciclo de juros negativos e o crescimento significativo dos mesmos, que abre um novo capítulo para o desenvolvimento dos produtos de poupança.

A askblue, enquanto empresa de tecnologia e de negócio com forte implementação junto setor da banca e seguros, não tem dúvidas de que a digitalização dos serviços aumenta a eficiência, mas também dificulta o desenvolvimento de relações próximas com os clientes. Como cativar a confiança e proximidade dos clientes? Será que faz sentido voltar a apostar nos balcões e agentes e interações de proximidade?

Por esta razão, é necessário continuar a melhoria da jornada de cliente e, simultaneamente, melhorar a eficiência dos processos internos, frequentemente baseados em sis-

temas pouco atuais. Outro caminho passa por potenciar a automação e o recurso a algoritmos avançados, identificando novos segmentos de mercado e antecipando cenários de insatisfação dos clientes.

A estagnação das plataformas core de negócio, algumas com décadas de existência e com talento escasso para as manter, abre espaço para iniciativas de transformação/modernização cirúrgicas bem como para novos modelos de manutenção das mesmas focados na renovação do talento envelhecido e no aumento e na continuidade destas aplicações.

Temos como principais focos internos para o médio prazo a consolidação do crescimento, em particular no mercado internacional, e a gestão e aquisição de talento, absolutamente essencial para apoiarmos os nossos clientes. Neste campo, é um enorme desafio o paradigma de trabalho remoto/híbrido com menos contacto casual entre as pessoas, o que limita muito a aprendizagem 1-on-1 e com base em exemplos dos outros, nomeadamente nos soft-skills. Estamos a reinventar o modelo de desenvolvimento das pessoas.



Juan José Llorente

Country manager da Adyen para Portugal e Espanha

“Adyen é uma plataforma tecnológica de serviços financeiros centrada em oferecer aos seus clientes a tecnologia mais inovadora e estável, que os pode ajudar a continuar a crescer de acordo com as suas necessidades. Desta forma, a inovação e a dedicação das equipas mais especializadas, tanto nas áreas tecnológicas como financeiras, são duas das áreas em que nos concentramos constantemente para assegurar o melhor desenvolvimento e funcionamento da nossa plataforma. Manter o equilíbrio da fórmula entre inovação, actualização e especialização, para que a tecnologia e o talento estejam em harmonia, é sem dúvida um dos maiores desafios para garantir que a tecnologia esteja ao

serviço das finanças. Quanto aos desafios que o sector financeiro enfrenta este ano, está certamente centrado na prontidão do PSD3, facilitando a acessibilidade à banca aberta e ajudando as empresas a continuar a crescer, para que possamos continuar a construir uma indústria robusta e sólida.”



Eduardo Silva

Diretor-geral da XTB

Com o aperto monetário em curso, grande parte das empresas ligadas ao retalho, especialmente as “fintech” sofrem porque o retalho sofre.

No nosso caso específico o desafio é maior porque queremos crescer ainda mais rápido do que nos últimos anos que foram muito fortes. Para isso acontecer vamos aumentar a oferta de ativos, criar novas formas de investir, aumentar o investimento na tecnologia e aumentar ainda mais a equipa.



Frederico Faria de Oliveira

Fundador e Managing Partner da Blue Screen IT Solutions

Ao longo de quase 23 anos de atividade, a Blue Screen assistiu a várias revoluções e não ficou indiferente às mutações sociais e económicas. Paralelamente, a nossa empresa cresceu de forma acelerada nesses tempos conturbados. Após uma crise de saúde mundial, uma guerra (quase impenável) que ainda perdura na Europa sem fim à vista, inflação a galope e tantas outras ameaças à estabilidade, a gestão das nossas pessoas exige uma preocupação proeminente. Falo da nossa equipa, verdadeira força motriz da nossa organização, cuja

missão é garantir aos clientes soluções de IT inovadoras, eficazes e seguras.

Ao mesmo tempo, o setor financeiro, que constitui fonte significativa da nossa faturação global, atravessa um período avassalador cujo desfecho os mais conceituados economistas não poderão prever. Lida, ainda, com a turbulência do processo de transformação digital, as ameaças recorrentes à cibersegurança e a exigência dos seus clientes, cada vez mais proeficientes tecnologicamente, ansiosos por uma experiência multicanal e integrada, à imagem de um mundo digital onde tudo parece poder ser concretizado.

Isto significa que no seio de uma empresa de pequena dimensão como a Blue Screen, com clientes multinacionais e projetos complexos como os do setor financeiro, se torna ainda mais preponderante garantir a estabilidade das equipas. Em 2023 torna-se fundamental assegurar que ultrapassamos os desafios da vida em teletrabalho, mais exigente do que poderíamos prever. A suposta comodidade dá lugar à necessidade das empresas se reinventarem para que seja possível liderar uma equipa plurilocalizada, garantir que esta está alinhada com a cultura e clima organizacionais, embora cada um esteja no seu próprio espaço. Em 2023 as pessoas contam ainda mais porque a entrega de projetos com sucesso depende de trabalhadores motivados e que sentem a vitória da empresa como sua – porque é mesmo.

O relatório de tendências da Gartner para o setor financeiro em 2023 destaca que a tecnologia tem cada vez mais uma posição estratégica e necessária nas empresas ao invés de uma mera posição instrumental. Curiosamente, por contraposição, nas empresas de tecnologia é cada vez mais importante o lugar das pessoas – a satisfação com a atividade, a perspetiva de carreira e evolução de conhecimentos técnicos, bem como o equilíbrio com a vida pessoal. Por isso, estão eleitos os nossos grandes desafios para este ano.

Nota

Frederico Faria de Oliveira é Fundador e Managing Partner da Blue Screen IT Solutions. A Blue Screen conta com mais de 23 anos de experiência na entrega de projetos de IT e atua continuamente no setor financeiro desde 2018.

Listagem



Nas páginas seguintes, apresentamos-lhe uma listagem não-exaustiva das instituições financeiras que operam no nosso país (fonte: Banco de Portugal).



A Natixis em Portugal é um Centro de Excelência que tem como missão transformar a banca tradicional, desenvolvendo soluções inovadoras para o negócio, operações e cultura de trabalho do Groupe BPCE em todo o mundo.

O Centro, com sede no Porto, conta atualmente com 2.000 colaboradores de mais de 30 nacionalidades, que formam as equipas de Tecnologias da Informação, Atividades de Suporte à Banca e Compliance e trabalham de forma integrada, inclusiva e transversal, suportando todas as linhas de negócio e plataformas do grupo.

O mindset e a cultura de proximidade, agilidade e inovação caracterizam a equipa da Natixis em Portugal e refletem a missão da empresa de transformar a banca tradicional à escala global: um encaixe perfeito no ecossistema dinâmico e de empreendedorismo português.

A Natixis em Portugal integra a área de negócio Global Financial Services, a componente internacional do Groupe BPCE, desenvolvendo soluções para as suas duas áreas, Corporate & Investment Banking e Asset & Wealth Management, e, de forma transversal, para as entidades do Groupe BPCE.



Etienne Huret
Diretor-geral da Natixis em Portugal

☎ (+351) 221 203 000
📍 Rua Santos Pousada, 220
4000-478, Porto
✉ talent.porto@natixis.com
🌐 <https://natixis.groupebpce.com/>
🌐 <https://www.linkedin.com/company/natixis-in-portugal/>



O Oney Bank é um banco diferente e único, nascido do comércio. Parceiro na transformação do comércio há quase 40 anos, o Oney tem vindo a desenvolver soluções inovadoras de pagamento – o BNPL (Buy Now Pay Later) – de financiamento e de seguros para dar a todos o poder de melhorar o seu dia a dia e de consumir melhor. Juntamente com os seus 4.400 parceiros comerciais e de comércio eletrónico em cerca de 17.000 pontos de venda físicos ou online, o Oney apoia os projetos de 8 milhões de clientes na Europa, oferecendo-lhes experiências de compra únicas, em lojas físicas e online. Com uma presença europeia, todos os dias, os nossos 2.500 colaboradores impulsionam a ambição de ser um banco mais humano e mais responsável.

Em Portugal estamos presentes desde 1994 e contamos com aproximadamente 400 colaboradores.

Com o apoio dos seus dois acionistas, BPCE (50,1%) e Elo (ex-Auchan Holding, 49,9%), o Oney reúne o melhor da banca e do comércio. Dentro do Groupe BPCE, o Oney faz parte do BPCE Digital & Payments, um novo pólo que combina pagamento, digital e data expertise.



Dario Coffetti
Diretor Geral do Oney Bank - Sucursal em Portugal

☎ (+351) 214 126 800
📍 Av. José Gomes Ferreira,
n.º 9 - 1495-139 Algés
🌐 www.oney.pt
🌐 <https://www.linkedin.com/company/oney>
🌐 <https://www.facebook.com/oneyportugal>
🌐 <https://www.instagram.com/oneyportugal/>

BANCOS E OUTRAS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO

ITAU BBA EUROPE, S.A.

RUA TIERNO GALVAN, TORRE 3, 11º PISO
1099-048 LISBOA

BANCO PRIMUS, SA

RUA DA QUINTA DO QUINTÁ, 4,
EDIFÍCIO D. JOÃO I, 1º A
2770-192 PAÇO DE ARCOS

BANCO L.J. CARREGOSA, SA

AVENIDA DA BOAVISTA, 1083
4100-129 PORTO

BANCO INVEST, SA

AVENIDA ENG. DUARTE PACHECO,
TORRE 1, 11º
1070-101 LISBOA

NOVO BANCO DOS AÇORES, SA

RUA HINTZE RIBEIRO, NºS 2/8
9500-049 PONTA DELGADA

BANCO EFISA, SA

RUA DR. ANTÓNIO LOUREIRO BORGES, N.º 7,
6º PISO, EDF ARQUIPARQUE 7
1495-131 MIRAFLORES

BANCO BIC PORTUGUÊS, SA

AVENIDA ANTÓNIO AUGUSTO
DE AGUIAR, N.º 132 1050-020 LISBOA

BANCO SANTANDER CONSUMER PORTUGAL, SA

Rua de Cantábria 42 Edifício 2, 2775-711
Carcavelos

MONTEPIO INVESTIMENTO, SA

AVENIDA DE BERNA Nº 10 1050-040 LISBOA

BANCO CREDIBOM, SA

CENTRO EMPRESARIAL LAGOAS PARK,
EDIFÍCIO 14 - PISO 2
2740-262 PORTO SALVO

BANCO BPI, SA

RUA TENENTE VALADIM, 284
4100-476 PORTO

BEST - BANCO ELECTRÓNICO DE SERVIÇO TOTAL, SA

PRACA MARQUÊS DE POMBAL,
Nº 3 - 3º PISO 1250-161 LISBOA

BANCO PORTUGUÊS DE GESTÃO, SA

RUA BARATA SALGUEIRO Nº 37 - 4º
1250-042 LISBOA

BANCO DE INVESTIMENTO GLOBAL, SA

AVENIDA 24 DE JULHO, N.º 74-76
1200-869 LISBOA

BANCO MADESANT - SOCIEDADE UNIPESSOAL, SA

AVENIDA ARRIAGA, 73 - 2º - SALA 211
9000-060 FUNCHAL

BANCO BAI EUROPA, SA

RUA TIERNO GALVAN, TORRE 3,
12º PISO 1070-274 LISBOA

BANCO FINANTIA, SA

RUA GENERAL FIRMINO MIGUEL, 5 - 1º
1600-100 LISBOA

CAIXA CENTRAL - CAIXA CENTRAL DE CRÉDITO AGRÍCOLA MÚTUO, CRL

RUA CASTILHO, 233/233-A
1099-004 LISBOA

HAITONG BANK, SA

RUA ALEXANDRE HERCULANO,
38 - EDIFÍCIO QUARTZO
1269-180 LISBOA

NOVO BANCO, SA

AVENIDA DA LIBERDADE, N.º 195
1250-142 LISBOA

BANCO CTT, SA

AVENIDA D. JOÃO II, Nº 13,
EDIFÍCIO BÁLTICO, PISO 11º
1999-001 LISBOA

BNI - BANCO DE NEGÓCIOS INTERNACIONAL (EUROPA), SA

AVENIDA ENGENHEIRO DUARTE
PACHECO, CC DAS AMOREIRAS,
TORRE 1 - PISO 7 1070-101 LISBOA

CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS, SA

AVENIDA JOÃO XXI, 63
1000-300 LISBOA

BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS, SA

PRACA D. JOÃO I, 28
4000-295 PORTO

BANCO ATLÂNTICO EUROPA, SA

AVENIDA DA LIBERDADE, Nº 259
1250-143 LISBOA

CAIXA - BANCO DE INVESTIMENTO, SA

AVENIDA JOÃO XXI, 63
1000-300 LISBOA

BANCO ACTIVOBANK, SA

RUA AUGUSTA, 84
1100-053 LISBOA

BANCO SANTANDER TOTTA, SA

RUA DO OURO, Nº. 88 1100-063 LISBOA

SUCURSAIS DE INSTITUIÇÃO DE CRÉDITO COM SEDE NA U.E.

ONEY BANK - SUCURSAL EM PORTUGAL

AV JOSE GOMES FERREIRA, 9, SL 1
1495-139 ALGÉS

Morada Estrangeiro

34 AVENUE DE FLANDRE
Código Postal Estrangeiro
59170

Localidade Estrangeiro

CROIX



Partner in Payments

Com quatro décadas de existência, a SIBS disponibiliza serviços financeiros, modernos, fiáveis e seguros, designadamente na área dos pagamentos, a mais de 150 milhões de utilizadores, em três diferentes continentes, processando anualmente mais de 8 mil milhões de transações. Para além de ser um dos principais processadores de pagamentos na Europa, a SIBS é uma referência em soluções e serviços de Segurança e Antifraude em Business Process Outsourcing e líder na Península Ibérica na Produção e Personalização de Cartões. É igualmente responsável pela gestão das Redes ATM Express e MULTIBANCO, a maior e mais universal rede portuguesa de Caixas Automáticas, e criou o MB WAY, o serviço de pagamentos mais moderno e completo de Portugal, que conta já com mais de 4,5 milhões de utilizadores.



Madalena Cascais Tomé
Presidente da Comissão Executiva (CEO)

Vítor Fernandes
Presidente do Conselho de Administração (Chairman)

Hélder Neves
Administrador Executivo e Chief Financial Officer

Ricardo Madeira
Administrador Executivo e Chief Technology Officer

☎ (+351) 217 813 000
📍 Rua Soeiro Pereira Gomes, Lt. 1, 1650-039 Lisboa
✉ comunicacao@sibs.com
🌐 www.sibs.com

Denominação da Sede
ONEY BANK
Morada da Sede Estrangeiro
34 AVENUE DE FLANDRE
Localidade da Sede Estrangeiro
CROIX
País estrangeiro
França

BANCO DO BRASIL AG - SUCURSAL EM PORTUGAL
AVENIDA DA REPÚBLICA, Nº 35 - 7º
1050-186 LISBOA
Morada Estrangeiro
FRANZ JOSEFS - KAI 47, 3.OG
Localidade Estrangeiro
WIEN
Denominação da Sede
BANCO DO BRASIL AKTIENGESELLSCHAFT
Morada da Sede Estrangeiro
FRANZ JOSEFS - KAI 47, 3.OG
Localidade da Sede Estrangeiro
WIEN
País estrangeiro
Áustria

BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE, S.A. - SUCURSAL EM PORTUGAL
RUA GALILEU GALILEI, Nº 2, 8º PISO, TORRE OCIDENTE, CENTRO COLOMBO
1500-392 LISBOA
Morada Estrangeiro
1 BOULEVARD HAUSSMANN
Código Postal Estrangeiro
75009
Localidade Estrangeiro
PARIS

Denominação da Sede
BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE S.A.
Morada da Sede Estrangeiro
1 BOULEVARD HAUSSMANN

CRÉDIT AGRICOLE LEASING & FACTORING, S.A. - SUCURSAL EM PORTUGAL
AVENIDA DUQUE DE ÁVILA 141, 3.º DTO
1050-081 LISBOA
Morada Estrangeiro
12 PLACE DES ETATS-UNIS, CS 30002
Código Postal Estrangeiro
92548 MONTROUGE CEDEX
Localidade Estrangeiro
MONTROUGE
Denominação da Sede
CREDIT AGRICOLE LEASING & FACTORING
Morada da Sede Estrangeiro
12 PLACE DES ETATS-UNIS, CS 30002
Localidade da Sede Estrangeiro
MONTROUGE
País estrangeiro
França

WIZINK BANK, S.A.U. - SUCURSAL EM PORTUGAL
AVENIDA DA LIBERDADE,
N.º 131-1.º PISO 1250-140 LISBOA
Morada Estrangeiro
CALLE ULISES 16-18
Código Postal Estrangeiro
28043
Localidade Estrangeiro
MADRID

Denominação da Sede
WIZINK BANK, SA
Morada da Sede Estrangeiro
CALLE ULISES 16-18
Localidade da Sede Estrangeiro
MADRID
País estrangeiro
Espanha

DEUTSCHE BANK AKTIENGESELLSCHAFT - SUCURSAL EM PORTUGAL
RUA CASTILHO, 20 - 6.º 1250-069 LISBOA
Morada Estrangeiro
RECHTSABTEILUNG
TAUNUSANLAGE 12 D
Código Postal Estrangeiro
60325
Localidade Estrangeiro
FRANKFURT
Denominação da Sede
DEUTSCHE BANK AKTIENGESELLSCHAFT
Morada da Sede Estrangeiro
RECHTSABTEILUNG TAUNUSANLAGE 12 D
Localidade da Sede Estrangeiro
FRANKFURT
País estrangeiro
Alemanha

BANKINTER, SA - SUCURSAL EM PORTUGAL
PRAÇA MARQUÊS DE POMBAL,
N.º 13, 2.º ANDAR 1250-162 LISBOA
Morada Estrangeiro
PASEO DE LA CASTELLANA, 29
Código Postal Estrangeiro
28046 MADRID
Denominação da Sede
BANKINTER, SA
Morada da Sede Estrangeiro
PASEO DE LA CASTELLANA, 29
Localidade da Sede Estrangeiro
MADRID
País estrangeiro
Espanha

CREDIT SUISSE (LUXEMBOURG), SA - SUCURSAL EM PORTUGAL
AV. DA LIBERDADE, N.º 180 A, 8º ANDAR
1250-146 LISBOA
Morada Estrangeiro
5, RUE JEAN MONNET
Código Postal Estrangeiro
L-2180
Localidade Estrangeiro
LUXEMBOURG
Denominação da Sede
CRÉDIT SUISSE (LUXEMBOURG), SA
Morada da Sede Estrangeiro
5, RUE JEAN MONNET

BANK OF CHINA (LUXEMBOURG), SA LISBON BRANCH - SUCURSAL EM PORTUGAL
RUA DUQUE DE PALMELA, NºS. 35, 35A E 37 1250-097 LISBOA
Morada Estrangeiro
37/39 BOULEVARD PRINCE HENRI
Código Postal Estrangeiro
L-1724 LUXEMBOURG
Localidade Estrangeiro
LUXEMBOURG

Denominação da Sede
BANK OF CHINA (LUXEMBOURG), SA
Morada da Sede Estrangeiro
37/39 BOULEVARD PRINCE HENRI

VOLKSWAGEN BANK GMBH - SUCURSAL EM PORTUGAL
ALFRAPARK, EDIFÍCIO G, R/C,
ESTRADA DE ALFRAGIDE, 67
2614-519 AMADORA
Morada Estrangeiro
GIFHORNER STRASSE 57
Código Postal Estrangeiro
D-3812 BRAUNSCHEWIG
Localidade Estrangeiro
BRAUNSCHEWIG
Denominação da Sede
VOLKSWAGEN BANK, GESELLSCHAFT MIT BESCHRANKTER HAFTUNG
Morada da Sede Estrangeiro
GIFHORNER STRASSE 57
Localidade da Sede Estrangeiro
BRAUNSCHEWIG
País estrangeiro
Alemanha

COFIDIS
AVENIDA DE BERNA, 52 - 6º -
ESPAÇO BERNA 1069-046 LISBOA
Morada Estrangeiro
1 RUE DU MOLINEL
Código Postal Estrangeiro
59290 WASQUEHAL
Localidade Estrangeiro
WASQUEHAL
Denominação da Sede
COFIDIS

Morada da Sede Estrangeiro
1 RUE DU MOLINEL
Localidade da Sede Estrangeiro
WASQUEHAL
País estrangeiro
França
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES - SUCURSAL EM PORTUGAL
AV. D. JOÃO II, 118.01, BLOCO B,
9º ANDAR 1998-028 LISBOA
Morada Estrangeiro
3, RUE DE ANTIN
Código Postal Estrangeiro
75002 PARIS
Denominação da Sede
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES
Morada da Sede Estrangeiro
3, RUE DE ANTIN
País estrangeiro
França

adyen

“A Adyen é a plataforma tecnológica global de serviços financeiros que ajuda as empresas a fazer crescer os seus negócios.

Somos a única plataforma que oferece pagamentos integrados a modelos empresariais tão diversos como SaaS ou Marketplaces, onde o avanço do capital para os clientes, a emissão de cartões corporativos ou a criação de contas bancárias podem fazer uma diferença positiva para o resultado final. Ajudamos a manter o foco no negócio, fazendo dos pagamentos integrados um recurso que dá lucro”



Juan José Llorente
Country Manager
da Adyen para Portugal e Espanha

https://www.adyen.com/pt_PT/contato



Renato Oliveira
CEO



Alexandre Viana
Board Member



João Lima Pinto
Board Member



Jorge Ferreira
Board Member



António Murta
Board Member



Vítor Dinis
Board Member

INFO DA MARCA

A ebankIT pretende ajudar o sector bancário a fortalecer a relação com o cliente, minimizando os custos e aumentando as receitas digitais. A nossa Missão consiste em moldar a experiência bancária digital com uma plataforma bancária rápida, inteligente e inovadora, com capacidades omnicanal fora da caixa.

SOLUÇÕES PARA A BANCA DIGITAL

- Internet Banking
- Mobile Banking
- Watch Banking
- Branch Front-Office
- Contact Center
- Digital Account Opening
- Backoffice and Development tools
- Monitoring Center
- Augmented Reality

☎ (+351) 222 032 010 / 11
✉ info@ebankit.com

Headquarters
📍 Porto Office Park, Torre A
Av. Sidónio Pais, n.º 153, 3.º andar
4100-467 Porto - Portugal
🌐 www.ebankit.com

CITIBANK EUROPE PLC - SUCURSAL EM PORTUGAL

EDIFÍCIO FUNDAÇÃO, RUA BARATA SALGUEIRO, Nº 30 - 5.º ANDAR
1269-056 LISBOA

Morada Estrangeiro
1 NORTH WALL QUAY, DUBLIN 1

Localidade Estrangeiro
DUBLIN

Denominação da Sede
CITIBANK EUROPE PLC

Morada da Sede Estrangeiro
1 NORTH WALL QUAY, DUBLIN 1

Localidade da Sede Estrangeiro
DUBLIN

Pais estrangeiro
Irlanda

BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, SA, SUCURSAL EM PORTUGAL

AVENIDA DA LIBERDADE, N.º 222
1250-148 LISBOA

Morada Estrangeiro
PLAZA DE SAN NICOLAS, 4

Código Postal Estrangeiro
48005

Localidade Estrangeiro
BILBAO

Denominação da Sede
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, SA

Morada da Sede Estrangeiro
PLAZA DE SAN NICOLAS, 4

Localidade da Sede Estrangeiro
BILBAO

Pais estrangeiro
Espanha

ABANCA CORPORACIÓN BANCARIA, SA, SUCURSAL EM PORTUGAL

RUA CASTILHO, N.º 20 1250-069 LISBOA

Morada Estrangeiro
CALLE CANTÓN CLAUDINO PITA, N.º 2

Código Postal Estrangeiro
153000 BETANZOS

Localidade Estrangeiro
A CORUNHA

Denominação da Sede
ABANCA CORPORACIÓN BANCARIA, SA

Morada da Sede Estrangeiro
CALLE CANTÓN CLAUDINO PITA, N.º 2

Localidade da Sede Estrangeiro
A CORUNHA

Pais estrangeiro
Espanha

DMOND DE ROTHSCHILD EUROPE - SUCURSAL PORTUGUESA

RUA D. PEDRO V, 130 1250-095 LISBOA

Morada Estrangeiro
4 RUE ROBERT STUMPER

Código Postal Estrangeiro
L-2557 LUXEMBOURG

Localidade Estrangeiro
LUXEMBOURG

Denominação da Sede
EDMOND DE ROTHSCHILD EUROPE

Morada da Sede Estrangeiro
4 RUE ROBERT STUMPER

Localidade da Sede Estrangeiro
LUXEMBOURG

Pais estrangeiro
Luxemburgo

OPEN BANK, S.A.

Morada Estrangeiro
PASEO DE LA CASTELLANA, 24

Código Postal Estrangeiro
28046

Localidade Estrangeiro
MADRID

Pais estrangeiro
Espanha

NATIXIS

Rua Santos Pousada, 220
4000-478 Porto

SOCIEDADES FINANCEIRAS DE CORRETAGEM

ATRIUM INVESTIMENTOS - SOCIEDADE FINANCEIRA DE CORRETAGEM, SA

AVENIDA DA REPÚBLICA, N.º 35
2.º ANDAR 1050-186 LISBOA

DIF BROKER - SOCIEDADE FINANCEIRA DE CORRETAGEM, SA

RUA ANTÓNIO CARDOSO, 601-613, LJ 8
4150-083 PORTO

SOCIEDADES GESTORAS DE PATRIMÓNIO E DE FUNDOS DE INVESTIMENTO

LMCAPITAL WEALTH MANAGEMENT - SOCIEDADE GESTORA DE PATRIMÓNIO, SA

AVENIDA DA LIBERDADE, 190-5.ºA
1250-147 LISBOA

IBCO - GESTÃO DE PATRIMÓNIO, SA

RUA MARGARIDA DE ABREU,
13 - ESCRITÓRIO 4
1900-314 LISBOA

POPULAR GESTÃO DE ACTIVOS - SOCIEDADE GESTORA DE FUNDOS DE INVESTIMENTO, SA

RUA RAMALHO ORTIGÃO, Nº 51
1099-090 LISBOA

BMO PORTUGAL, GESTÃO DE PATRIMÓNIO, SA

RUA GENERAL FIRMINO MIGUEL, 3 -
9º B 1600-100 LISBOA

GNB - SOCIEDADE GESTORA DE PATRIMÓNIO, SA

RUA CASTILHO, N.º 26, 4º ANDAR
1250-069 LISBOA

ASK PATRIMÓNIO - SOCIEDADE GESTORA DE PATRIMÓNIO, SA

AVENIDA ALVARES CABRAL, Nº 61, 7º,
1250-017 LISBOA

GOLDEN ASSETS - SOCIEDADE GESTORA DE PATRIMÓNIO, SA

AVENIDA DA BOAVISTA, NºS. 2427/2429
4100-135 PORTO

INVESTQUEST - SOCIEDADE GESTORA DE PATRIMÓNIO, SA

RUA CASTILHO, N.º 75 - 6.º DIREITO
1250-068 LISBOA



João Monteiro
Fundador
da Geomatrix
Holdings

PESSOAL

João Monteiro é o fundador da Geomatrix Holdings, 4x, 8topuz Wealth Fintech e CarteiraX com mais de 20 anos de experiência em fintech, forex, corretagem, negociação, IA e tecnologia, bem como banca digital e conhecimento do mercado de ações. Nas últimas décadas, sua organização construiu

<https://geomatrix.group>

confiança e transparência em toda a Europa, região do Pacífico e América Latina.

Liderando a expansão global de suas empresas, João desempenhou um papel crucial no desenvolvimento de parcerias comerciais e planos de negócios para instituições financeiras.

EMPRESA

A Geomatrix Holdings oferece soluções digitais personalizadas para consultoria de estratégia de negócios e publicidade para marcas internacionais. Nossos principais serviços incluem consultoria de negócios internacionais, desenvolvimento de marca para atender às principais demandas do mercado, marketing digital, publicidade online e gestão de investimentos.



smarter companies, happier lives

Fundada em 1990, a SoftFinança tornou-se líder no desenvolvimento de soluções self-service e dedicou os primeiros 20 anos ao setor financeiro, setor em grande crescimento nesse período. O conhecimento e experiência consolidados ao longo destes anos potenciou o desenvolvimento de soluções inovadoras para outros setores de atividade não só no mercado nacional como internacional.

Nos últimos anos a estratégia da empresa tem passado pelo investimento em inovação e novas tecnologias, passando a desenvolver soluções para outros setores, alicerçadas na experiência e rigor que o setor financeiro sempre exigiu.

A aposta mais recente na área da monitorização e controlo e dos sistemas de pagamentos, tem assegurado uma posição de liderança à SoftFinança em soluções inovadoras para o mercado, sendo reconhecida pelos principais players nos setores onde atua.



Jorge Carvalho
Presidente do
Conselho de
Administração



Luis Teodoro
Administrador
Executivo

☎ (+351) 214 127 830
📍 Praça de Alvalade, 6 13º fte
1700-036 Lisboa
✉ sales@softfinanca.com
🌐 <http://softfinanca.com/>
🌐 <https://www.linkedin.com/company/softfinanca/>

GOLDEN BROKER - SOCIEDADE CORRETORA, SA

AVENIDA DA BOAVISTA, N.ºS 2427/2429
4100-135 PORTO

LUSO PARTNERS - SOCIEDADE CORRETORA, SA

RUA CASTILHO, N.º 90 - 4.º ESQ.
1250-071 LISBOA

BIZ VALOR - SOCIEDADE CORRETORA, SA

AV. ENG.º DUARTE PACHECO, AMOREIRAS,
TORRE 2, PISO 16 - FRACÇÃO BA 1070-102
LISBOA

INSTITUIÇÕES DE PAGAMENTO

EUPAGO - INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO, LDA

PRAÇA ARTUR SANTOS SILVA, 74
4200-534 PORTO

UNICÂMBIO - INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO, SA

AEROPORTO DE LISBOA, RUA C, EDIFÍCIO
124, 5º PISO
1700-008 LISBOA

NOVACÂMBIOS - INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO, SA

CALÇADA DO CARMO, Nº 6 - 1º/DTO
1200-091 LISBOA

RAIZE - INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTOS, SA

RUA TIerno GALVAN - AMOREIRAS, TORRE
3, 17º FRAÇÕES "R" E "RA"

PAYPAYUE - INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO, UNIPessoal LDA

ESTRADA REGIONAL 104, N.º 42 A
9350-203 RIBEIRA BRAVA

MAXPAY - INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO, LDA

PRAÇA DUQUE DE SALDANHA,
Nº 1, 4º - G-B 1050-094 LISBOA

IFTHENPAY, LDA

RUA S. JOSÉ, N.º 771
4535-404 SANTA MARIA DE LAMAS

EASYPAY - INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO, LDA

RUA SOARES DE PASSOS, Nº. 14-B
1300-537 LISBOA

SIBS PAGAMENTOS, SA

RUA SOEIRO PEREIRA GOMES,
LOTE 1 1649-03

PAYSHOP (PORTUGAL), SA

AV. D. JOÃO II, LOTE 0112.03
1999-001 LISBOA

LUSOPAY, INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO, LDA

AVENIDA MANUEL VIOLAS,
476, SALA 28.1
4410-137 SÃO FELIX DA MARINHA

REALTRANSFER - INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTOS, SA

PRAÇA MARQUÊS DE POMBAL, Nº. 1,
GALERIAS, LOJA J
1250-160 LISBOA

SOCIEDADES FINANCEIRAS DE CRÉDITO

CAIXA LEASING E FACTORING - SOCIEDADE FINANCEIRA DE CRÉDITO, SA

AVENIDA JOÃO XXI, 63
1000-300 LISBOA

BNP PARIBAS FACTOR - SOCIEDADE FINANCEIRA DE CRÉDITO, SA

RUA HENRIQUE POUSSÃO,
N.º 900, PISO 5º
4460-191 SENHORA DA HORA

FINANCEIRA EL CORTE INGLÉS PORTUGAL, S.F.C., SA

AVENIDA ANTÓNIO AUGUSTO
DE AGUIAR, N.º 31
1069-413 LISBOA

MERCEDES-BENZ FINANCIAL SERVICES PORTUGAL - SOCIEDADE FINANCEIRA DE CRÉDITO, SA

LUGAR DA ABRUNHEIRA,
S. PEDRO DE PENAFERRIM
2714-530 SINTRA

FINANFARMA - SOCIEDADE FINANCEIRA DE CRÉDITO, SA

RUA MARECHAL SALDANHA, Nº. 1
1200-403 LISBOA

Software para gestão e acompanhamento de processos de dívida

LMS

LEGAL MANAGEMENT SYSTEM

Solução robusta que garante a centralização e apoio a todos os meios comuns ou alternativos de cobrança judicial, assegurando a tramitação dos vários mecanismos processuais, pessoais e contabilísticos.

PEDIR DEMONSTRAÇÃO

comercial@bluescreen.pt
21 722 3822



Gestão processual com um controlo financeiro mais eficiente!



GESTÃO SEGMENTADA
DE CARTEIRAS DE
CRÉDITO



TRATAMENTO DE
CONTENCIOSO DE
LARGA ESCALA



AUTOMATIZAÇÃO
DE WORKFLOW



INFORMAÇÃO DE GESTÃO
COM QUALIDADE E NA
MEDIDA CERTA



CENTRALIZAÇÃO E
INTEGRAÇÃO DOS
PROCESSOS

SIMPLES, INTUITIVO E FÁCIL DE PERSONALIZAR



Blue Screen
IT Solutions

20
years

<https://digital.bluescreen.pt/sistema-gestao-juridica>
comercial@bluescreen.pt | Tel.: +351 21 722 3822





Escolha preparar hoje, um futuro melhor para a sua empresa.

Dizem que o presente está difícil. Mas acreditamos que é nestes momentos que podemos fazer mais pelo nosso futuro.

É por isso que, no Santander, ajudamos empresas a progredir, encontrando as melhores soluções de investimento disponíveis para diferentes setores de atividade.

Fale com o seu gestor Santander para saber mais.

Somos as escolhas que fazemos

Informe-se em santander.pt