

ESPECIAL

BANCA ONLINE & TRADING



Shannon Stapleton / Reuters

Plataformas digitais conquistam terreno

Se por um lado a banca online permite realizar comodamente todo o tipo de operações, as plataformas de *trading* proporcionam uma experiência milimetricamente guiada por entre os meandros dos mercados bolsistas. Em comum, estas ofertas têm os custos e a simplificação de processos.

DIGITALIZAÇÃO

Quando o fim do dinheiro físico se aproxima

Os bancos, as tecnológicas e outros operadores preparam-se para o previsível fim do dinheiro vivo. A digitalização dos pagamentos já é o futuro em alguns países, como a Suécia ou a Dinamarca.

ANTÔNIO SARMENTO
asarmento@jornaleconomico.pt

O banco central da Suécia, o Riksbank, é categórico: as transações em dinheiro representaram apenas 2% do valor total em 2016. Os especialistas acreditam também que o número será reduzido para os 0,5% em 2020. Nas lojas, o dinheiro físico é utilizado em 20% das compras dos consumidores, metade de há cinco anos, e bastante abaixo da média mundial (75%).

De facto, os suecos estão à frente na corrida à digitalização de pagamentos. Há mesmo um estudo que prevê que em 2030 o país se torne a primeira sociedade 'cashless'. Transações em dinheiro representam apenas 3% do total e os transportes públicos não podem ser pagos com dinheiro vivo. Um dos dados mais interessantes sobre o tema é o facto de o número de assaltos a bancos ter diminuído de 110 para 16 no espaço de três anos.

Nos países escandinavos, a Dinamarca acompanha esta tendência. Tal como outros países escandinavos defende que esta pode ser uma forma de combate à economia negra do país, que ronda os 15%. A Associação de Banqueiros da Dinamarca acredita que o fim da circulação de moedas e notas "irá economizar dinheiro às empresas, em segurança e em tempo, na gestão dos seus recursos". Porém, o jornal espanhol El Mundo lembra o caso da Suécia, em que durante a última década duplicaram os casos de fraude relacionada com pagamentos eletrónicos.

As grandes entidades financeiras estão já a desenvolver novas tecnologias nesta área, onde combinam a segurança e a comodidade para os utilizadores. A Mastercard, por exemplo, apresentou recentemente um cartão de crédito que só pode ser utilizado depois da verificação da impressão digital. Este produto combina a tecnologia de chip dos cartões com as impressões digitais dos utilizadores.

A nível mundial, espera-se que, em 2019, 2,7 mil milhões de utilizadores de smartphones façam mais de 200 mil milhões de transações anuais. Também a Visa deu mais um passo para acabar com o cartão de crédito físico. O foco é o desenvolvimento de novos métodos de pagamento digital a partir de parcerias com *startups* e empresas.

As moedas digitais

De acordo com o estudo "The Future of Cryptocurrency: Bitcoin & Altcoin Impact & Opportunities 2015-2019", publicado na Juniper Research, uma empresa britânica especializada em 'business intelligence', o número de Bitcoins a circular no mercado atingirá os 4,7 milhões em 2019, um aumento de 1,3 milhões face ao ano passado. E, numa entrevista ao canal Fox Business, o investidor norte-americano Tim Draper afirmou que até 2018, o valor da Bitcoin chegaria aos dez mil dólares.

Ao mesmo tempo, um relatório

Em 2030 os especialistas acreditam que a Suécia se pode tornar no primeiro país 'cashless'. Ou seja, sem dinheiro vivo envolvido nas transações financeiras.



Mike Blake/Reuters

do banco de investimento norte-americano, Needham and Co, fixou o preço alvo da Bitcoin entre os 655 e 848 dólares, sublinhando a maior estabilidade e liquidez desta moeda virtual – que chegou a ultrapassar os mil dólares em 2013.

O ano passado surgiu uma nova moeda virtual chamada Zcash, veio competir com rivais como a Bitcoin e Ethereum e trouxe inovações importantes, informou a revista The Economist.

"A Zcash tem por base o código da Bitcoin, mas os seus criadores e meia dúzia de profissionais do

mundo da criptografia 'afinaram-na'", refere.

Os criadores desta nova moeda digital esclarecem que "se a Bitcoin é como o http para o dinheiro, a Zcash é https" – quando o endereço de Internet tem um 's' no fim, significa que é uma ligação segura.

Já a Ethereum é uma plataforma de software aberta composta por uma moeda chamada ether.

Na conferência "Partnering Smart in Finance", realizada durante o Web Summit, em Lisboa, foi discutido o futuro das parcerias entre entidades financeiras. No

painel, composto por Tracey Isacke, do banco Silicon Valley, Yuval Tal, da Payoneer, e Rob Frohwein, da Kabbage Inc, os oradores disseram que "os telemóveis guardam hoje em dia as informações confidenciais das pessoas. E no futuro será o único meio necessário para atuar no sistema bancário". Uma situação que se comprova pelo forte investimento da sociedade bancária a nível da cibersegurança, acrescentaram.

"A atividade de pagamento será daqui a dois anos exclusivamente online", concluíram. ●



FUNDOS DE INVESTIMENTO ONLINE NA GOBULLING!

DIVERSIFIQUE AS APLICAÇÕES E RENTABILIZE OS INVESTIMENTOS

Temos à sua disposição uma alargada oferta online de fundos de investimento de várias classes de ativos, setores de atividade e regiões do globo das principais sociedades gestoras de fundos de referência mundial.

Consulte o motor de busca de fundos que lhe disponibilizamos online e descubra a vasta carteira de oportunidades para rentabilizar os seus investimentos.

INFORME-SE NO
BANCO CARREGOSA

apoiocliente@gobulling.com
www.bancocarregosa.com/gobulling

808 10 20 20


GoBulling
Banco Carregosa Online

BANCA ONLINE

Menos custos e maior flexibilidade conquistam clientes

O crescimento que a banca online tem tido em Portugal nos últimos anos explica-se com o efeito das vantagens que oferece face aos canais físicos tradicionais.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

O consumidor e as instituições bancárias veem na banca online uma solução e uma oportunidade, para reduzir custos e, no caso das instituições, aumentar as suas margens. Para perceber qual a oferta disponibilizada pelos bancos focados no mundo digital, a plataforma gratuita de comparação financeira Comparajá.pt fez uma análise ao mercado português, em exclusivo para o Jornal Económico.

Nesta sua análise, desde logo se evidencia o facto de a multiplicação de canais digitais ter permitido que as instituições bancárias consigam disponibilizar produtos e serviços diferenciados enquanto diminuem encargos com pessoal (entre outros custos fixos) dada a redução significativa de balcões. E se o *Internet Banking* serviu no seu arranque (final da década de 90 em Portugal) sobretudo para veicular informação comercial sobre produtos e serviços prestados por cada banco, com o desenvolvimento tecnológico tem vindo a afirmar-se como uma alternativa, permitindo que os clientes realizem todo o tipo de operações e tratem das mais diversas questões comodamente, por exemplo, a partir do seu sofá.

Quem recorre ao Internet Banking?

De acordo com o estudo “Basef Banca” de 2016, realizado pela Marktest, mais de 2,5 milhões de portugueses utilizam serviços de internet banking, sendo maioritariamente homens entre os 25 e os 34 anos e de classe média-alta.

Embora a taxa de penetração dos serviços de Internet Banking tenha aumentado 16 pontos percentuais na última década, a verdade é que, apesar de terem fechado um grande número de agências físicas nos últimos anos, este valor se

mantém estagnado desde 2014. Segundo o mesmo estudo, apenas um terço (35%) dos titulares de conta bancária em Portugal utilizam os serviços online. Não obstante as vantagens identificadas, existem ainda muitos utilizadores que apenas recorrem aos serviços bancários online esporadicamente, essencialmente para comprovar o saldo bancário evitando realizar operações com um maior nível de risco percebido. Segundo dados do Eurostat, os utilizadores de internet portugueses (26%) são, dentro da União Europeia, aqueles que mais têm medo dos riscos de segurança ao usar serviços de banca online, sendo apenas superados pelos alemães (27%).

O consumidor e as instituições bancárias veem na banca online uma solução e uma oportunidade para reduzir custos e, no caso das instituições, aumentar as margens

CONTAS BANCÁRIAS

Banco	Tipo de conta	Comissões	
		Manutenção	Talão de Levantamento
ActivoBank	Conta Corrente	-	4,50€
	Conta Ordenado	-	4,50€
Banco Best	Conta Corrente	-	-
	Conta Ordenado	23,40€/ano	-
BIG	Conta Corrente	-	5€

*A ausência de custos de manutenção nas contas - excetuando a conta ordenado do Banco Best - tem sido uma das principais ‘bandeiras’ para atrair clientes por parte destes bancos”, refere Sérgio Pereira. “Para além disso, também os custos associados aos cartões de crédito e débito são bastante atrativos, sendo mesmo em muitos casos inexistentes”, sublinha o responsável do Comparajá.pt.

PRODUTOS DISPONIBILIZADOS

Produto	ActivoBank	Banco Best	BIG
Conta Corrente	✓	✓	✓
Conta Ordenado	✓	✓	✗
Conta Poupança	✓	✓	✓
Cartão de Débito	✓	✓	✓
Cartão de Crédito	✓	✓	✓
Crédito Pessoal	✓	✓	✗
Crédito Automóvel	✗	✗	✓
Crédito à Habitação	✓	✓	✓
Depósitos a Prazo	✓	✓	✓
PPR	✓	✓	✗
Fundos	✓	✓	✓
Ações	✓	✓	✓

Na sequência desta análise, Sérgio Pereira, diretor geral do Comparajá.pt, sublinha ainda que os canais digitais “se afirmam como um dos maiores desafios do setor bancário no nosso país, sendo ainda necessários alguns anos até que se afirmem como os canais preferenciais de contacto entre o banco e o cliente”. Para Sérgio Pereira a massificação do uso de dispositivos móveis conectados à internet “será o grande impulsionador desta revolução na forma como os consumidores gerem e movimentam o seu dinheiro”.

Oferta em Portugal concentrada em três players

O mercado bancário português conta atualmente com três *players* cujo ADN é totalmente digital: ActivoBank, Banco BEST e BIG - Banco de Investimento Global. Para além de permitirem quase todas as operações bancárias, também operam na corretagem e no investimento em fundos. Apoiados, em alguns casos, por uma pequena rede de balcões, estes bancos operam com grandes vantagens em termos de custos para o cliente, com comissões mais baixas do que nos bancos tradicionais. Porém, cada uma das instituições apresenta diferentes custos associados aos produtos base. “A ausência de custos de manutenção nas contas - excetuando a conta ordenado do Banco Best - tem sido uma das principais ‘bandeiras’ para atrair clientes por parte destes bancos”, refere Sérgio Pereira. “Para além disso, também os custos associados aos cartões de crédito e débito são bastante atrativos, sendo mesmo em muitos casos inexistentes”, reforça Sérgio Pereira.

Quanto a cuidados a ter na hora de escolher o seu banco, a Comparajá.pt deixa ainda algumas sugestões aos consumidores: “devem ter em atenção o leque de produtos e serviços disponibilizados pela instituição, não se focan-



do apenas nos custos. Por exemplo, para um jovem que ambicione comprar um carro num futuro próximo - o que poderá obrigar a solicitar um crédito automóvel - faz sentido que se certifique de que o banco que seleciona oferece este produto, até porque muitas instituições só aprovam o financiamento (e em vários casos até oferecem bonificações) a clientes com quem tenham uma relação já estabelecida”.

Banca online e banca tradicional: fronteira será eliminada?

Questionado sobre como é expectável que evolua a coexistência da banca online e da banca tradicional, Sérgio Pereira defende que,



Tony Gentile / Reuters

“porque cada vez mais os ditos bancos tradicionais estão a apostar na sua presença online, estou plenamente convicto de que muito em breve não fará sentido fazer a distinção entre estas instituições e aquelas que se focam numa presença maioritariamente online. Na sua ótica, para além do desenvolvimento das suas plataformas de *homebanking*, que já permitem uma gestão bastante alargada dos vários produtos contratados pelos seus clientes, “muitos bancos estão a dar passos concretos para eliminar as barreiras físicas. Aqui falamos, por exemplo, de permitirem a abertura de conta através de um processo totalmente online”, acrescenta.

“Na verdade, o próprio *Bankinter* é considerado um *player* online em Espanha. E se este banco recebe esta designação como fruto da sua forte vertente digital, a verdade é que no nosso país temos vários exemplos de instituições que muito facilmente se enquadrariam neste paradigma: o Novo Banco, por exemplo, já no final dos anos 90 lançou a inovadora plataforma BESnet, e desde então a introdução de novas facilidades tecnológicas ao serviço dos seus clientes tem sido uma constante”, conclui Sérgio Pereira.

Um novo protagonista: as *FinTech*

Segundo a análise da plataforma, começam a surgir em Portugal alternativas à banca tradicional a partir das *FinTech*. “Estas startups financeiras pretendem transformar os nossos smartphones em autênticos balcões bancários. A N26 é um destes casos”, explica Sérgio Pereira. A N26, startup com sede em Berlim, anunciou recentemente o alargamento da sua atividade ao nosso país e já tem autorização de atividade emitida pelo Banco de Portugal. Abrir uma conta através da aplicação demora menos de 10 minutos e é totalmente gratuita, assim como não são pagas quaisquer comissões de manutenção. As transferências via TransferWise são gratuitas, sendo possível enviar transferências *MoneyBeam* instantâneas usando apenas um endereço de email ou um número de telefone. Esta *FinTech* também disponibiliza um cartão MasterCard que pode ser usado em qualquer país que aceite este meio de pagamento.

Na versão N26 Black, os pagamentos com este cartão não têm custos de câmbio, ao contrário do que sucede na maioria dos bancos. Podem ser realizados cinco levantamentos gratuitos nas caixas ATM com este cartão por mês. A *app* disponibiliza ainda relatórios de gastos, o que permite aos utilizadores a fácil identificação das áreas em que gastam mais dinheiro. ●

BREVE HISTORIAL DA BANCA ONLINE EM PORTUGAL

1994

O ActivoBank, detido pelo Millennium bcp, foi pioneiro na banca direta em Portugal. Nascido em 1994 sob a designação de Banco 7 e operando apenas como banco telefónico, derivou posteriormente derivou para a gestão de ativos. Ainda antes do final da década de 90, os seus clientes puderam desfrutar de serviços de *homebanking*, algo inovador no nosso país. Em 2010 foi rebatizado como ActivoBank (by Millennium) e lançou uma nova imagem, dirigida a clientes jovens e utilizadores das novas tecnologias.

1999

O BIG - Banco de Investimento Global foi lançado em 1999 e teve como promotor um grupo de investidores privados liderado por Carlos Rodrigues. Não está alinhado com nenhum grupo bancário. Começou por apostar na corretagem online e alargou as suas atividades à banca de investimentos e à banca de retalho, para empresas e particulares.

2001

O Banco Best, fundado em 2001 e detido pelo Novo Banco, atua nas áreas de *Banking*, *Asset Management* e *Trading*. A instituição, com forte cariz tecnológico, orienta-se para servir as necessidades de investimento do mercado de clientes particulares que se identificam com a necessidade de serviços financeiros mais diversificados e sofisticados.

CUSTOS ASSOCIADOS AO CARTÃO DE CRÉDITO

Banco	Anuidades				Comissões		
	1º Titular		2º Titular		Emissão Cartão	Substituição Cartão	Valores em dívida
	1º ano	Anos seguintes	1º ano	Anos seguintes			
ActivoBank	-	-	-	-	-	12€	12€
Banco Best	20€	20€	10€	10€	20€	20€	4% (Mín. 12€ e Máx. 150€)
BIG	-	-	-	35€	-	15€	4% (Mín. 12€)

CUSTOS ASSOCIADOS AO CARTÃO DE DÉBITO

ActivoBank	-	-	-	-	-	15€	n/a
Banco Best	18€	18€	18€	18€	18€	18€	n/a
BIG	7,50€	7,50€	7,50€	7,50€	-	6,50€	n/a

“Na hora de escolher o seu banco os consumidores devem ter em atenção igualmente o leque de produtos e serviços disponibilizados pela instituição, não se focando apenas nos custos. Por exemplo, para um jovem que ambicione comprar um carro num futuro próximo – o que poderá obrigar a solicitar um crédito automóvel –, fará sentido certificar-se de que o banco que seleciona oferece este produto, até porque muitas instituições só aprovam o financiamento – e em vários casos até oferecem bonificações – a clientes com quem tenham uma relação já estabelecida”, aconselha o diretor geral do ComparaJá.pt.

PLATAFORMAS DE TRADING

Acompanhamento e produtos pesam na decisão do investidor

Ao analisarmos a atual oferta de plataformas *trading* em Portugal, evidencia-se a competitividade que as envolve, da qual nasce um portefólio de produtos, cada vez mais, diferenciados. Custos e um serviço personalizado também vão fazendo a diferença na hora de o investidor escolher.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Atualmente existem duas ofertas diferenciadas no mercado da corretagem: os bancos e as plataformas de *trading*, cada um com as suas vantagens e desvantagens. Tanto os bancos como as plataformas financeiras de *trading* (intermediários financeiros) permitem aos investidores o acesso aos mercados financeiros. Mas o que distingue uma plataforma de um banco tradicional - que também oferece serviços de compra e

venda de ações - são os custos e o acompanhamento ao investidor.

Direcionada a investidores de longo prazo que procuram as comissões mais baixas de guarda de títulos e dividendos, bem como a *daytraders*, a plataforma de comparação de produtos financeiros Comparajá.pt fez uma análise à oferta do mercado de investimento em Portugal, centrando-se em algumas soluções de bancos de retalho com serviços de corretagem, bancos de investimento e plataformas de investimento para os diferentes perfis de investidor. "A oferta no mercado nacional em termos

de ativos, precários e serviços agregados é robusta e diversificada, estando adaptada aos vários tipos de investidor", refere Sérgio Pereira, diretor geral da Comparajá.pt.

Em Portugal, praticamente todos os bancos prestam serviços de corretagem, podendo a área ser segmentada em três principais categorias correspondentes a bancos de retalho com serviços de corretagem, bancos de investimento e, por fim, plataformas de investimento.

Relativamente aos bancos de investimento, a operar em Portugal estão o Deutsche Bank AG, o Banco



TABELA COMPARATIVA DE PLATAFORMAS DE TRADING EM PORTUGAL

Banco	BIG	Activobank	Orey	Banco Carregosa (Gobulling)	Deutsche Bank	Plus500	Banco Invest	Best	Dif Broker	DEGIRO	XTB
Ações em Portugal	✓	✓	✓	✓	✓	O trading da Plus500	✓	✓	✓	✓	✓
Ações na Europa	✓	✓	✓	✓	✓	é feito exclusivamente	✓	✓	✓	✓	✓
Ações na América	✓	✓	✓	✓	✓	através de CFDs	✓	✓	✓	✓	✓
Ações na Ásia	✗	✓	✓	✗	✓	Só Hong Kong	✗	✗	✓	✓	✗
Opções	✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✓	✓	✓
ETFs	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Forex	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
CFDs	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Commodities	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ações Portugal (Euronext Lisboa)	6,95€	8,50€	6€	5€	8,50€	N/A	6,75€	7,90€	12€	0,50€	8€
Forex											
USD/EUR	0,007%	0,03%	0,02%	0,03%	N.A.	0,01%	0,008%	0,03%	0,045%	0,02%	0,007%
GBP/EUR	0,01%	0,03%	0,04%	0,03%	N.A.	0,02%	0,01%	0,03%	0,035%	0,02%	0,021%
CHF/EUR	0,01%	0,04%	0,04%	0,04%	N.A.	0,03%	0,01%	0,03%	0,04%	0,02%	0,024%
Commodities											
Gold	0,006%	0,06%	0,075%	15€	N.A.	0,03%	N/A	0,6%	0,06%	0,50€	0,15%
Oil	0,0035%	0,05%	0,06%	15€	N.A.	0,08%	N/A	0,06%	0,125%	0,50€	0,03%
Ações US	14,95\$	0,2%	0,2%	14\$	0,05%	N/A	12,50\$	14\$	20\$	0,50€	0,1%
CFDs PT	0,145%	0,1%	0,15%	0,1%	N.A.	sem custos	0,1%	0,25%	0,25%	0,04%	0,08%

DEGIRO: competitividade assente num modelo diferente

Das plataformas de *trading* analisadas pelo Comparajá.pt, a que surge com as comissões mais competitivas é a DEGIRO, apresentando 0,50 euros por cada transação efetuada na Euronext Lisboa, por exemplo, o que contrasta com os 12 euros por transação apresentados pela Dif Broker.

Para além dos baixos preços no geral, a DEGIRO oferece também a transação sem custos de uma grande quantidade de ETF's (um dos mais populares, o SPY que representa o S&P 500 é um dos não sujeitos a comissão), o que é especialmente atrativo para obter uma exposição alargada e diversificada ao mercado acionista sem pagar qualquer comissão (excluindo custos de câmbio).

Os preços competitivos da DEGIRO advêm do facto de operar com base num modelo diferente da concorrência: os ativos dos clientes não ficam em nome da entidade, mas sim de uma *holding* que conta com um funcionamento muito particular. É, portanto, recomendável a leitura atenta do Contrato de Cliente para se estar bem informado acerca das condições do serviço prestado.

Invest, o Banco Carregosa, o Banco Best e o Banco de Investimento Global (BiG). Já as plataformas de investimento às quais os portugueses têm acesso são a X-Trade Brokers, Plus 500, DEGIRO, Orey iTrade e ActivoTrade, que pertence ao ActivoBank do Millennium bcp.

Como se processa?

Em grande parte das plataformas online o cliente tem acesso, seja por email ou por telefone, à sala de mercados para poder discutir com um *trader* sobre a direção estratégica do investimento ou mesmo executar ordens diretamente. Nas plataformas online podem igualmente ser encontrados os preços mais competitivos e um maior foco nos canais de acesso aos ativos com a possibilidade de o investidor ter acesso no computador, telemóvel e tablet aos dados e operações que necessita.

Os bancos, particularmente os chamados bancos de investimento, para além de prestarem os serviços de corretagem, disponibilizam também serviços de aconselhamento e gestão de portefólio, algo que na opinião do responsável do Comparajá.pt



Luke MacGregor/Reuters

mas a que o investidor tem acesso para efetuar essas mesmas operações. “Para os investidores mais experientes que pretendem aceder a uma gestão avançada do seu portefólio com capacidade de hedging, o acesso a operações de Opções e Forex é indispensável. Por outro lado, um investidor que queira apenas ter acesso a fundos de investimento, ETF’s ou obrigações e não pretende fazer *trading* de forma ativa, uma plataforma simples e custos mais baixos de guarda de títulos serão as suas prioridades na hora da escolha”, sublinha Sérgio Pereira.

Assim, para comparar e escolher uma plataforma, a Comparajá.pt sugere que os investidores tenham em conta uma das principais características: o acesso aos diferentes produtos, entre os quais estão ações, obrigações (Soberanas e Comerciais), Opções, ETF’s, CFD’s, Forex, Warrants e outras derivadas.

No caso de o investidor já ter noção dos ativos em que pretende apostar, é importante escolher os mercados em que os quer negociar. Nestas situações, a grande maioria das corretoras dá acesso aos principais mercados bolsistas mundiais.

Outro fator importante é o facto de se poderem fazer operações de venda a descoberto (*short-selling*). A grande maioria das plataformas onli-

ne só permite fazer “short” através de CFD’s, que são instrumentos financeiros mais complexos que as ações e que estão sujeitos a outro tipo de comissões e alavancagem. “Poder fazer uma venda a descoberto diretamente sobre uma ação é algo que pode ser vantajoso. No entanto, é algo que só alguns operadores o permitem e, mesmo esse, limitam a algumas bolsas”, refere Sérgio Pereira.

Só algumas entidades permitem acesso ao pré e pós mercado das bolsas, um fator diferenciador principalmente para os *daytraders* ou para quem queira fazer trades com base em *earnings* e outras estratégias. Quando se fala em mercados financeiros, o acesso a este tempo extra pode fazer toda a diferença.

Só algumas entidades permitem acesso ao pré e pós mercado das bolsas, um fator diferenciador principalmente para os *daytraders*

Alguns ativos financeiros (como os CFD’s) pressupõem o acesso a alavancagem (*leverage*), sendo o tipo mais comum a disponibilização pelas entidades financeiras o *leverage* sobre uma percentagem do portefólio, pagando ou não uma comissão. Quando utilizada de forma moderada e responsável, a alavancagem poderá ser útil em alguns *trades*, sendo, no entanto, um recurso para recomendável apenas a pessoas experientes.

Por fim, outro dos principais fatores diferenciadores são as plataformas de *software*. Praticamente todos os operadores têm plataformas para instalar no computador ou para utilizar online, alguns recorrendo à plataforma *whitelabel* do Saxo Bank para o fazer (utilizando o seu próprio *branding*), que é uma plataforma competente e comprovada no terreno.

Desde plataformas de simples utilização e sem análise técnica disponível, até *charting* avançado com várias médias móveis e outros indicadores técnicos, a nível de *software* a oferta não deixa de todo a desejar.

No geral, o mercado com o qual é mais difícil interagir seja em termos de Opções ou de ações é o mercado asiático, um ponto negativo, já que as diferenças horárias permitem alguns trades interessantes neste mercado. ●

PUB

Já.pt “pode ser útil para os investidores que não estão muito informados sobre o mercado de investimentos ou simplesmente não têm tempo para acompanhar e gerir o seu portefólio regularmente”. Neste campo, todos os bancos de investimento têm oferta variada consoante o que for pretendido. Outra das diferenças passa pelos serviços ditos “normais” que os bancos de investimento também prestam, tais como contas à ordem, cartões de crédito e depósitos a prazo que não estão disponíveis nas

plataformas exclusivamente online e que poderão ser úteis quando ter liquidez rapidamente é o principal objetivo. “É recomendável investir apenas aquele capital ‘extra’ que não vai ser necessário no curto prazo ou numa emergência. Sendo cliente de um banco, provavelmente os investidores vão conseguir vender ativos de manhã e ter o capital disponível no mesmo dia na sua conta, dependendo da liquidez do ativo”, avança Sérgio Pereira, contrastando que o mesmo será “pouco provável de acontecer nas plataformas online, nas quais o cliente estará sempre sujeito ao tempo da transferência entre instituições bancárias”. Outro fator diferenciador pode passar por haver uma presença física por parte dos bancos, enquanto a maioria das plataformas não dispõe de um serviço de atendimento presencial.

Na hora de comparar, produtos diferentes fazem a diferença
Segundo foi apurado nesta análise, a grande diferenciação neste setor resume-se fundamentalmente em três vetores: acesso a diferentes produtos, custos das operações e platafor-

Em grande parte das plataformas online o cliente tem acesso, por email ou telefone, à sala de mercados para poder discutir com um *trader* sobre a direção estratégica do investimento

XTB ONLINE TRADING



XTB é uma corretora líder na Europa, presente em mais de 13 países, incluindo Reino Unido, França, Alemanha, Espanha e Portugal, com uma equipa de apoio especializada, disponível 24 horas por dia.

A XTB fornece acesso à negociação em mercados financeiros em mais de 1500 CFDs, incluindo Forex, índices, ações e matérias-primas, com spreads competitivos.

Apoiada numa poderosa tecnologia de vanguarda e velocidade de execução superior, a XTB permite o acesso a mais de 3000 mercados globais e disponibiliza múltiplas classes de ativos para negociar a partir de qualquer parte do mundo.

Inovação, research e formação são os pilares de excelência da corretora premiada.

A X-Trade Brokers Dom Maklerski S.A., Sucursal em Portugal, é um broker online registado e regulado pela Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) com escritórios em Portugal.

LÍDER NACIONAL

Número 1 de CFDs e maior corretora do mercado de derivados em Portugal, de acordo com os relatórios estatísticos divulgados pela CMVM.

CONTACTOS

Morada: Praça Duque de Saldanha, Edifício Atrium Saldanha, Piso 9 - Fração B
1050-094 Lisboa, Portugal
Telefone: +351 211 936 340
Email: sales@xtb.pt
Website: www.xtb.pt



DIGITALIZAÇÃO

Fintech “preocupam” Banco de Portugal

O dossiê da digitalização e das *FinTech* (Financial Technologies) está há já algum tempo entre as principais preocupações do Banco de Portugal (BdP).

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

No final de 2016, através do “Workshop on Digital Banking and FinTech: Challenges and Threats for the Banking System”, o BdP desafiou os interessados nesta matéria a refletir sobre o fenómeno das *FinTech* e antecipar o seu impacto na arquitetura do sistema bancário. Considerando que a banca digital (*homebanking*) e as *FinTech* têm características comuns, o BdP defende que ambos os fenómenos constituem “choques tecnológicos” que estão a mudar definitivamente a arquitetura do sistema bancário em todo o mundo. Contudo, alerta, existem diferenças relativamente ao momento e à incerteza dos efeitos destes dois choques.

Os efeitos da banca digital já estão a alterar a relação entre os bancos e os clientes. Cada vez menos pessoas se deslocam às agências. Este fenómeno será reforçado ao longo dos próximos anos, pois as

gerações mais novas têm maior apetência pela utilização de tecnologias. Segundo o BdP, no conjunto dos países da União Europeia verificou-se uma redução de cerca de 40 mil agências (para 188 mil) nos últimos cinco anos.

FinTech: competem ou cooperam?

Recentemente, o administrador do BdP, Hélder Rosalino, deu nota da criação de um grupo de reflexão interno, multidisciplinar, com o objetivo de estudar a evolução da banca digital e das *FinTech* e de perspetivar, no horizonte 2020, os desafios que se lhe apresentam no contexto alargado da sua missão. Segundo o administrador do BdP, nos últimos tempos, temos assistido “a mudanças muito significativas no setor dos serviços financeiros, induzidas por constantes transformações no domínio das tecnologias de informação. Todavia, as mudanças que se perspetivavam que possam vir a acontecer até 2020 não terão precedentes”. Particularmente sobre as *FinTech*,

“

Estão em crescimento e vieram para mudar o ecossistema financeiro. Entraram nos mercados e estão a competir e também a cooperar com os bancos, pelo menos em algumas partes da cadeia de valor”.

HÉLDER ROSALINO

Administrador do banco de Portugal.

afirma que assumem, no presente, “um papel ativo no incremento da experiência digital e na inovação financeira, delineando muitas das soluções tecnológicas que suportam o funcionamento do mercado financeiro digital”. “Estão em crescimento e vieram para mudar o ecossistema financeiro. Entraram nos mercados e estão a competir e também a cooperar com os bancos, pelo menos em algumas partes da cadeia de valor”, reforça.

Na sua perspetiva, as instituições financeiras tradicionais são, atualmente, desafiadas a construir a sua oferta numa lógica de “constante melhoria, adequação e foco na experiência e nas expectativas dos consumidores, que se revelam cada vez mais sofisticadas e baseadas em experiências digitais positivas”. Assim, considera “indiscutível” que as *FinTech* já estão a assumir um papel de relevo nestas transformações, provocando algumas delas. Contudo, não deixa de apontar “riscos e incertezas”: apesar do seu crescimento e dos recursos financeiros que já utiliza, na

Europa continental, as *FinTechs* ainda representam uma pequena parcela dos mercados de serviços bancários, dos serviços de pagamento e da gestão de ativos. Por outro lado, muitas das novas ofertas de serviços financeiros de base tecnológica foram desenvolvidas fora do sistema bancário por startups, cobrindo áreas tão diversificadas como os sistemas de pagamento, a concessão de crédito, a gestão e a mobilidade financeira, entre outras. “Não é certo que a maior parte das startups que dinamizam estas inovações venha a sobreviver, como não é ainda claro quais serão às áreas de negócio que irão prosperar no universo das *FinTechs*. Também não é ainda certo o nível de resposta que o sistema bancário irá dar a este fenómeno. Que estratégias deverão adotar? De competição, cooperação ou mesmo de cooptação? Ainda é particularmente difícil antecipar a evolução do sistema bancário em resultado da inovação tecnológica associada a provisão de novos serviços financeiros baseados nas *FinTechs*”. ●