



NO POUPAR É QUE ESTÁ O GANHO!

O nível de poupança dos portugueses aumentou no último ano, de acordo com os dados oficiais. A pandemia parece ter ativado o comportamento aforrador de milhões de portugueses e também vemos surgir novas soluções e ferramentas financeiras para canalizar essas poupanças

A palavra poupança voltou a fazer parte do vocabulário dos portugueses com o aparecimento da pandemia. Ainda em agosto, os números divulgados na imprensa nacional revelavam que os portugueses duplicaram poupanças desde o início da pandemia. Entre março de 2020 e junho de 2021, o valor aplicado em depósitos, certificados e fundos mais do que duplicou, avançava na altura o jornal *Público*. O que os portugueses aplicaram em depósitos, fundos de investimento e certificados do Estado totalizou €22.736 milhões em junho deste ano, um montante que representa um aumento de 118%, ou de €12.286 milhões, face às poupanças al-

cançadas em igual período de 2018 e de 2019. Também o 3.º Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa, da responsabilidade do Conselho Nacional de Superiores Financeiros (CNSF), relativo a 2020, revela que os portugueses estão mais ativos a investir poupanças, até em criptoativos, como as criptomoedas ou *initial coin offerings* (ICO).

MAIS RIQUEZA, MOEDA E DEPÓSITOS

A verdade é que as pesquisas que têm vindo a ser efetuadas nos últimos meses revelam dados pertinentes relativamente ao fator poupança. De acordo com o estudo *Global Wealth 2021: When Clients Take the Lead* (<https://on.bcg.com/3lOMkI2>), do Boston Consulting Group (BCG), apesar do impacto financeiro da pandemia, a riqueza global cresceu significativamente e é expectável que continue a crescer ao longo dos próximos cinco anos. O aumento da poupança das famílias e a resiliência dos mercados à pandemia foram os principais contributos para que a riqueza global tenha atingido os 250 bilhões de dólares. Portugal parece ter seguido a tendência global, já que o crescimento do nível de riqueza foi de 2% face a 2020, sendo que a perspectiva é que cresça 3% ao ano até 2025. Segundo o referido relatório, entre 2015 e 2020 o nível de riqueza no nosso país subiu 2,7% ao ano, atingindo os 0,6 bilhões de dólares.

Mas os dados deste relatório vão mais longe. Revelam ainda que em 2020 Portugal representou 1,1% da riqueza e 0,8% dos ativos tangíveis da Europa Ocidental. No último ano, o país mostrou um crescimento moderado de riqueza, ficando abaixo dos 5% verificados na região, mas mostra melhores resultados em relação aos ativos tangíveis, tendo verificado um aumento de 6% face aos 4% do contexto europeu. Até 2025, é expectável que cresça 4%, acima dos 2% da região. À semelhança do ano anterior, em Portugal a moeda e depósitos são a classe de ativos predominante, perfazendo 46% do total de riqueza, acima do verificado na Europa Ocidental (30%) e no mundo (28%). O relatório da BCG estima, no en-

tanto, que o investimento em ações e fundos de investimento, o segundo ativo na escala (30%), cresça mais rapidamente, a 3,2% ao ano, nos próximos cinco anos, e que os seguros de vida e pensões se mantenham a terceira maior classe de ativos no futuro.

Outro dado relevante desta análise aponta para que a maioria da riqueza em Portugal continue a ser detida pelos que possuem menos de €250 mil (51%).

FINTECHS, TECNOLOGIA AO SERVIÇO DO MERCADO FINANCEIRO

Com a crescente literacia financeira e o ambiente global de juros baixos, são mais as pessoas propensas a investir as suas poupanças em vez de simplesmente mantê-las em contas bancárias. Por isso não é de estranhar o surgimento de novas soluções, mais flexíveis, para proporcionar aos clientes uma visão consolidada das suas contas financeiras. Conhecidas por utilizarem a tecnologia na criação de soluções inovadoras no sector financeiro, as *fintechs* têm vindo a conquistar mercado e a despertar a atenção dos gigantes do mercado financeiro. Com as suas propostas inovadoras, centradas em produtos e serviços digitais, este tipo de *startups* mudaram o paradigma deste mercado, até há poucos anos centrado na banca tradicional. A transformação é gigantesca e as perspectivas para este segmento do mercado financeiro são avassaladoras. A Universidade Católica Portuguesa, através do seu Venture Capital Club, realizou um estudo, com o apoio da Bynd Venture Capital, sobre as tendências que vão afetar o mercado das *fintechs* nos próximos anos, uma

análise que identificou algumas macro-tendências.

Uma dessas tendências são as finanças autónomas. Ou seja, o aumento na procura de processos digitais que possibilitem autonomia financeira, por exemplo na abertura de contas ou no recurso a assinaturas digitais. Desta forma, tecnologias como inteligência artificial (IA) e *machine learning* (ML) posicionam-se como assistentes dos *chatbots* na avaliação de soluções financeiras e na deteção de fraudes.

Outra das tendências apontadas pelo estudo prende-se com bancos 100% digitais, que, pela sua maior flexibilidade, estão a atrair os consumidores que querem soluções simples. A tendência para a banca exclusivamente digital foi acelerada pela pandemia e os chamados neobancos, exclusivamente digitais, souberam aproveitar o momento. A sua principal base de clientes está centrada em jovens experientes na internet que procuram gerir as suas finanças de forma simples e descomplicada.

Aqui entra em linha de conta o fator segurança, ou seja, a proteção das empresas e dos clientes no mundo digital. A literacia financeira surge também como mais uma tendência na análise da Católica, já que a educação financeira das pessoas, o conhecimento de gestão de finanças pessoais, ganha importância. São também mais as pessoas que procuram alternativas aos métodos tradicionais de empréstimo. Por isso, mostra também este estudo, o mercado dos empréstimos alternativos, como sistemas de empréstimos pessoa-a-pessoa, deve crescer mais. As principais tendências incluem soluções *peer-to-peer* (P2P), que ligam os mutuários

diretamente aos investidores e, portanto, eliminam as instituições financeiras tradicionais como intermediários. Por outro lado, o *crowdfunding* é outra das soluções que leva os empreendedores a angariar dinheiro de um grande número de investidores individuais.

O MUNDO CRIPTO CONQUISTA ESPAÇO

Nos últimos tempos os conceitos de criptomoeda ou moeda digital entraram na mira de quem procura investir as suas poupanças fora dos canais tradicionais. Criadas com base na tecnologia *blockchain*, já existem em circulação no mundo digital moedas, como a *bitcoin* ou *ethereum*, entre muitas outras, operadas por diferentes *players*, que vieram agitar o mundo financeiro. A par de grandes empresas que já investem em criptomoedas e

da indústria de serviços financeiros que começou a aceitar moedas virtuais como forma de pagamento, também o consumidor final mais receptivo ao risco começou a equacionar este universo como forma de aplicar algumas das suas poupanças, ao comprar criptomoedas. Considerando a crescente digitalização das decisões financeiras e das ferramentas associadas, os requisitos regulamentares estão cada vez mais na ordem do dia ou não fossem a transparência e a segurança peças fundamentais neste tabuleiro financeiro. *Players* de criptomoedas e legisladores estreitam a colaboração para criar uma indústria financeira mais segura, recorrendo à automação, *big data* e *machine learning* para garantir a estabilidade financeira para todos os *players* deste mercado.



A SUSTENTABILIDADE DA POUPANÇA...

Vivemos um dos maiores paradoxos financeiros dos tempos modernos, onde o aforrador, graças aos avanços científicos, aufera da graça crescente do aumento da esperança de vida, mas, em contrapartida, confronta-se com a vigência de um regime de repressão financeira, que torna complexa a gestão da poupança. Este regime caracteriza-se pela suspensão do ciclo tradicional de taxa de juro, onde a adoção estrutural de uma política monetária de taxas de juro reais de longo prazo negativas, com vista a mitigar os riscos do excessivo endividamento das economias, acaba por distorcer e condicionar as opções dos aforradores em rentabilizar as poupanças de forma consistente e sustentável.

A emergência desta realidade veio expor ainda mais as debilidades dos sistemas de segurança social, na medida em que a gravidade do problema não se cinge apenas ao envelhecimento da população, mas também às dificuldades óbvias que emergem no financiamento dos próprios sistemas sociais, fruto da ausência de uma taxa de juro para capitalizar ao longo do tempo a poupança. Investir em ativos reais não é, sem dúvida, a forma mais intuitiva de se poupar para as gerações mais velhas, que foram habituadas a fazê-lo através do instrumento de taxa de juro. Mas na realidade investir-se a 25 anos em ativos de dívida alemã com taxas de juro reais negativas de 1,6% (fonte: Bloomberg) significa que no fim desse



Jorge Silveira Botelho, chief investment officer na BBVA Asset Management em Portugal

período perdemos mais de 30% do nosso poder de compra...

Os desafios para os aforradores são manifestamente complexos, mas a única forma de conseguirem mitigar parte dos efeitos nocivos deste regime de repressão financeira é alargarem as opções de investimento, estendendo o seu horizonte temporal, procurando com isso investir de forma consistente e sustentável em ativos reais.

Nos tempos que correm, a poupança só vai ser sustentável se procurarmos investir em ativos que, por um lado, mitiguem os riscos de investimento, mas que, por outro, nos ofereçam a possibilidade de auferirmos rendimentos reais no longo prazo.

Os critérios de investimento responsável, ESG (*Environment, Social, Governance*), são a forma mais intuitiva que hoje dispomos para que o aforrador consiga contra-

riar este regime de repressão financeira vigente.

Primeiro porque poupar com critérios ESG é a forma mais fácil de nos encontrarmos dispostos a alargar o horizonte temporal da nossa poupança, uma vez que estamos a investir para um mundo melhor, do qual as gerações futuras também podem usufruir.

Segundo, porque os critérios de ESG mitigam os riscos do investimento ao provocarem um maior escrutínio na gestão das empresas por parte dos investidores e dos reguladores. Uma maior segregação de funções e uma maior transparência no funcionamento dos modelos de negócios fazem com que estas empresas beneficiem de custos de capital muito mais baixos e tornem os seus modelos de negócios mais sustentáveis e duradouros.

Por fim, porque investir sob os critérios ESG é investir de

forma consistente e sustentável em ativos reais, onde a primeira derivada do acrónimo ESG não é mais do que investir em ativos reais como *equities, soils & gold*. Não é por acaso que estes ativos se têm valorizado de uma forma tão consistente nos últimos anos, porque os critérios ESG também permitem valorar de uma forma mais consistente as externalidades e as componentes intangíveis que estão subjacentes aos ativos reais.

Neste contexto, e apesar do regime vigente de repressão financeira em que vivemos, o investimento socialmente responsável acaba por abrir uma oportunidade única ao aforrador de também tornar sustentável a sua poupança, ao dar-lhe condições de a poder rentabilizar de forma mais criteriosa, através de investimentos em ativos reais: *equities, soils & gold*.

IMGA REFORÇA POSIÇÃO DE MAIOR GESTORA INDEPENDENTE EM PORTUGAL

Com uma equipa de mais de 35 profissionais com uma experiência, em média, superior a 20 anos na indústria da gestão de investimentos, a IMGA assume-se como a maior sociedade gestora independente em Portugal e uma referência na Península Ibérica

Começou a atividade em 1989, sendo uma das empresas pioneiras na gestão de fundos de investimento mobiliário em Portugal. Desde então, a conquista de mercado tem sido uma constante no percurso da IM Gestão de Ativos, Sociedade Gestora de Organismos de Investimento Coletivo (IMGA).

Detida pelo Grupo CIMD, um dos maiores grupos independentes de consultoria, gestão de ativos e intermediação nos mercados financeiros e energéticos da Península Ibérica, a IMGA oferece soluções de investimento e reforma adequadas ao perfil de risco do investidor. Baseia essa oferta numa política de investimento criteriosa e disciplinada, orientada para a maximização do desempenho dos fundos nas diferentes classes de ativos e para diversos horizontes temporais, destacam os seus responsáveis. Atualmente, a IMGA ocupa a segunda posição no ranking nacional de gestoras de fundos de investimento mobiliário, com uma quota de mercado de 21,5% e uma carteira de ativos de €3,9 mil milhões. Um portefólio de ativos composto por 28 fundos de investimento mobiliário colocados em mais de 170 mil clientes pelas diversas entidades comercializadoras dos fundos da sociedade, entre os quais o Millennium bcp, Activobank, Crédito Agrícola,

EuroBic, Bison Bank, Banco Invest e Banco BIG.

Como salientam os responsáveis da empresa, o compromisso diário da IMGA passa por oferecer soluções de investimento de excelência e com a melhor rentabilidade face ao risco para os seus clientes, um posicionamento que tem sido reconhecido pela indústria ao longo dos anos, através dos diversos prémios e distinções conquistados. Segundo Emanuel Silva, CEO da IMGA, o contínuo crescimento da sociedade assenta numa “equipa experiente e multidisciplinar e na constante procura das melhores soluções de investimento, permitindo garantir adequados níveis de retorno/risco”. Salienta ainda como fatores diferenciadores da sociedade “a sua independência, rigor e simplicidade, facilitando o processo contínuo de inovação e diversificação da sua oferta, tendo em conta a realidade de mercado a cada momento”.

MAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

De olhos postos na modernização do seu sector de atividade e nas necessidades dos investidores, a IMGA tem procurado sempre ajustar a sua oferta à evolução dos mercados, e por isso continua a alargar a sua atividade quer em termos de produtos e serviços, quer na dispersão geográfica e em novos canais de distribuição. Assim, no ano passado começou por reforçar a sua estrutura



Emanuel Silva, CEO da IMGA

por forma a oferecer soluções alternativas de investimento, sob a forma de fundos de capital de risco, permitindo aproximar potenciais investidores da economia real, partilhando os respetivos riscos de negócio, mas também o potencial de crescimento que possam incorporar.

No âmbito das atividades desenvolvidas, o CEO da gestora destaca o significativo crescimento registado nos fundos de poupança reforma (PPR), segmento no qual a IMGA “está a trabalhar para disponibilizar muito brevemente novas soluções de investimento que pretendem ir ao encontro das atuais tendências de mercado”.

Em 2021, a empresa aumentou também os seus canais de distribuição, tendo passado de quatro para sete comercializadores dos seus fundos, e está em vias de concluir acordos com mais três instituições financeiras, assegurando uma significativa rede de representação em todo o território nacional.

Tem vindo a realizar investimentos significativos em soluções digitais, que, segundo Emanuel Silva, permitirão disponibilizar futuramente plataformas integradas com os seus parceiros e distribuidores, reforçando o seu posicionamento como uma das maiores gestoras independentes da Península Ibérica.

SANTANDER ASSET MANAGEMENT ALTERA FUNDOS DE INVESTIMENTO MISTOS

A sociedade gestora de fundos de investimento do Banco Santander em Portugal reorganizou a sua oferta de fundos de investimento a pensar nas atuais necessidades do mercado

A Santander Asset Management Portugal, a sociedade gestora de fundos de investimento do Banco Santander em Portugal, acaba de reorganizar a sua gama de fundos de investimento. Nuno Henriques, CEO da gestora, explicou que “na atual conjuntura de mercado, com taxas de juro baixas e perspetiva de manutenção, torna-se difícil encontrar valor em ativos de menor risco, pelo que se tornou imperioso realizar um estudo aprofundado aos nossos fundos com vista a encontrar soluções adequadas ao enquadramento e que valorizem o património dos nossos clientes”.

A transformação dos fundos mistos, que investem em diversas classes de ativos, para este novo paradigma passa, assim, pela substituição de estratégias tradicionais baseadas em alocações rígidas, entre obrigações e ações, de acordo com o perfil de risco de cada um dos fundos, para um modelo em que a gestão se baseia numa maior flexibilidade e abrangência.

“Tratando-se de fundos mistos perfilados, que eram geridos de forma mais tradicional com as bandas de ações e obrigações, com as alterações recentes passaremos a ter uma abordagem mais global, que incorpora outro tipo de ativos, como obrigações *high yield*, dívida subordinada, dívida emergente e mercado



Nuno Henriques, CEO da Santander Asset Management em Portugal

cambial. Tudo isto mantendo um foco ainda maior na gestão do risco”, refere Nuno Henriques. O CEO da Santander Asset Management acrescenta ainda que este “foi um tema muito bem ponderado e estudado, tendo relançado a nossa oferta de soluções de investimento perfiladas no início do mês de setembro, com o objetivo número um de oferecer aos nossos clientes fundos que lhes permitam obter melhores rentabilidades, ajustadas ao seu perfil de risco”.

E afinal o que mudou? O responsável esclarece que geograficamente deu-se um incremento significativo da diversificação, diminuindo o enviesamento natural que os fundos tinham à Europa, maior flexibilidade da componente obrigacionista da carteira, através do investimento noutras subclasses como o *high yield* e a dívida de países emergentes e a possibilidade de exposição a divisas não-euro. Em suma, um investimento sem fronteiras, sempre com um foco na

gestão do risco e com um objetivo muito claro de servir bem os participantes dos fundos. Em termos de limites, os perfis defensivos podem investir até 30% em ações e o limite máximo de *high yield* e mercados emergentes não pode ultrapassar os 40%. Já o perfil moderado pode ter um máximo de ações de 60%, enquanto o investimento em dívida *high yield* e mercados emergentes está limitado a 50% e nas carteiras mais dinâmicas podem estar investidos em ações até 75%, assim como em *high yield* e mercados emergentes. O prazo mínimo recomendado para o investimento é de quatro anos e as comissões de gestão variam consoante o perfil de risco do fundo.

A Santander Asset Management gere, entre outros, duas gamas de fundos mistos, a Gama Select, cujo o público-alvo são os clientes Select, e a Gama Private, dirigida aos clientes acompanhados exclusivamente pelo Private Banking. Cada uma destas gamas tem três perfis de risco à disposição, o Defensivo, o Moderado e o Dinâmico.

“Somos a quarta sociedade gestora de ativos mobiliários em Portugal, com cerca de €10 mil milhões sob gestão, e queremos posicionar-nos como uma gestora sem fronteiras e servir bem os clientes, continuando sempre a adequar a nossa oferta de produtos ao contexto atual”, conclui Nuno Henriques.

i | m | g | a |

Invista com quem sabe

www.imga.pt

Fundos de Investimento Mobiliário

PERFORMANCE E CLASSE DE RISCO (31-08-2021)

OBRIGAÇÕES	1 ano	Risco	3 anos	Risco	5 anos	Risco
IMGA LIQUIDEZ	0,24%	1	0,06%	1	0,01%	1
IMGA EURO TAXA VARIÁVEL	0,91%	1	0,41%	2	0,10%	2
IMGA RENDIMENTO SEMESTRAL	1,52%	2	0,79%	3	0,41%	2
IMGA RENDIMENTO MAIS	2,29%	2	0,88%	3	0,59%	3
MULTIATIVOS						
IMGA ALOCAÇÃO CONSERVADORA	8,72%	3	3,07%	4	2,10%	4
IMGA ALOCAÇÃO MODERADA	14,78%	4	4,32%	5	3,49%	4
IMGA ALOCAÇÃO DINÂMICA	21,02%	4	6,05%	6	5,62%	5
PPR						
IMGA POUPANÇA PPR	7,82%	3	2,83%	4	1,94%	4
IMGA INVESTIMENTO PPR	13,07%	4	3,96%	5	3,19%	4
AÇÕES						
IMGA AÇÕES AMÉRICA	26,73%	5	15,11%	6	14,08%	6
IMGA EUROPEAN EQUITIES	29,05%	5	5,83%	6	5,71%	6
IMGA GLOBAL EQUITIES SELECTION	28,55%	5	12,11%	6	11,12%	6

Rede de distribuidores:



A IMGA aderiu ao United Nations Global Compact, comprometendo-se a alinhar a sua estratégia, de modo a adotar e promover na sua cultura e atividade diária, os 10 Princípios do UN Global Compact em matéria de direitos humanos, práticas laborais, proteção ambiental e combate à corrupção.

As rendibilidades divulgadas reportam-se à categoria A (sempre que aplicável) das unidades de participação dos fundos, os valores são referentes ao dia 31-08-2021, representam dados passados, não constituindo garantia de rentabilidade futura. Os períodos de referência consideram a cotação da data indicada e a cotação na mesma data nos 12 meses, 3 e 5 anos anteriores. As rendibilidades são anualizadas e só seriam obtidas se o investimento fosse efetuado e mantido durante todo o período de referência. Para efeito do apuramento das rendibilidades não são tidas em consideração quaisquer comissões cobradas aos participantes bem como o imposto que seja eventualmente devido pelos Participantes relativamente aos rendimentos auferidos. O valor das unidades de participação pode aumentar ou diminuir em função do nível de risco que varia entre 1 (risco mínimo) e 7 (risco máximo). O investimento em fundos pode implicar a perda do capital investido caso o fundo não seja de capital garantido.

O investimento nos fundos não dispensa a leitura das Informações Fundamentais destinadas aos Investidores (IFI) e do Prospeto, disponíveis em www.imga.pt, em www.cmvm.pt e nos respetivos sites dos distribuidores (Millennium bcp, ActivoBank, EuroBic, Crédito Agrícola, Bison Bank e Banco Invest), antes de tomar a decisão de investimento.

Para qualquer informação adicional, contacte-nos para o número de telefone 21 120 91 00, de segunda-feira a sexta-feira das 9h00 às 18h00.

IM Gestão de Ativos – Sociedade Gestora de Organismos de Investimento Coletivo, S.A.
Av. da República 25, 5º A · 1050-186 Lisboa · T. (+351) 211 209 100 · F. (+351) 211 201 310
Capital Social de 1.000.000,00 Euros, Matriculada na Conservatória do Registo Comercial sob o número único de matrícula e identificação fiscal 502 151 889.

POUPE ATÉ 50% NO PREÇO DO SEU SEGURO DE VIDA DO CRÉDITO HABITAÇÃO

Milhares de famílias já transferiram o seu seguro de vida do crédito habitação e passaram a pagar cerca de metade do valor que pagavam ao banco. Sabia que pode mudar o seguro de vida do seu crédito habitação e poupar até cerca de 50% no valor que paga anualmente? Por exemplo, na DS SEGUROS, só no ano de 2021, já conseguimos ajudar mais de 2500 famílias a poupar, em média, cerca de €500 por ano no seu seguro de vida do crédito habitação. Há famílias, especialmente casais acima dos 45 anos, com poupanças superiores a €1000 por ano, o que em 20 anos representa uma poupança de €20 mil só no seguro de vida. Tendo em conta o Decreto-Lei n.º 222/2009, decorrente de uma alteração legislativa imposta pela implementação de uma diretiva da comunidade europeia, que veio simplesmente proibir e acabar com o monopólio que os bancos tinham neste tipo de seguro, proibindo-os de obrigar os seus clientes a ter o seguro do banco, pode o cliente escolher livremente a seguradora onde pretende ter o seu seguro sem que a sua instituição bancária possa agravar o *spread* ao cliente por este substituir o seguro de vida.

Obviamente que os bancos continuam a passar uma ideia aos clientes de que não podem trocar o seguro de vida, sob pena de verem a sua prestação aumentar, pois têm in-



Luís Tavares, diretor coordenador nacional da DS SEGUROS

teresse em que a situação se mantenha. Essa tem sido a maior dificuldade para que a maioria das famílias beneficie desta poupança tão relevante para o seu orçamento familiar, a desinformação patrocinada pelas entidades bancárias.

A maioria das famílias ainda tem o seguro de vida do seu crédito habitação feito pelo seu banco e por isso, especialmente os casais acima dos 45 anos, estão atualmente a pagar sensivelmente o dobro do prémio anual de seguro de vida que podiam pagar se já tives-

sem mudado esse seguro para a oferta mais competitiva que existe no mercado.

Muitas famílias apenas depois de utilizarem o aconselhamento da DS SEGUROS percebem que podem mudar o seguro de vida, não tendo nenhuma penalização e indo poupar muitos milhares de euros nos próximos anos com o serviço prestado pela DS SEGUROS, o que nos dá, obviamente, uma enorme satisfação, por podermos ajudar a melhorar a qualidade de vida de milhares de famílias, aumentando-lhes o rendimento disponível mensalmente.

O seguro de vida do crédito habitação tem um peso muito relevante no orçamento das famílias em Portugal, pois a sua grande maioria recorreu a crédito bancário para a aquisição da habitação e terá de pagar esse empréstimo durante os próximos 20, 30 ou 40 anos, sendo que o seguro de vida será sempre obrigatório até final da liquidação desse empréstimo.

Acresce ainda que este seguro aumentará todos os anos o seu valor, pois o seu preço é fortemente influenciado pelo aumento da idade das pessoas seguras, muito mais do que pelo ligeiro decréscimo anual do valor em dívida. Por exemplo, para um empréstimo de €150 mil, um casal de cerca de 30 anos, com o seguro de vida no banco, paga à volta de €300 por ano de seguro, mas quando tiver cerca de 50 anos pagará mais de €2000 por ano pelo mesmo seguro.

FUNDO DE INVESTIMENTO
BANKINTER MEGA TT

O melhor dia
para investir
no amanhã
é hoje.

Ao investir num futuro mais digital, sustentável e humano, todos beneficiam.

Conheça o
Novo Fundo



Basta olhar à volta para reconhecer que o mundo está a mudar rapidamente. E a liderar a mudança, estão empresas que apostam em biotecnologia, inteligência artificial, energias limpas, água, cidades inteligentes, cibersegurança, big data, gaming, entre outras.

Invista hoje nas empresas que estão a construir o mundo do amanhã. Com o novo **Fundo de Investimento Bankinter Mega TT PPR**, a partir de 25€ e sem comissões de subscrição, tem a oportunidade de ganhar a médio/longo prazo com empresas destes mercados promissores, sempre com a solidez e a experiência do Bankinter.

O investimento em fundos de investimento não dispensa a consulta dos prospectos e das Informações Fundamentais destinadas aos Investidores, aprovados nos termos legais e que se encontram disponíveis, em língua portuguesa, em qualquer agência e sítio de internet do Bankinter, S.A. - Sucursal em Portugal, entidade comercializadora, e em www.cmvm.pt. O investidor deverá estar ciente que sempre que os investimentos sejam efetuados em moeda estrangeira, os ganhos podem aumentar ou diminuir como consequência de oscilações cambiais assim como, deverá ter presente que o tratamento fiscal específico depende das circunstâncias especiais de cada cliente e está sujeito a alterações. A BKGA é uma Sucursal da Bankinter Gestión de Activos, S.A., SGIIC, com sede na Praça Marquês de Pombal, nº13, 1º piso, 1250-162 Lisboa, que tem como atividade principal a administração e gestão de organismos de investimento coletivo.

LITERACIA FINANCEIRA PARA OS MAIS JOVENS

O Doutor Finanças, uma empresa especializada em finanças pessoais e familiares, tem vindo a apostar na literacia financeira infantil com a implementação de um conjunto de iniciativas que visam envolver as crianças nas decisões de gestão familiares, concretamente em atos tão simples como uma ida ao supermercado, através da criação de jogos temáticos.

Assim, e recorrendo à sua página de internet, o Doutor Finanças criou, aproveitando o período de férias, uma área especialmente dedicada aos mais pequenos e onde reúne sugestões de formas simples e eficazes para pais, familiares e educadores passarem às crianças conceitos importantes sobre o dinheiro. "Aproveitarmos um período em que temos mais tempo livre pode ser determinante para incutirmos certos conhecimentos financeiros aos nossos filhos. Ajudá-los a perceber como se faz uma boa gestão do dinheiro e a entender que fazer escolhas é essencial. Só assim vamos conseguir começar a prepará-los para o mundo real", explicou Rui Bairrada, CEO do Doutor Finanças. A página disponibiliza um conjunto de jogos desenvolvidos pela empresa nos últimos dois anos. São eles o Doutor Finanças e a Bata Mágica e o Memória Doutor Finanças.

59% DOS PORTUGUESES JÁ COMPRAM ONLINE



O confinamento constituiu uma oportunidade para o comércio digital em Portugal, que desde 2018 quase duplicou o número de compradores. De acordo com uma análise do Observador Cetelem, durante o segundo confinamento 59% dos portugueses recorreram ao comércio digital, mais 5% face ao registado em junho de 2020.

Por outro lado, durante o segundo confinamento, 11% dos inquiridos afirmaram ter experimentado pela primeira vez comprar *online* – com 5% a afirmarem que continuarão a fazê-lo e 6% que ainda não sabem. Do conjunto dos inquiridos, 29% referiram que já compravam *online*, mas que com o confinamento reforçaram ainda mais essa opção de compra (eram 26% em junho de 2020).

Cerca de metade da faixa etária entre os 25 e os 34 anos inquirida também referiu ter aumentado as suas compras *online*. Segundo o Observador Cetelem, a pandemia foi um verdadeiro impulsionador do *e-commerce*. Vejamos: em 2018 apenas 32% afirmavam comprar *online*, em 2019 passaram a 38% e agora são 59% os portugueses que pelo menos já experimentaram esta via para realizar as suas compras. Uma ressalva, contudo, para o facto de, apesar de o *e-commerce* ser uma tendência cada vez maior na forma de compra dos portugueses, 54% dos inquiridos dizem ainda dar preferência às lojas físicas, 40% irão utilizar tanto as lojas *online* como as físicas e apenas 6% dará preferência às *online*. Na faixa etária dos 18 aos 44 anos, a resposta dominante aponta para a alternância entre as lojas físicas e digitais. Já dos 45 aos 64 anos há uma preferência pelas lojas físicas. No entanto, para se sentirem seguros nas lojas físicas, os portugueses esperam que as lojas controlem o número de clientes dentro do espaço (54%), alarguem o horário de funcionamento para garantir melhor gestão dos fluxos de clientes (44%) e tenham postos de venda higienizados com sistemas de ventilação adequados (40%). Por outro lado, 26% querem continuar a ter entregas ao domicílio e 22% gostariam que as lojas permitissem fazer pedidos *online* com um ponto específico para levantamento. Este inquérito do Observador Cetelem foi realizado pela Nielsen e teve por base uma amostra representativa de mil indivíduos residentes em Portugal continental, de ambos os sexos, com idades compreendidas entre os 18 e os 74 anos de idade.

MYSAVINGS DA FIDELIDADE QUER AJUDAR A POUPAR

A Fidelidade tem uma nova aplicação para ajudar os portugueses a poupar. A *app* MySavings está inserida no Fidelidade Savings, um seguro de vida individual que integra soluções de poupança e investimento que lhe permitem definir e atingir os seus objetivos, de forma autónoma, através da *app*. A empresa assegura que com a *app* MySavings o utilizador pode fazer a gestão dos seus objetivos onde e quando quiser, 24 horas por dia, sete dias por semana, e que pode começar a poupar a partir de €25. Basta começar por definir o objetivo da poupança, optando por um dos objetivos já definidos na *app*, como férias, o início da vida dos filhos ou o pagamento dos seus seguros Fidelidade. Depois terá de indicar quanto quer poupar e o prazo necessário para alcançar a sua meta. As entregas serão mensais, mas poderá fazer entregas extra ou adicionais. Posteriormente, escolhe a sua opção de investimento, e, de acordo com seu perfil de risco, a MySavings analisa as opções de investimento (Opção Seguro, com capital garantido; Opção Proteção Ações, com 90% de capital garantido; Opção Dinâmico Ações, sem capital garantido mas com possibilidade de maior retorno). Finalizado este processo, o utilizador pode acompanhar a poupança em tempo real, fazer entregas e resgates, alterar o dia de débito e suspender ou reativar entregas quando quiser ou criar objetivos.



O PERSONAL TRAINER DOS SEUS INVESTIMENTOS

INVESTIMENTO PERSONALIZADO

Agora pode contar com um novo serviço de investimento por objetivos que, através do seu Gestor Prestige, permitirá investir ou planear a sua reforma através de uma proposta adequada ao seu perfil.

Saiba mais em millenniumbcp.pt ou informe-se com o seu Gestor Prestige.

Publicidade. Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida. O Banco Comercial Português S.A., encontra-se autorizado, designadamente, a prestar serviços de investimento como intermediário financeiro registado junto da CMVM sob o n.º 105, em 29 de julho de 1991, bem como serviços de venda com aconselhamento como mediador de seguros registado junto da ASF sob o n.º 419527602, em 21 de janeiro de 2019.