

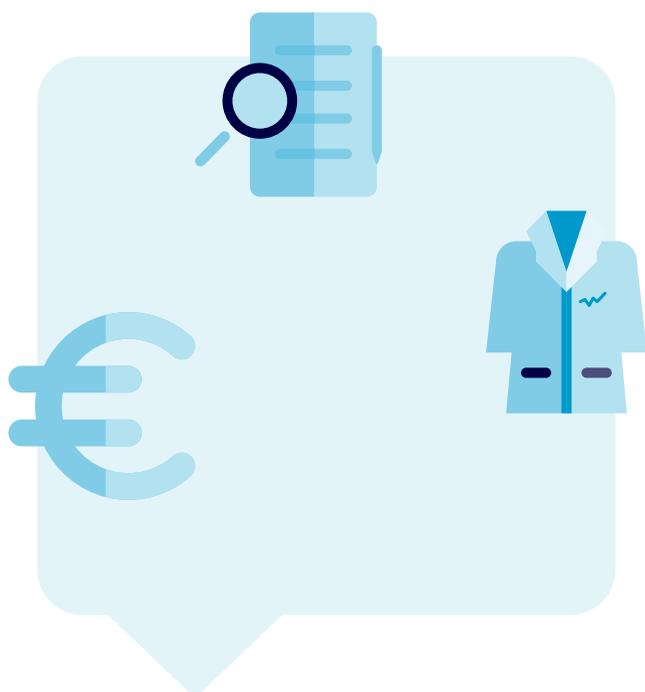


Better Together

Relatório & Contas

2023

Índice



Principais factos e números de 2023	4
Entrevista ao CEO	6
Relatório de Gestão do Exercício de 2023	13
I. Doutor Finanças	14
1. Conhecer o Doutor Finanças	14
2. Comissão Executiva	22
3. Estrutura Funcional	27
II. 2023 em Revista	28
1. Envolvente de Mercado	30
2. Um Universo Tecnológico	40
3. Uma Marca Mais Forte	44
4. O Caminho para o Bem-estar Financeiro	52
5. Desenhar as Bases para o Futuro	59
6. Do Digital ao Local	62
7. Consolidação de Novas Áreas	68
8. Better Together	72
9. Compromisso com uma Cultura Ética	76
10. Prémios e Reconhecimento	78
III. Relatório Financeiro	82
1. Desempenho Financeiro	84
2. Gestão de Risco	87
3. Factos Relevantes Ocorridos Após o Termo do Exercício	88
4. Outras Informações	88
5. Proposta de Aplicação de Resultados de 2023	88
6. Considerações Finais	88
IV. Demonstrações Financeiras	90

Principais factos & números de 2023*



15 milhões €

VOLUME DE NEGÓCIOS
(aumento de 50% face a 2022)



800 milhões €

ADJUDICADOS EM CRÉDITO HABITAÇÃO
(aumento de 33% face a 2022)



1,8 milhões €

EM PRÉMIOS COMERCIAIS DE NOVOS SEGUROS



1,7 milhões

DE DOCUMENTOS PROCESSADOS DIGITALMENTE



87.000

NOVOS PROCESSOS GERIDOS NA CLÍNICA



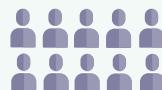
20 lojas

ABERTAS DA REDE DOUTOR FINANÇAS e 100 intermediários de crédito

*Inclui Doutor Finanças Protege



+1 milhão
DE COMUNICAÇÕES COM
CLIENTES E PARCEIROS



140 mil
PESSOAS
AJUDADAS



18 milhões
DE VISITAS AO PORTAL



7 milhões
DE CONSULTAS
A SIMULADORES
E CALCULADORAS



9.500
PESSOAS FORMADAS
PELA ACADEMIA
DOUTOR FINANÇAS
EM 114 EMPRESAS



230
colaboradores
62% MULHERES
38% HOMENS

ENTREVISTA A RUI BAIRRADA CEO do Doutor Finanças

Quando te focas em acrescentar valor aos outros, o teu crescimento acaba por ser uma consequência.

2023 foi um ano de superação, com recordes batidos pelo Doutor Finanças. Que balanço fazes deste ano?

Os resultados de 2023 começaram a ser construídos no ano anterior, quando percebemos que o mercado de Crédito Habitação se estava a movimentar de forma significativa. A leitura que fizemos do contexto em junho de 2022, quando a Euribor entra em terreno positivo depois de sete anos em níveis negativos, foi decisiva na estratégia de 2023.

Foi isso que nos permitiu antecipar a necessidade de ajudar as pessoas não só na escolha do crédito para a compra da sua nova casa, mas sobretudo na renegociação do seu crédito para baixar a prestação atual da sua casa. Num curto espaço temporal, de cerca de 1 ano, as taxas de juro negativas escalaram para os 4%, o que representou um aumento de 80% na prestação de muitas famílias. Se a este fator juntarmos os níveis de inflação, nomeadamente no cabaz alimentar, e a instabilidade provocada pela invasão da Ucrânia, percebemos que foi um ano particularmente exigente na gestão do orçamento de muitas pessoas.

A capacidade de ler o mercado e de adaptar rapidamente a operação ao novo contexto foi fundamental num ano como este. E fizemo-lo em todas as frentes, de forma totalmente integrada: nos conteúdos que produzimos para o Portal, por exemplo para ajudar as pessoas a perceber que soluções tinham ao seu dispor para fazer frente à subida dos juros; nas ferramentas que lançámos no mesmo canal, para facilitar a análise do impacto que esta subida ia ter na prática nas suas

prestações; nas formações que a Academia Doutor Finanças desenvolveu; e na forma como oleámos ainda mais os canais com os nossos parceiros bancários para aconselhar todos os que nos procuraram para reduzir a prestação do seu crédito habitação. Quando te focas em acrescentar valor aos outros, o teu crescimento acaba por ser uma consequência.

A falta de literacia financeira continua a ser um problema em Portugal?

Vou colocar as coisas desta forma: quando me aventurei no mundo do empreendedorismo, criei uma empresa que, sendo uma antecâmara daquilo que viria a ser mais tarde o Doutor Finanças, ajudava famílias em dificuldades, à beira da insolvência, a fazer uma reestruturação dos seus créditos. Estávamos em 2011.

O que mudou em 2023? Certamente menos do que o necessário. É certo que foram lançadas medidas importantes para proteger a economia, o sistema financeiro e as famílias. Mas falhámos. Falhámos coletivamente na missão de criar uma nova geração mais preparada para o futuro, com maior conhecimento financeiro e mais ferramentas para gerir a sua vida e a sua carteira.

Não conseguimos controlar o comportamento da economia. Mas conseguimos controlar o nosso próprio comportamento. Tenhamos nós as ferramentas necessárias para o fazer.

Os ciclos económicos repetem-se e a posição de Portugal no *ranking* de literacia financeira, elaborado pela Comissão Europeia, não muda.



“
A capacidade de ler o mercado e de adaptar rapidamente a operação ao novo contexto foi fundamental num ano como este.



Crianças e jovens com maior literacia financeira são adultos mais equilibrados e funcionais.

Continuamos em último lugar da zona euro, no que diz respeito ao conhecimento financeiro dos portugueses. De acordo com o Eurobarómetro, de julho de 2023, se alargarmos a análise a toda a União Europeia, Portugal ocupa o penúltimo lugar no *ranking* de literacia financeira, apenas à frente da Roménia.

No Doutor Finanças, acreditamos no poder transformador do conhecimento. E acreditamos que o bem-estar é construído em três dimensões: corpo, mente e carteira.

Crianças e jovens com maior literacia financeira são adultos mais equilibrados e funcionais. Adultos com maior literacia

financeira têm mais ferramentas para preparar o futuro, prosperar e ultrapassar imprevistos. Pessoas com maior literacia financeira estão menos vulneráveis a situações de fragilidade e precariedade.

Mas o tema da literacia financeira ainda não surge de forma estruturada nem na mesa do jantar de família, nem na secretária da sala de aula. Temos ainda muito caminho a fazer e nós queremos fazer esse caminho, queremos ser parte da solução, de uma solução que só pode ser construída com o esforço coletivo e concertado de agentes públicos e privados, com parcerias significativas e consequentes. Essa é a nossa visão, é a nossa causa, e é nesse sentido que vamos continuar a trabalhar.



Qual é a tua visão do mercado de habitação em Portugal? E quais são os desafios de uma marca como o Doutor Finanças nesse contexto?

O desafio da habitação em Portugal é complexo e multifatorial. Há claramente desafios para resolver do lado da oferta, devido à escassez de casas disponíveis. O desequilíbrio no mercado entre a oferta e a procura provoca o aumento de preços e qualquer solução terá de passar pela criação de mecanismos que permitam colocar mais casas, a preços acessíveis, no mercado, tanto para venda como para arrendamento. Mas também por ajudar os mais jovens na compra da primeira casa, por exemplo.

Não sou economista nem especialista em políticas de habitação, mas sou um pragmático e tenho a convicção de que estamos num momento que exige menos teoria e mais ação. Sei que não encontraremos nenhuma solução que agrade a todos, mas isso não pode ser justificação para ficarmos parados.

Mais uma vez, só com medidas concertadas, com o compromisso dos diferentes agentes, será possível encontrar uma solução para a crise atual, com os olhos postos no futuro. No Doutor Finanças, vamos continuar a ajudar as pessoas a esclarecer dúvidas, a planear as suas decisões financeiras e a encontrar as melhores condições de crédito para a sua casa.

Que tipo de CEO era o Rui de há 10 anos, e que CEO é hoje?

Igual. O livro que lancei neste último ano acaba mesmo com essa frase que pode parecer romântica, mas é a forma como olho para o meu papel. Quando me perguntam o que eu gostava de ser se não fosse CEO do Doutor Finanças, eu digo que voltava a ser estafeta, porque sinto que, no seu essencial, faço exatamente o mesmo: servir os outros, circular pela empresa a sentir a energia das pessoas — gosto muito pouco de estar no gabinete —, perceber o que as pessoas precisam e de que forma lhes posso acrescentar valor.

Logicamente, as preocupações de hoje são outras. Pensamos muito mais em futuro, a mais longo prazo e de forma mais estruturada. Ainda assim, o meu principal desafio continua a ser a gestão de pessoas

e sobretudo a capacidade de funcionar como uma espécie de cola, que une elementos que em conjunto têm a capacidade de gerar um impacto muito maior do que isoladamente. É o que me faz levantar todos os dias.

Quando te tornas CEO de uma empresa com 230 pessoas, ganhas distanciamento?

Ao longo destes quase 10 anos, sempre considerei que, enquanto líder, tenho de ser fiel àquilo que sou. E acredito que a proximidade acrescenta muito mais do que a distância. Acredito em processos colaborativos que acontecem desde o mais alto nível de decisão na organização, com a Comissão Executiva.

Entre os novos projetos do Doutor Finanças, quais achas que podem ser mais transformadores para o futuro da organização?

No último ano, fizemos duas apostas que acredito que vão ser determinantes para o nosso crescimento futuro. A Academia Doutor Finanças teve o seu primeiro ano completo de atividade e levou conhecimento a mais de 9.500 pessoas. Vai continuar a ser um elemento central no papel que queremos ter em termos de literacia financeira em Portugal. Por outro lado, é impossível não falar da Rede Doutor Finanças. Depois de tudo o que crescemos em termos de intermediação de crédito no espaço digital, este foi o ano em que fomos para o local e abrimos as primeiras lojas de rua do Doutor Finanças. E fizemo-lo em contraciclo: numa altura em que a banca está a fechar balcões, o Doutor Finanças vai para a rua. Sentimos que há uma oportunidade para estar mais perto de todas as pessoas que preferem tratar destes temas cara a cara. Esta experiência presencial é suportada pela nossa tecnologia, permitindo ter um



ponto único de centralização da informação que facilita tanto a gestão do processo como a gestão do negócio. É uma evolução natural do nosso ADN enquanto *fintech*.

As 20 lojas do Doutor Finanças abertas em 2023 são o primeiro passo de um projeto ambicioso que será também ele transformador da forma como a marca Doutor Finanças chega até às pessoas.

Este foi um ano em que te deste a conhecer mais pessoalmente, com o lançamento de um livro...

Sim, está a ser uma enorme aventura que começou com uma rubrica que criei no LinkedIn, os “Almoços com...”. Neste espaço, convido pessoas que tenho curiosidade em conhecer com duas premissas: ter uma conversa sem agenda e conhecer a pessoa por detrás do profissional. A rubrica cresceu e o próprio livro foi, de certa forma, uma consequência destes almoços.

A única motivação para contar a minha história aos 46 anos é ter uma certa ingenuidade e romantismo de achar que ela pode inspirar alguém. E se o fizer, o objetivo está cumprido.

Com quem é que nunca conseguiste almoçar e gostavas?

Gostava de me sentar à mesa com o Presidente Marcelo Rebelo de Sousa. Como sou uma pessoa de ação, logicamente, já o convidei. Ele respondeu com uma carta muito amável, a dizer que não era o momento. Talvez no futuro surja essa oportunidade, quem sabe?

2023 em três palavras.

Este foi o nosso melhor ano de sempre. Escolho...

Desafiante. Consistente. E épico!

De Estafeta a CEO

Uma década depois de criar o Doutor Finanças, Rui Bairrada recupera a sua história e percurso pessoal no livro “De Estafeta a CEO”, lançado em outubro de 2023. Num discurso fluido, sem evitar tabus, o empreendedor e *self-made man* revisita o seu percurso profissional e explica as decisões mais difíceis que tomou, como é que “sentir cenças” é um método de sucesso comprovado e porque é que as pessoas com quem trabalha são as conquistas mais importantes da sua carreira. Numa abordagem inovadora da liderança e da gestão dos recursos humanos, Rui Bairrada assume-se como um CEO disruptivo, que mostra que o elogio, a amizade e o cuidado com o outro têm sempre lugar na mesa da administração, ou não tivesse como lema “fazer o bem, bem feito”.





Relatório de Gestão do Exercício de 2023

A Gerência (do “DOUTOR FINANÇAS” ou “Sociedade”), dando cumprimento às suas obrigações legais e estatutárias previstas no Código das Sociedades Comerciais, vem apresentar o Relatório de Gestão, o Balanço, a Demonstração de Resultados por Naturezas, a Demonstração de Fluxos de Caixa, a Demonstração das Alterações no Capital Próprio e respetivo anexo, os quais, no seu conjunto, compõem as contas desta sociedade referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2023.

O Doutor Finanças, Unipessoal, Lda., dedica-se à atividade de intermediação de crédito a título vinculado. O capital encontra-se subscrito pela seguinte entidade: Pouparamos Juntos, Lda - 100% participação de capital da Empresa.



Doutor Finanças



1. Conhecer o Doutor Finanças

O Doutor Finanças é uma *fintech* da área do bem-estar financeiro que todos os anos ajuda mais de 140 mil pessoas a tomar melhores decisões financeiras, principalmente nas áreas de Crédito Habitacional, Crédito Consolidado e Seguros.

Após quase 10 anos a fazer o nosso negócio exclusivamente no meio digital, em 2023 iniciámos um novo modelo de negócio para levar o nosso serviço de forma física para mais perto das populações. Para isso, criámos a Rede Doutor Finanças que, com um modelo de *franchising*, permite o acesso das pessoas aos nossos serviços em formato presencial.

A Rede Doutor Finanças fechou o ano com 20 lojas em todo o país e mais de 100 intermediários de crédito com conhecimento especializado. A nossa proposta de valor mantém-se, mas é agora aplicada a uma dimensão presencial, abrindo portas ao Doutor Finanças para chegar cada vez a mais pessoas.

No último ano, procurámos acrescentar valor às pessoas na gestão das suas finanças pessoais em duas dimensões operacionais, distintas, mas complementares:

- + Disponibilização de conteúdos de literacia financeira;
- + Apoio à negociação de produtos financeiros.



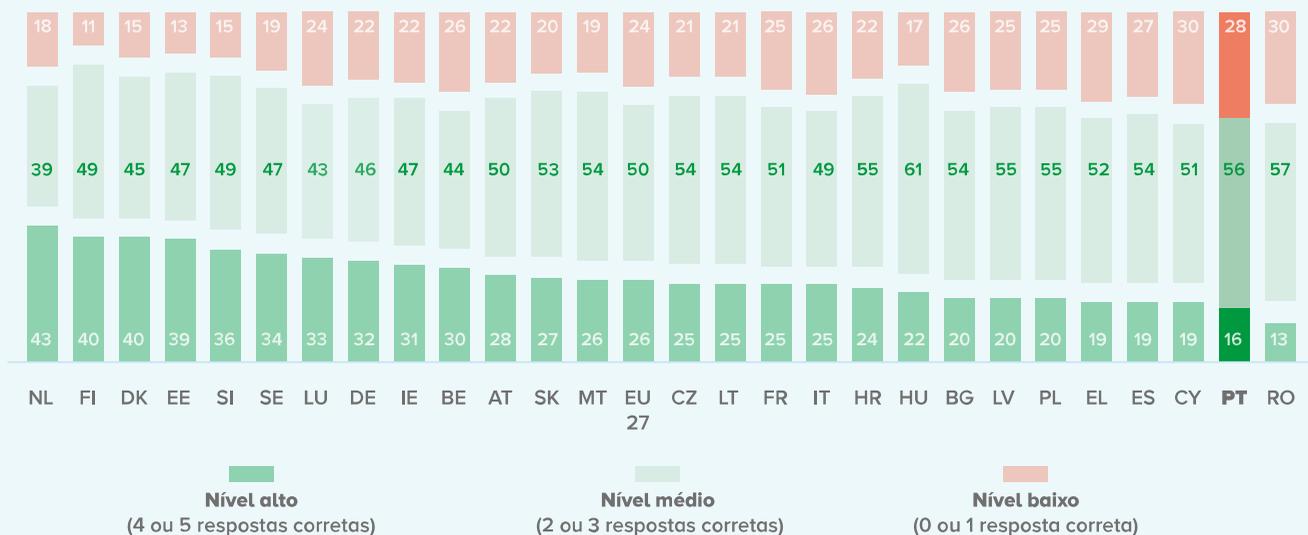
1.1 A Importância da Literacia Financeira

De acordo com o Eurobarómetro, de julho de 2023, Portugal ocupava o penúltimo lugar no *ranking* de literacia financeira dos países da União Europeia, apenas à frente da Roménia. Tendo por base cinco questões financeiras, o mesmo estudo indica que apenas 16% dos portugueses têm um nível elevado de conhecimento financeiro, tendo conseguido responder corretamente a quatro ou cinco perguntas, sendo que a média dos países que participaram no estudo é de 26%.

O tema da literacia financeira está, ainda hoje, fora das conversas em família ou entre amigos, e o dinheiro continua a ser tabu, quer em assuntos tão simples como a partilha de valores salariais, quer na gestão das finanças pessoais numa perspetiva mais macro. Sabemos que é impossível ajustar de um ano para o outro o conhecimento e a forma como as pessoas gerem o seu dinheiro. Mas acreditamos, desde o primeiro dia, que pessoas com maior literacia financeira estarão menos vulneráveis a situações de precariedade.

Nível de conhecimento financeiro

Número de respostas corretas às cinco questões sobre conhecimento financeiro (% por país)



Fonte: Eurobarometer "Monitoring the level of financial literacy in the EU" - Publicado em julho de 2023

Num ano marcado por uma subida generalizada dos preços e pelo aumento das taxas de juro, o que levou a disparar as prestações do crédito habitação, o Doutor Finanças tentou navegar nas águas incertas do contexto económico para continuar a dar respostas adaptadas às necessidades das pessoas.

Assim sendo, o Portal Doutor Finanças – www.doutorfinancas.pt – continuou a ser a peça central para comunicarmos com quem procura a nossa ajuda financeira. Durante o ano, publicámos mais de 800 artigos sobre temas relacionados com finanças pessoais e disponibilizámos ferramentas, calculadoras e simuladores — como o Simulador de Salário Líquido, o Simulador de IMI, a Calculadora de Prestação de Crédito Habitação, entre outros —, que totalizaram mais de 7 milhões de consultas e ajudaram as pessoas a fazer uma gestão equilibrada das finanças pessoais, evitando dores na carteira. Foi um ano recorde para o Portal, que atingiu 18 milhões de visitas, um aumento de 20% face a 2022.

Também através da Academia Doutor Finanças, ajudámos pessoas e empresas a enfrentar este ano particularmente desafiante. Formámos mais de 9.500 pessoas e 114 empresas, que nos procuraram para encontrar o caminho para o bem-estar financeiro e conseguiram fazer uma melhor gestão das suas finanças pessoais.

Esta ajuda transversal que prestamos a milhares de pessoas todos os anos, seja através da negociação de produtos financeiros, da formação ou da disponibilização de conteúdos e ferramentas úteis, foi reconhecida pelo "Impact Award", da Deloitte, que reconhece a empresa tecnológica que teve um impacto mais significativo para a sociedade. Este é um reconhecimento importante, que nos mostra que quase 10 anos depois da criação do Doutor Finanças, mantemos a nossa missão de ajudar as pessoas a tomar melhores decisões financeiras e o compromisso de contribuir para um maior bem-estar financeiro e para uma sociedade mais informada.

Parceiros no Crédito Habitação



UCI

Parceiros no Crédito Pessoal



UNICRE

Parceiros nos Seguros



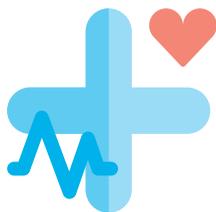
1.2. Negociar Produtos Financeiros

O Doutor Finanças conta com uma equipa de especialistas que procura a melhor resposta em Crédito Habitação (aquisição e transferência); em Crédito Consolidado, procurando juntar vários créditos num só, com melhores condições e uma taxa mais baixa; em Seguros Vida e Não Vida; em Energia, ajudando a encontrar melhores soluções para tornar uma casa mais eficiente e sustentável; em Empresas, particularmente de pequena e média dimensão (PME), trabalhando no sentido de conseguir melhorar a sua sustentabilidade financeira.

Sendo um intermediário de crédito vinculado, registado no Banco de Portugal, o Doutor Finanças presta um serviço sem custo para o cliente final, sendo remunerado pelos parceiros. O processo de gestão de clientes distingue-se pelo grau de acompanhamento que os “Doutores” — os nossos especialistas internos — fazem de cada um dos clientes, individualmente, com o apoio da nossa “Clínica” — ferramenta tecnológica — totalmente desenvolvida pela nossa equipa interna para responder de forma ágil, simples e 100% digital às várias fases deste processo. Este é um *hub* poderoso que liga todos os *stakeholders* do processo: especialistas, clientes e parceiros de negócio. Além disto, é através da “Clínica” que conseguimos gerir um grande volume de processos, escalando a capacidade de resposta da própria equipa.

Como as decisões financeiras envolvem uma enorme componente emocional, procuramos um melhor equilíbrio entre o toque humano e o potencial da tecnologia. Por isso, a experiência Doutor Finanças é uma combinação única de tecnologia e pessoas, traduzindo-se num processo simultaneamente automatizado e personalizado.

Estamos ao lado do cliente desde que ele entra na nossa casa até ter o seu processo resolvido, esclarecendo dúvidas, apoiando na recolha de documentos e criando as condições necessárias para que os nossos parceiros financeiros possam apresentar as melhores soluções. Por outro lado, a camada tecnológica permite escalar a capacidade de tratamento dos processos, simplifica a dinâmica de



recolha, análise e disponibilização de documentação, e agiliza a forma como comunicamos com clientes e parceiros.

Em 2023, a “Clínica” processou 1,7 milhões de novos documentos e geriu cerca de 87.000 novos processos, permitindo, por exemplo, a recolha de documentos em apenas alguns segundos, a extração automática dos dados e a posterior avaliação do perfil do cliente. O trabalho de inovação contínuo subjacente a esta ferramenta de CRM é um dos motivos que continua a colocar-nos, pelo 6.º ano consecutivo, no Portugal Fintech Report, na categoria de “Lending and Credit”. Além disso, a nossa capacidade tecnológica valeu-nos ainda o reconhecimento no “Technology Fast 50”, da Deloitte, tendo o Doutor Finanças ficado no 40.º do *ranking* de 50 empresas tecnológicas de crescimento mais rápido em Portugal.

A esta distinção, juntaram-se outras, atribuídas tanto pelos nossos parceiros como por entidades de relevo, que teremos oportunidade de apresentar mais à frente neste documento.

O Doutor Finanças está registado no Banco de Portugal (n.º 0000420) e atua como intermediário de crédito, sem exclusividade na categoria de vinculado.

Não concede crédito e a sua atividade é de mera intermediação, nos termos legais, para a prestação dos seguintes serviços: apresentação ou proposta de contratos de crédito a consumidores, assistência a consumidores, mediante a realização de atos reparatórios ou de trabalhos de gestão pré-contratual relativamente a contratos de crédito que não tenham sido por si apresentados ou propostos e prestação de serviços de consultoria.

Enquanto intermediário de crédito, exerce a sua atividade mediante contrato de vinculação celebrado com Cofidis, Banco Santander Totta, SA, Abanca Corporación Bancaria, S.A., Bankinter, S.A. Sucursal em Portugal, Banco BPI, S.A., Banco CTT, BNI - Banco de Negócios Internacional (Europa), S.A., Novo Banco, Banco BIC Português, S.A., Montepio Crédito - Instituição Financeira de Crédito, Union De Créditos Inmobiliário - Establecimiento Financiero de Crédito (Sociedad Unipersonal) – Sucursal em Portugal, Banco BNP Paribas Personal Finance, S.A., Unicre - Instituição Financeira De Crédito, S.A., Caixa Geral de Depósitos, S.A., Millenium BCP - Banco Comercial Português, SICAM - Caixa Central e Caixas de Crédito Agrícola Mútua CRL, e Novo Banco dos Açores, S.A.





2014

Criação do Doutor Finanças



2017

Presença no Programa Contas-Poupança, na SIC

Criámos a “Clínica” Doutor Finanças, o nosso CRM



2018

Doutor Finanças consta no Top 25 no Portugal Fintech Report



2019

Lançamento do livro infantil “Doutor Finanças e Bata Mágica”



2020

Academia Doutor Finanças certificada pela DGERT como entidade formadora

Lançámos o podcast Conversas sem Preço



2021

Adotámos um modelo de trabalho 100% flexível

Ajudámos mais de 60.000 famílias



2022

Somos o intermediário de crédito digital n.º 1 em Portugal

Lançámos o livro “Ganhar, Poupar, Investir”

Chega aos palcos o teatro musical “Doutor Finanças e a Bata Mágica”



2023

Abrimos as primeiras lojas da Rede Doutor Finanças

O CEO do Doutor Finanças, Rui Bairrada, lança o livro “De estafeta a CEO”

O Portal Doutor Finanças atinge os 18 milhões de visitas



1.3. História do Doutor Finanças

O Doutor Finanças foi fundado em 2014 por um grupo de profissionais liderado por Rui Bairrada. Já com uma assinalável experiência em ajudar os portugueses a ultrapassar as dificuldades financeiras, fruto de um ciclo de crise económica que havia afetado significativamente o país, este projeto nasce com um forte ADN ligado à literacia financeira.

As primeiras idas ao terreno, para ajudar os colaboradores de algumas das maiores empresas em Portugal, conferiram a esta equipa um *know-how* diferenciador que resultava muito positivamente na gestão financeira das famílias endividadadas ou em risco de falência, mas também impactava nos resultados das próprias empresas, já que o aumento da produtividade dos colaboradores, posterior à intervenção na renegociação ou consolidação dos seus créditos, era evidente.

Um dos principais marcos da história do Doutor Finanças remonta a 2017, altura em que a empresa é convidada a participar no programa televisivo Contas-Poupança, na SIC. Os serviços de intermediação de crédito prestados pelo Doutor Finanças ganharam uma forte exposição e os pedidos de ajuda multiplicaram em poucas horas.

O impulso de uma súbita e gigantesca procura conduziu à criação do sistema designado por “Clínica”, o coração tecnológico desta *fintech*, que viria a transformar-se numa plataforma altamente disruptiva no mundo da intermediação de crédito.

Ao longo dos anos, o Doutor Finanças foi ganhando o seu espaço enquanto referência na literacia financeira, particularmente devido aos conteúdos partilhados no Portal, onde são disponibilizados artigos, calculadoras e ferramentas que ajudam as pessoas a tomar melhores decisões financeiras. A partir de 2022, no seguimento de um novo posicionamento da Academia Doutor Finanças, a empresa conseguiu levar esta missão mais longe, através de formação a particulares, empresas, instituições do ensino superior, ONG, entre muitas outras entidades.

Já em 2023, num ambiente marcado pela subida dos juros e por uma maior ansiedade financeira das pessoas, o Doutor Finanças apostou na proximidade e criou a Rede Doutor Finanças, tendo por base um modelo de *franchising* local. Através de intermediários de crédito localizados um pouco por todo o país e com 20 lojas abertas ao público, o Doutor Finanças permite que as pessoas escolham o formato que preferem (digital ou físico). A Rede Doutor Finanças oferece assim a mesma experiência digital, mas com o acompanhamento presencial que alguns clientes privilegiam.



2. Comissão Executiva

A Comissão Executiva é o órgão de gestão de topo do Doutor Finanças, sendo responsável por definir a visão e a estratégia da empresa. É composta por um grupo de gestores que pensam o futuro da organização, com o objetivo de fazê-la crescer de forma sustentável. No final de 2023, a Comissão Executiva do Doutor Finanças era constituída por dez elementos.





Em cima, da esquerda para a direita: Ricardo Santos (CBO), Hugo Rosa Ferreira (CSO), Paulo Velho Cabral (CFO), Rui Bairrada (CEO), João Saleiro (CTO), Sérgio Cardoso (CAO), Rui Costa (COO) e Nuno Leal (CIO). **Em baixo**: Irene Vieira Rua (CPO) e Cláudio Santos (CCO).



Rui Bairrada

Chief Executive Officer (CEO)

Rui Bairrada começou a sua vida profissional em 1995 como estafeta no Deutsche Bank. Nos anos seguintes, assumiu responsabilidades em diferentes áreas comerciais até sair, 12 anos depois, deixando a função de Partnership Banking Coordinator, para criar o seu próprio negócio em finanças pessoais.

Foi Managing Partner da Personal Finance, Diretor Geral da Dignus Capital e Board Member da Reorganiza, até fundar, em 2014, o Doutor Finanças, com o objetivo de ajudar os portugueses a tomar melhores decisões financeiras para as suas vidas.

Atualmente, Rui Bairrada é CEO do Doutor Finanças. É um líder de afetos que gosta de mobilizar pessoas em torno de um propósito. É alguém que acredita que o bem-estar implica três pilares: corpo, mente e carteira. E que reconhece o poder da literacia financeira como instrumento para o alcançar.



Cláudio Santos

Chief Commercial Officer (CCO)

Cláudio Santos iniciou a sua carreira profissional no setor bancário em 1992, no Loyds Bank. O seu percurso na banca inclui a passagem pelo Banco de Fomento Exterior, Banco BPI e Deutsche Bank.

Depois de uma experiência internacional de três anos como Diretor Comercial, integrou a Comissão Executiva do Doutor Finanças em 2016.

Atualmente, é Partner, Board Member e Chief Commercial Officer do Doutor Finanças, sendo responsável pela área de Crédito Habitação.



Hugo Rosa Ferreira

Chief Strategy Officer (CSO)

Hugo Rosa Ferreira é licenciado em Direito pela FDUL – Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa — e tem um MBA pelas Universidades Católica e Nova de Lisboa (The Lisbon MBA).

Começou a sua carreira profissional na VdA, foi Diretor Jurídico do Deutsche Bank em Portugal, entre 2002 e 2005, e sócio-coordenador da Área de Direito Financeiro da PLMJ, entre 2012 e 2020.

Juntou-se à equipa do Doutor Finanças em 2021, como Partner e Board Member e atualmente é Chief Strategy Officer.



Irene Vieira Rua

Chief People Officer (CPO)

Irene Vieira Rua é licenciada em Psicologia pela Universidade Lusófona, tendo feito uma pós-graduação em Gestão e Desenvolvimento Estratégico de Recursos Humanos, no ISLA – Instituto Politécnico de Gestão e Tecnologia — e um Executive Master em Project Management, na Universidade Europeia.

Tem mais de 15 anos de experiência profissional, com dez deles passados na empresa Indra, uma consultora tecnológica, desempenhando funções como Quality and Environmental Senior Consultant e Project Manager do setor público.

Em 2017, juntou-se ao Doutor Finanças para a função de Diretora de Pessoas e Cultura Organizacional e em 2022 assumiu o cargo de Chief People Officer.



João Saleiro

Chief Technology Officer (CTO)

João Saleiro conta com um percurso profissional com mais de 20 anos, sempre em projetos de empreendedorismo ligados à tecnologia. Arrancou com os seus primeiros projetos profissionais logo no primeiro ano de Engenharia de Telecomunicações e Informática, no ISCTE. Durante o curso, lançou duas empresas tecnológicas de consultoria e desenvolvimento, com foco, sobretudo, nos setores da banca, telco e seguros. Deu também formação a empresas e em cursos técnico-profissionais.

A partir de 2010, apaixonou-se pela criação de *startups* assentes em produtos digitais. Lançou o Airgile, um SaaS de gestão de projetos *agile* e, posteriormente, o Boonzi, uma premiada *fintech* de gestão de finanças pessoais.

Atualmente, é Chief Technology Officer, Partner e Board Member no Doutor Finanças.



Nuno Leal

Chief Investment Officer (CIO)

Nuno Leal é um profissional da banca e serviços financeiros com mais de 20 anos de experiência, tendo trabalhado no Deutsche Bank, Banco Santander de Negócios, ABANCA e Banco BAI Europa, com funções diversas nas áreas de Vendas Institucionais, Gestão de Produto e Direção Comercial, desempenhando, atualmente, as funções de Administrador Executivo, neste último, desde outubro de 2021.

É licenciado em Gestão e mestre em Finanças, e está a realizar um doutoramento em Gestão, tendo feito toda a sua carreira académica no ISEG — Instituto Superior de Economia e Gestão.

Atualmente, é Partner e Chief Investment Officer no Doutor Finanças.



Paulo Velho Cabral

Chief Financial Officer (CFO)

Paulo Velho Cabral estudou Gestão no ISEG — Instituto Superior de Economia e Gestão — com uma especialização em Finanças, na University of Chicago Booth School of Business. Realizou ainda o programa de Strategic Management da Universidade Católica, com passagem pela Northwestern University — Kellogg School of Management.

Iniciou a sua experiência profissional há mais de 25 anos, na corretora de mercados financeiros Fincor e juntou-se ao Grupo Jerónimo Martins em 1999, onde consolidou a sua carreira nas áreas de Recursos Humanos e Financeira, fazendo parte das Comissões Executivas do Pingo Doce, Hussel e Jeronymo, quer como Chief People Officer, quer como Chief Financial Officer, respetivamente.

É cofundador do Doutor Finanças e desempenha funções enquanto Partner e Chief Financial Officer, tendo a seu cargo as áreas Financeira e de Compliance.



Ricardo Santos

Chief Brand Officer (CBO)

Ricardo Santos tem um vasto percurso profissional nas áreas da comunicação digital e consultoria estratégica em comunicação. Trabalhou na Addmore no início da sua carreira, integrou a equipa da Dimensão Global como Diretor de Comunicação e depois como sócio da empresa durante mais de dez anos.

É licenciado em Comunicação Empresarial e Relações Públicas e pós-graduado em Gestão de Comunicação de Crises pela ESCS — Escola Superior de Comunicação Social — onde também lecionou entre 2001 e 2022.

Juntou-se à equipa do Doutor Finanças em 2018, como Diretor de Comunicação e Marketing, sendo atualmente Partner e Chief Brand Officer da empresa.



Rui Costa

Chief Operations Officer (COO)

Rui Costa é formado em Economia, com especialização em Liderança, Gestão Operacional e Customer Experience.

Tem um percurso profissional no território das finanças, com uma vasta experiência em intermediação de crédito na Personal Finance, Dignus Capital e Reorganiza.

Em 2014, embarcou num dos grandes desafios da sua vida enquanto cofundador do Doutor Finanças, onde é atualmente Chief Operations Officer, sendo responsável pelas áreas de Business Intelligence, Seguros e Crédito Pessoal e Consolidado.



Sérgio Cardoso

Chief Academic Officer (CAO)

Sérgio Cardoso é licenciado em Gestão pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto, e concluiu o The Lisbon MBA, com passagem pela Anderson School of Economics (UCLA).

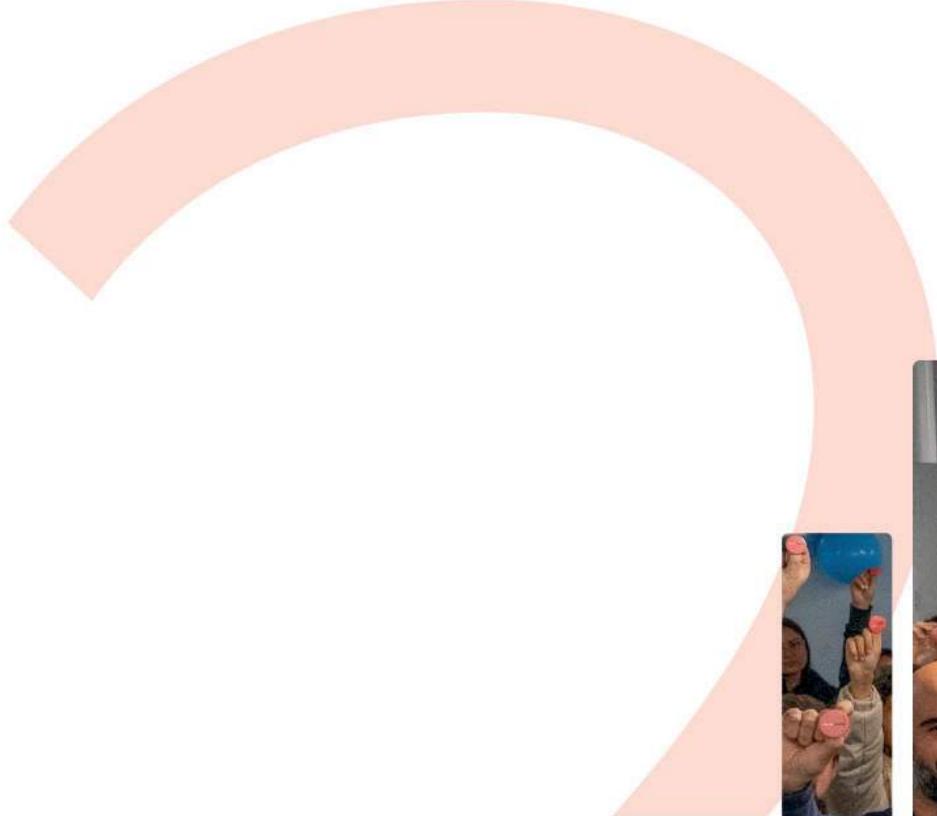
Iniciou a sua experiência profissional há 20 anos no Grupo Sonae e alguns anos depois fundou a *startup* Strayboots Europe. Em 2020, terminou o seu percurso enquanto membro da administração na Altice Arena e em 2021 encerrou um capítulo de 17 anos na Música no Coração.

Leciona na Universidade Católica Portuguesa e na Escola Naval (Marinha Portuguesa) unidades curriculares de Introdução à Gestão e Gestão de Operações.

Atualmente, é Chief Academic Officer do Doutor Finanças.

3. Estrutura Funcional





2023 em Revista





1. Envolve de Mercado

1.1. Produto Interno Bruto

2023 foi um ano desafiante para a economia nacional, fruto de uma desaceleração do consumo privado e do investimento, consequências de um contexto macroeconómico de grande aumento da inflação.

O Produto Interno Bruto (PIB) português registou um crescimento de 2,3% em volume, aquém do aumento de 6,8% em 2022, o mais elevado desde 1987. A procura interna apresentou um contributo positivo para a variação anual do PIB, embora inferior à observada no período homólogo, verificando-se uma desaceleração do

consumo privado e do investimento. O contributo da procura externa líquida também foi positivo em 2023, mas menos intenso do que em 2022, tendo as exportações e as importações de bens e serviços em volume desacelerado significativamente.

Em 2023, o PIB registou uma variação homóloga de 2,2% no 4.º trimestre, após ter aumentado 1,9% no trimestre precedente. O contributo da procura interna para a variação homóloga do PIB manteve-se elevado no 4.º trimestre, verificando-se uma aceleração do consumo privado e uma desaceleração do investimento.

Produto Interno Bruto em volume (ano de referência = 2016)

	2021	2022	2023
Taxa de variação anual (%)	5,7	6,8	2,3

2021: dados definitivos; 2022: dados provisórios; 2023: dados preliminares

	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23
Taxa de variação homóloga (%)	6,9	12,1	7,4	4,8	3,4	2,5	2,6	1,9	2,2
Taxa de variação em cadeia (%)	1,9	2,3	0,1	0,5	0,5	1,5	0,1	-0,2	0,8

Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE)

1.2. Taxa de Desemprego

Em 2023, o emprego permaneceu estável, embora com indicações de abrandamento na segunda metade do ano. As projeções do Banco de Portugal, em 2023, incorporavam um aumento do emprego de 0,8% em 2023, com uma desaceleração para 0,1% em 2024 e 0,3% em 2025-26.

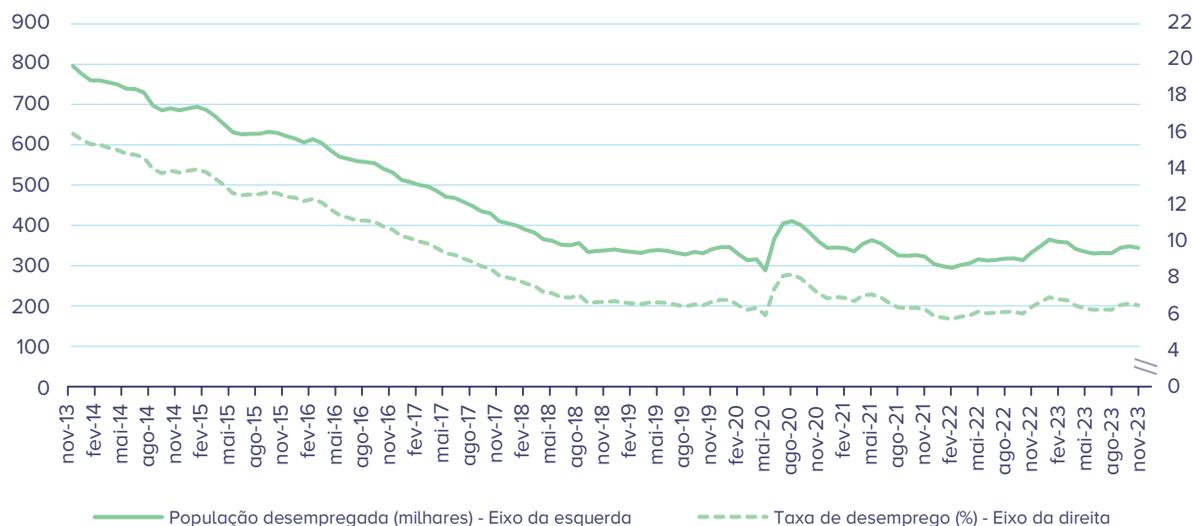
O desempenho do emprego está associado ao maior dinamismo relativo da atividade nos serviços, mais intensivos em mão de obra. O crescimento do número de trabalhadores neste setor permaneceu superior ao do total da economia (variações homólogas de 1,5% e 0,7%, respetivamente, nos três primeiros trimestres de 2023).

A oferta de trabalho deverá continuar a aumentar, sustentada pelo aumento da

imigração e da taxa de atividade que compensam o efeito do envelhecimento da população. Projeta-se uma subida da taxa de desemprego para um valor de 7,2% em 2024-26, um valor próximo da estimativa de taxa de desemprego tendencial.

O salário nominal médio da economia deverá aumentar 7,5% em 2023 e 4,4% em 2024, num contexto de redução da inflação. Estas projeções incorporam o aumento do valor do salário mínimo anunciado para 2024, e previsto no acordo de rendimentos para 2025 e 2026 (820, 855 e 900 euros, respetivamente). A evolução das remunerações em termos reais deverá manter-se alinhada com o crescimento projetado para a produtividade em 2024-26.

População desempregada e taxa de desemprego
(valores ajustados de sazonalidade)





1.3. Consumo Privado

Em 2023, a economia portuguesa cresceu mais do que 2,3%, suportada pelo consumo privado e pelas exportações, mas abaixo dos 6,8% registados em 2022.

O consumo privado, sustentado por um mercado de trabalho com forte dinamismo, deu sinais de resiliência e de aumento de atividade, contribuindo de forma significativa para a manutenção da conjuntura positiva.

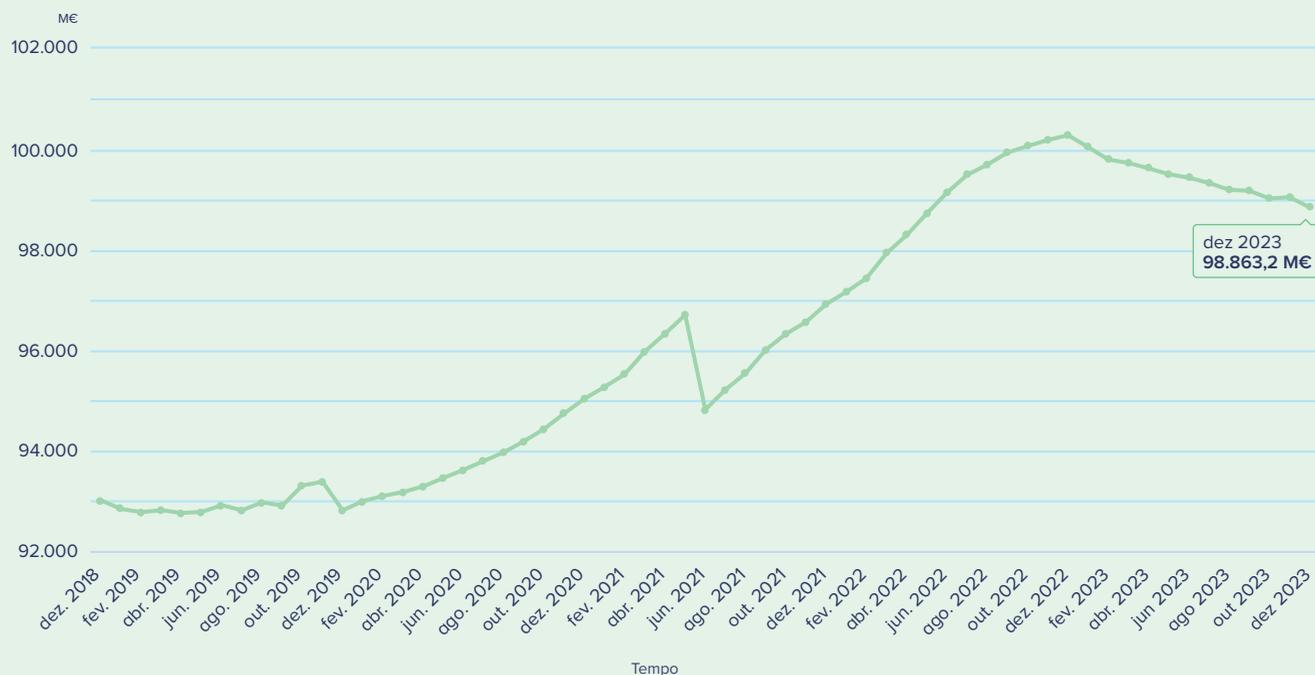
As poupanças dos portugueses durante o período de pandemia revelaram-se cruciais para o novo cenário de crescimento. De salientar ainda a capacidade dos rendimentos das famílias em Portugal resistirem quer à inflação quer à desaceleração económica prevista para 2023-25.

1.4. Crédito Habitação

De acordo com dados do Banco de Portugal (BdP), ao longo do ano de 2023 observou-se um decréscimo contínuo no valor total de créditos habitação existentes no mercado português. E, embora este montante tenha subido ligeiramente em novembro, face a outubro – pela primeira vez em 2023 –, a verdade é que a tendência em baixa voltou a verificar-se no último mês, tendo terminado o ano com um montante total de empréstimos à habitação de 98,9 mil milhões de euros, o que representa um decréscimo de 1,3% em relação a 2022.



Montante total de empréstimos concedidos para habitação



Fonte: Empréstimos-Particulares-PRT-Habitação-M€ (OIFM) | BPstat (bportugal.pt)

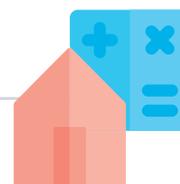
Este decréscimo foi gradual ao longo do ano, motivado pelo contexto de subida das taxas de juro, refletindo-se num aumento das amortizações antecipadas e no abrandamento da procura de crédito.

As elevadas taxas de juro continuam a retrair as famílias no sentido de contratar crédito habitação em Portugal, muito embora os bancos tenham vindo a oferecer *spreads* mais baixos.

No mês de novembro foram concedidos 2.040 milhões de euros em novo crédito habitação, de acordo com os dados

publicados pelo BdP. Este é o valor mais elevado desde que há dados (janeiro de 2003). Sendo que, deste montante, 37,3% é referente a novo crédito com renegociação, um aumento de 20 pp face ao período homólogo de 2022.

No acumulado de 2023, a banca financiou 18,2 mil milhões de euros em crédito habitação, um volume que se aproxima do nível mais elevado desde que há dados: em 2007, o volume de novo crédito habitação atingiu os 19,6 mil milhões de euros, algo nunca registado.



Artigo

Opinião

Habituação

Crédito Habituação

Habituação: mexer na taxa de esforço é urgente, **mas não chega**

Rui Bairrada, Chief Executive Officer

É preciso atuarmos no imediato, sob pena dos problemas que temos hoje aumentarem e se tornarem fraturantes para a sociedade.

Originalmente publicado no semanário Expresso, a 7 de agosto de 2023



Os últimos anos têm sido desafiantes para quem quer comprar casa: os preços dos imóveis subiram de forma significativa e, no último ano e meio, os juros dispararam. Estes dois fenómenos aumentaram a pressão sobre as famílias.

Um crédito contratado em 2020 no valor de 150 mil euros, a 30 anos, representava um encargo mensal de cerca de 470 euros, tendo em consideração um *spread* de 1,2%. O mesmo financiamento representa hoje uma prestação superior a 800 euros.

O Banco de Portugal anunciou que vai aliviar o cálculo da taxa de esforço que os bancos têm de avaliar para concederem crédito. Os bancos vão passar a analisar a viabilidade dos processos tendo em consideração um aumento adicional da taxa de juro de 1,5%, em vez dos atuais 3%. O objetivo é garantir que as famílias não são penalizadas por uma medida que estava desajustada face à realidade de hoje.

Este é um tema muito sensível e sobre o qual devemos dedicar tempo. Porque se é verdade que as recomendações do Banco de Portugal podem estar agora a condicionar mais o acesso ao crédito, também é verdade que estas medidas contribuíram em muito para o cenário mais tranquilo que vivemos hoje.

Se recuarmos ao início de 2018, ano em que o regulador emitiu as recomendações de cálculo de taxa de esforço, o malparado no crédito habitação estava muito próximo

dos 2 mil milhões de euros, representando 2,1% do total dos financiamentos, segundo os dados do Banco de Portugal. Hoje, o valor do crédito malparado está abaixo dos 300 milhões de euros e representa 0,3% do total (dados de maio de 2023).

O contexto é muito diferente, é certo. Em 2018 estávamos a recuperar de uma crise económica sem precedentes (para a nossa memória). Hoje, o contexto económico é mais favorável, nomeadamente ao nível do desemprego, que está mais baixo. E só este último fator é determinante para a capacidade de cumprimento por parte das famílias.

Mas há um outro fator que contribuiu em muito para este ambiente: as medidas macroprudenciais do Banco de Portugal, nomeadamente as referentes à taxa de esforço.

A taxa de esforço das famílias com o crédito não deve ultrapassar os 50%. De uma forma simplificada, quando contratamos um crédito habitação a prestação não deve representar mais de 30% do nosso rendimento. Além disso, os bancos têm de fazer o exercício de perceber o impacto de uma subida de juros (de mais três pontos base) na taxa de esforço.

Este exercício acaba por funcionar como um travão ao endividamento e protege as pessoas de ambientes mais adversos, como o que estamos a passar.

“A compra da primeira casa é hoje, para muitos, uma missão impossível. Temos de ter milhares de euros de capital próprio para avançarmos.”

Chegados aqui, e concluindo que estas medidas são muito revelantes para a proteção das famílias, é tempo de reavaliarmos a situação. Comprar uma casa em 2018 requeria um esforço muito menor do que atualmente: os preços das casas aumentaram 49% desde então, de acordo com os dados do INE, (e estamos só a avaliar



os valores medianos do país) e os indexantes dispararam de valores negativos para quase 4%.

Num período de juros mais elevados é preciso encontrar um mecanismo que continue a proteger as famílias, mas que não iniba o acesso à casa própria. Para podermos viabilizar a compra de casa por parte das famílias portuguesas é urgente revermos as regras. E era importante que o fizéssemos antes do final do ano.

Mas é igualmente fundamental não correremos o risco de retirar este cinto de segurança, especialmente quando ainda temos a população sem perceber ao certo o que está a contratar. Nos últimos anos, foram muitas as famílias que contrataram um

crédito sem saberem que os juros estavam em níveis historicamente baixos e que no mundo “ideal” eles nunca estariam negativos.

Enquanto não for claro para a generalidade das pessoas quais são os riscos que correm quando contratam produtos financeiros (sejam eles de que natureza forem), será determinante mantermos os cintos de segurança bem apertados. Contudo, não podemos cair no extremo de apertarmos de tal forma o cinto que esmagamos o passageiro.



Mas mexer no racional da taxa de esforço não chega. É preciso irmos mais longe e implementar medidas que tornem a habitação acessível a todos. E esta é uma questão que exige o envolvimento de muitos agentes.

É urgente encontrar soluções que permitam que os jovens consigam sair de casa dos pais mais cedo. Seja através de uma dinamização do mercado de arrendamento, seja através de medidas de acesso ao crédito pensadas para determinadas faixas etárias. O mesmo se aplica às famílias das classes baixa e média, sendo determinante que consigam ter acesso à habitação.

A compra da primeira casa é hoje, para muitos, uma missão impossível. Temos de ter milhares de euros de capital próprio para avançarmos. Entre o valor de entrada, que o banco não pode cobrir, os impostos e outras despesas associadas, a conta dispara e não é compatível com as poupanças de quem está agora a começar a sua vida ativa.

“É preciso atuarmos no imediato, sob pena de os problemas que temos hoje aumentarem e se tornarem fraturantes para a sociedade.”

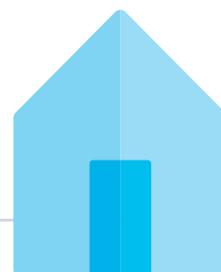
Se pensarmos que o mercado de arrendamento não é solução, pela incapacidade de resposta, os jovens (e os menos jovens) têm uma missão hercúlea. É mais do que tempo de nos sentarmos e olharmos para o problema habitacional que temos em mãos com o foco em encontrar soluções. Não pode ser algo isolado, ou algo que caia nos ombros de uma única entidade. O problema é muito mais abrangente e estrutural. O que obriga ao compromisso de vários *players*.

São muitos os fatores que temos em mãos: falta de oferta no mercado imobiliário (seja para aquisição, seja para arrendamento); sistema fiscal que não fomenta o arrendamento; e regras demasiado exigentes para quem está a começar. Diria que estas devem ser as prioridades de atuação.

Recentemente, a Nova SBE publicou um estudo sobre o mercado de arrendamento, em que uma das conclusões é que em Portugal, apenas 13% das pessoas com uma segunda casa arrendam essa habitação. Na União Europeia, esta percentagem sobe para 43%. Este é um sinal claro de que é preciso atuar no mercado de arrendamento para incentivar que os proprietários coloquem os seus imóveis no arrendamento de longa duração.

Se olharmos para a oferta, a maior queixa do setor imobiliário é a escassez. A procura é maior, a construção não está a acompanhar e o licenciamento é lento. Por outro lado, há muitos imóveis vazios que podiam ser recuperados e colocados no mercado. Mas para tal será preciso atuar em várias frentes, tomar medidas de forma concertada e a olhar para os vários agentes.

Não nos valerá de muito se insistirmos em discutir os temas durante anos. É preciso atuarmos no imediato, sob pena dos problemas que temos hoje aumentarem e se tornarem fraturantes para a sociedade. E nessa altura não haverá cintos de segurança ou medidas macro prudenciais que nos valham.



1.5. Perspetivas para 2024

De acordo com as projeções do Banco de Portugal, a economia portuguesa deverá sofrer um abrandamento em 2024 para 1,2%, seguindo-se uma recuperação do crescimento para 2,2%, em 2025, e 2,0%, em 2026.

O crescimento trimestral retomará de forma muito gradual ao longo de 2024. A recuperação beneficiará da aceleração da procura externa, do impacto da redução da inflação sobre o rendimento real das famílias – não obstante o aumento esperado das taxas de juro reais – e do impulso dos fundos

européus sobre o investimento. No médio prazo, o crescimento beneficiará da dissipação gradual dos efeitos da restritividade da política monetária.

A economia portuguesa deverá continuar a crescer acima da área do euro 0,5 pp em média, entre 2024 e 2026. Este diferencial é explicado por um maior crescimento da Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) e das exportações, refletindo as oportunidades e condições favoráveis ao investimento no país e a evolução mais benigna das quotas de mercado.

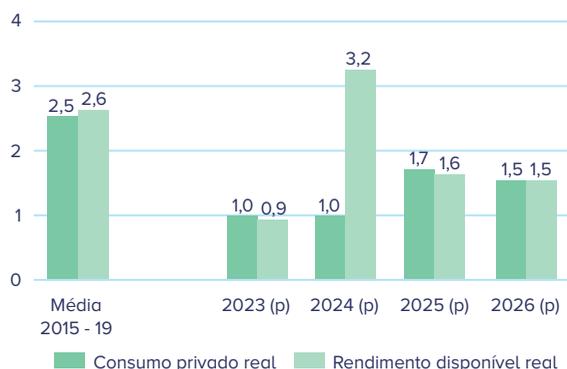
Projeções do Banco de Portugal: 2023 - 2026 Taxa de variação anual em percentagem (exceto onde indicado)

	Pesos	BE dezembro 2023					BE outubro 2023			
	2022	2022	2023 ^(p)	2024 ^(p)	2025 ^(p)	2026 ^(p)	2022	2023 ^(p)	2024 ^(p)	2025 ^(p)
Produto interno bruto	100,0	6,8	2,1	1,2	2,2	2,0	6,8	2,1	1,5	2,1
Consumo privado	64,2	5,6	1,0	1,0	1,7	1,5	5,6	1,0	1,3	1,6
Consumo público	17,6	1,4	1,1	1,0	0,9	0,9	1,4	1,2	1,2	0,8
Formação bruta de capital fixo	20,1	3,0	0,9	2,4	5,2	4,1	3,0	1,5	5,0	5,0
Procura interna	102,4	4,4	0,7	1,4	2,2	1,9	4,4	0,9	2,1	2,1
Exportações	49,6	17,4	4,3	2,4	4,0	3,0	17,4	4,1	2,1	3,9
Importações	52,0	11,1	1,3	2,8	4,1	2,8	11,1	1,3	3,4	3,9
Emprego ^(a)		1,5	0,8	0,1	0,3	0,3	1,5	0,8	0,2	0,4
Taxa de desemprego ^(b)		6,1	6,5	7,1	7,3	7,2	6,0	6,5	6,7	6,9
Balança corrente e de capital (% PIB)		-0,2	3,0	3,5	3,7	4,0	-0,2	3,0	2,7	3,0
Balança de bens e serviços (% PIB)		-1,9	1,2	1,3	1,5	1,8	-1,9	1,1	0,6	0,8
Índice harmonizado de preços no consumidor		8,1	5,3	2,9	2,0	2,0	8,1	5,4	3,6	2,1
Bens energéticos		23,8	-8,8	3,5	0,2	-0,1	23,8	-8,0	5,5	0,7
Bens alimentares		11,4	9,2	4,4	2,2	2,2	11,4	9,0	4,8	2,2
Excluindo bens energéticos		6,7	6,6	2,9	2,1	2,1	6,7	6,6	3,4	2,2
Excluindo bens energéticos e alimentares		5,0	5,4	2,3	2,1	2,1	5,0	5,6	2,9	2,2
			BE dezembro 2023				BE junho 2023			
		2022	2023 ^(p)	2024 ^(p)	2025 ^(p)	2026 ^(p)	2022	2023 ^(p)	2024 ^(p)	2025 ^(p)
Saldo orçamental (% PIB)		-0,3	1,1	0,1	0,2	0,3	-0,4	-0,1	0,2	0,2
Dívida pública (% PIB)		112,4	101,4	96,8	92,3	87,9	113,9	103,4	97,1	92,5

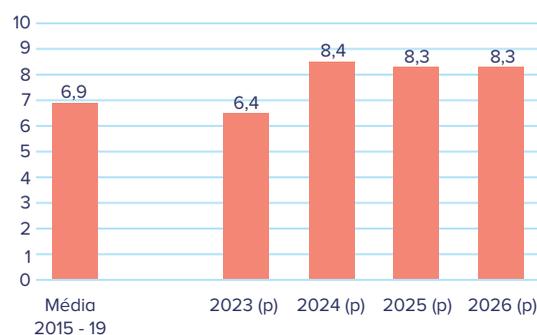
Fontes: Banco de Portugal e INE. | Notas: (p) - projetado, % - percentagem. As projeções são parte integrante do exercício do Eurosistema para a área do euro divulgado a 14 de dezembro ("Projeções macroeconómicas para a área do euro elaboradas por especialistas do Eurosistema", dezembro de 2023). O fecho de dados ocorreu a 29 de novembro. A projeção corresponde ao valor mais provável condicional ao conjunto de hipóteses consideradas. Pesos de 2022 a preços correntes. (a) De acordo com o conceito de Contas Nacionais. (b) Em percentagem da população ativa.

Consumo privado, rendimento disponível e taxa de poupança

Painel A - Consumo privado e rendimento disponível real | Taxa de variação anual em percentagem



Painel B - Taxa de poupança | Em percentagem do rendimento disponível



Fontes: Bando de Portugal e INE. | Notas: (p) - projetado.

O consumo privado deverá crescer de forma moderada, num contexto de ganhos de rendimento disponível real e de aumento da taxa de poupança.

O rendimento disponível após um aumento de 0,9%, em 2023, deverá acelerar, em 2024, para 3,2%, e abrandar nos anos seguintes para 1,6%, uma evolução inferior à do período anterior à pandemia (média de 2,6% no

período entre 2015 e 2019). Esta evolução reflete aumentos do emprego e dos salários nominais e o crescimento mais contido dos preços. As medidas do Orçamento do Estado para 2024, em particular a redução dos impostos sobre as famílias e o aumento das prestações sociais, terão também um contributo significativo para o aumento do rendimento disponível em 2024 e 2025.





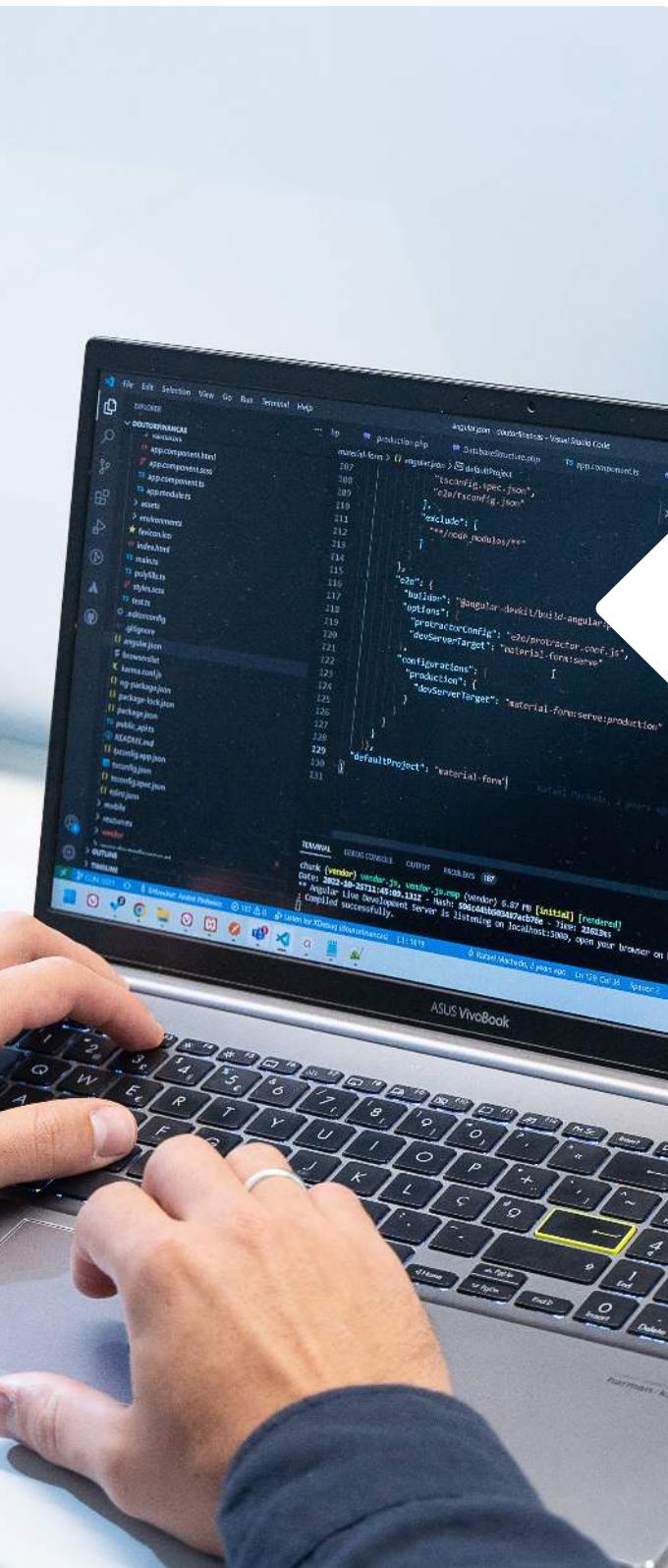
2. Um Universo Tecnológico

O Doutor Finanças foi o primeiro intermediário de crédito em Portugal a apostar numa experiência totalmente digital de contratação de crédito e de seguros. Somos os únicos intermediários de crédito, banco, financeira ou seguradora com uma solução como a “Clínica”, uma solução tecnológica completa e robusta que liga centenas de parceiros a milhares de clientes de forma rápida, ágil e segura.

A tecnologia permite escalar o nosso impacto, tanto na vida dos clientes, como na dos nossos especialistas. Por isso, o desenvolvimento do universo tecnológico do Doutor Finanças reflete a aposta estratégica da organização na construção de um ecossistema de soluções que transformem a forma como os *stakeholders* envolvidos – clientes, especialistas internos, parceiros bancários – perspetivam e concretizam o processo de contratação de produtos financeiros.

O impacto positivo da “Clínica” começa por ser notório no trabalho dos nossos especialistas. Recebemos diariamente mais de 400 *leads* de pessoas que procuram a nossa ajuda na negociação dos seus produtos financeiros, e é graças à “Clínica” que conseguimos gerir este volume, escalando a capacidade da nossa equipa, sem abdicarmos do toque humano, tão necessário em processos como o de crédito habitação, em que há uma enorme carga emocional. O cliente vai tomar uma das maiores decisões da sua vida e, por isso, a tecnologia que desenvolvemos procura não se sobrepôr à relação humana, mas sim complementá-la. Os sistemas são desenhados para lidar com a burocracia, libertando a nossa equipa comercial para dar um acompanhamento de excelência e mais próximo, tornando mais eficiente a burocracia, que fica do lado do sistema.

Sempre que um cliente entra em contacto com o Doutor Finanças é tratado como único desde o início: através da tecnologia, asseguramos eficácia desde a primeira resposta – dada em poucos minutos –, assim como uma experiência personalizada e humanizada. Depois, ao longo do processo, o mesmo cliente é acompanhado por uma equipa de diferentes pessoas sem que a passagem de testemunho cause desconforto ao cliente, uma vez que a informação é centralizada num mesmo sistema



para reduzir repetições e ineficiências. Em todo o processo, a única diferença que o cliente sente é que a “cara” e o “nome” do seu interlocutor mudaram. A tecnologia do Doutor Finanças permite trabalhar em escala mantendo o serviço de proximidade com o cliente, pelo que a tecnologia existe para agilizar essa relação e não para a substituir.

Em 2023 demos início a um novo ciclo tecnológico, em que começámos a apostar em desenvolver soluções e experiências dirigidas aos outros *stakeholders*: clientes (através da área pessoal), parceiros bancários (através de API e plataformas para parceiros), promotores (através de uma aplicação para gerir recomendações), e, sobretudo, intermediários de crédito da Rede Doutor Finanças.



2.1. Expandir e Consolidar

2023 foi um ano de expansão e consolidação em que, beneficiando de um ecossistema *fintech* vibrante, reforçámos o nosso posicionamento tecnológico. Definimos novas tendências na área da tecnologia financeira, estivemos focados na experiência dos nossos clientes, dos intermediários de crédito da Rede Doutor Finanças e dos nossos parceiros, através da simplificação de processos e aumento da eficiência.

Lançámos a Área de Cliente, que permite a qualquer cliente interagir com a equipa do Doutor Finanças em qualquer local, a partir do seu telemóvel ou computador, enviar documentação ou iniciar novos processos de negociação dos seus produtos financeiros. No final do ano, os processos abertos através da área pessoal representavam 10% do volume de negócios do Crédito Habitação. A Área de Cliente foi uma das primeiras PWA (Progressive Web App) em Portugal, possibilitando aos clientes a sua instalação (opcional) no telemóvel ou

computador. Em nove meses, mais de 9.000 clientes fizeram a instalação nos seus dispositivos.

Também na Rede Doutor Finanças é notória a aposta contínua no desenvolvimento de tecnologia, tendo sido desenhada uma visão *phygital* da organização – através da adaptação desse mesmo ecossistema tecnológico à rede de franquizados do Doutor Finanças, permitindo a sua integração de forma suave e intuitiva.

Levámos a experiência digital para o local, abrindo portas: somos a primeira marca a criar uma Rede de intermediação de crédito com uma proposta digital forte e robusta. Foi a nossa tecnologia que nos permitiu crescer rapidamente sem comprometer um serviço de excelência, tendo sido desenhada para a realidade exclusiva do Doutor Finanças. Em 2023, iniciámos uma transformação radical em todos os sistemas para poderem ser usados por centenas de outros

intermediários da nossa Rede, de forma a terem acesso à mesma capacidade de escalar. O Doutor Finanças começa assim a posicionar-se para assumir, também, um papel de fornecedor de produtos tecnológicos.

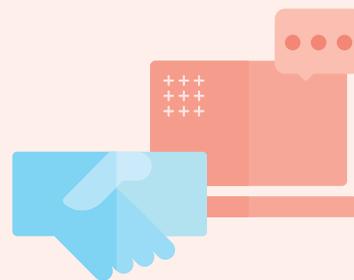
No âmbito da angariação de novos clientes, desenvolvemos a prova de conceito de uma nova ferramenta B2B2C (*business-to-business-to-consumer*) chamada “Ganhamos Juntos”. Destacamos ainda o papel fundamental da nova funcionalidade de Angariar Cliente, que visa simplificar o processo de angariação de novos clientes e medição de resultados de cada iniciativa de angariação. Em 2023, esta funcionalidade foi um motor na angariação de negócio, sobretudo da Rede, tendo sido responsável por mais de 1.700 hiperligações e QR codes personalizados espalhados por todo o país.

Ao longo do ano, mantivemos o investimento na “Clínica”, com foco na interligação entre os produtos em desenvolvimento, de forma a aumentarmos a nossa produtividade e nível de serviço. Continuamos a investir na integração com as API dos nossos parceiros bancários para conseguirmos, numa primeira fase, apresentar simulações aos clientes segundos após a sua inscrição, e numa fase posterior, digitalizar a operação de crédito habitação. Esta é uma aposta de longo prazo do Doutor Finanças que nos permitirá dar um salto quântico. Em simultâneo, começámos a trabalhar na “Prescrição DF”, uma nova aplicação que permitirá gerar tabelas comparativas entre várias FINE (Ficha de Informação Normalizada Europeia) com poucos cliques.

A visão tecnológica disruptiva do Doutor Finanças foi reconhecida no “Technology Fast 50”, da Deloitte, um programa de prémios que distingue e reconhece 50 empresas tecnológicas de crescimento mais rápido no país, e no Portugal Fintech Report 2023, pelo 6.º ano consecutivo. Recebemos ainda o prémio Inovadora COTEC que distingue equipas de alto desempenho.

Temos como visão estratégica dar uma experiência digital aos nossos clientes que os fidelize ao nosso serviço. Mais do que clientes satisfeitos, ambicionamos clientes fidelizados e motivados a recomendar-nos.

Mas não servimos só clientes: queremos cruzar todos os envolvidos num processo de crédito, ou de seguros, numa experiência digital integrada, usando a tecnologia para aproximar os clientes e os parceiros bancários, num processo cada vez mais automático, libertando os nossos especialistas para fornecer o acompanhamento personalizado e de excelência que nos caracteriza. Esta aposta permitirá ao Doutor Finanças continuar a escalar, mas também consolidar a nossa posição enquanto *fintech* líder na intermediação financeira.



Principais factos e números:

↗ 210

Novas funcionalidades

↗ 1.380.070

Mensagens trocadas na “Clínica”

↗ 504.797

Mensagens enviadas por clientes

↗ 1.760

Links para angariar clientes gerados pelos “Doutores”

↗ 9.193

Clientes instalaram PWA (Progressive Web App)

↗ 1.700.000

Documentos anexados na “Clínica”

2.2. Um Olhar Sobre os Dados

O potencial das organizações é, cada vez mais, medido pela sua capacidade de trabalhar a informação de que dispõe. Por isso, no Doutor Finanças existe uma ambição clara em sermos uma organização *data driven* (orientada para dados) e acreditamos que existe um caminho até lá.

Esse caminho passa por mantermos alinhados cinco pilares estratégicos:

- + **Cultura orientada por dados:** cultivar uma mentalidade em toda a organização, em que as decisões são tomadas com base em dados e análises, em vez de intuição ou experiência passada;
- + **Liderança comprometida:** os líderes devem dar o exemplo e promover o uso de dados nas decisões estratégicas, garantindo recursos e apoio para iniciativas baseadas em dados;
- + **Talento analítico:** contratar e desenvolver talentos com competências em *data science*, análise de negócio e inteligência artificial;
- + **Democratização dos dados:** facilitar o acesso aos dados em toda a organização, permitindo que diferentes departamentos e indivíduos possam tomar decisões informadas;
- + **Foco no cliente:** utilizar dados para entender melhor os clientes e personalizar produtos, serviços e experiências, de forma a ir ao encontro das necessidades de cada pessoa.

Para fazermos este percurso, tem sido essencial o trabalho da área de Data Intelligence, que presta um apoio importante na tomada de decisões estratégicas. Na sua essência, esta área vai muito além de relatórios e *dashboards*, já que funciona

como um processo contínuo de análise de negócio e de criação de métricas e *insights* valiosos para as equipas, permitindo identificar tendências e oportunidades de forma fácil e rápida.

Sendo os dados um importante ativo, a criação de um modelo para os trabalharmos ajuda-nos a contar uma história para lá dos números, tornando a sua utilização numa poderosa ferramenta de análise que permite transformar dados em informação. Esta pode depois ser utilizada para analisar tendências, demonstrar o desempenho, compreender o impacto das estratégias implementadas e identificar padrões, permitindo analisar e identificar situações críticas para o negócio através de *dashboards* dinâmicos, relatórios interativos, gráficos, tabelas e outras representações visuais, de forma rápida e eficaz.

Em 2023, a área de Data Intelligence trabalhou mais de 370 tabelas de dados, com mais de 10 milhões de linhas de informação e mais de 14.000 colunas, que permitiram a criação de 25 novos relatórios com 131 páginas de reporte em Power BI.

O projeto SmartLead permitiu a criação de um algoritmo de *machine learning* que providencia informação sobre a probabilidade de sucesso de cada processo (modelo preditivo). O objetivo é calcular a probabilidade de um potencial cliente, que se regista no Portal do Doutor Finanças, se transformar num cliente efetivo.

O futuro trará uma automatização cada vez maior e, com o avanço da inteligência artificial e da aprendizagem da máquina, a área de Data Intelligence será capaz de identificar padrões e tendências de forma autónoma, sem a necessidade de intervenção humana.





3. Uma Marca Mais Forte

O último ano foi marcado pela necessidade de fazer evoluir a marca Doutor Finanças, sobretudo do ponto de vista da sua identidade visual. Os valores da marca permanecem intactos nestes nove anos de existência, tal como a sua visão e a missão com que norteia toda a atividade. Com a evolução do crescimento da empresa, começaram a emergir novas necessidades em termos de criação de relação e de gestão da comunicação com *stakeholders* diferenciados, em ambientes online e offline, que se constituíram como o mote da evolução da marca em 2023.

Um dos exemplos mais visíveis relaciona-se com o desenvolvimento da estratégia de negócio do Doutor Finanças, que fez uma aposta clara em 2023 no desenvolvimento de uma Rede de lojas de rua, com características e necessidades específicas em termos de *layout*, comunicação visual exterior e interior e experiência global de loja.



Este foi então o ano em que revisitámos todo o ecossistema visual de representação da marca – composto por logótipo, símbolo, cores, formas, iconografia, entre outros elementos – para identificar oportunidades de melhoria na forma como ela se expressa. Este processo teve em consideração o reconhecimento cada vez maior que o património da marca tem conquistado, sobretudo no ambiente online, em consequência de um histórico de consistência de comunicação, tendo como peça central o Portal informativo do Doutor Finanças. Por esse motivo, e num momento em que a marca começa um caminho que a fará estar presente de forma robusta no offline, em contexto local, a forma como a marca foi revista teve como premissas a resolução de algumas questões mais técnicas, por exemplo do ponto de vista da usabilidade online e da visibilidade offline, e o desenvolvimento de elementos visuais mais distintivos, únicos e exclusivos.

De que forma fizemos evoluir a marca Doutor Finanças?

- + Adotámos um tipo de letra mais sólido e com maior legibilidade para o logótipo;
- + Afinámos a cor de base do logótipo e apresentámos o novo “Azul Doutor Finanças”;

+ Escolhemos uma nova paleta de cores, que permite conjugações mais harmoniosas, facilita a leitura e reflete o nosso crescimento e amadurecimento enquanto empresa;

+ Criámos um sistema de representação visual a partir do balão da marca, que se tornou num elemento central e versátil, representando o carácter conversacional e a nossa forma de estar próxima dos nossos clientes e parceiros;

+ Desenvolvemos as bases para um novo alfabeto iconográfico próprio, mais rico e completo e que permite uma constante evolução.

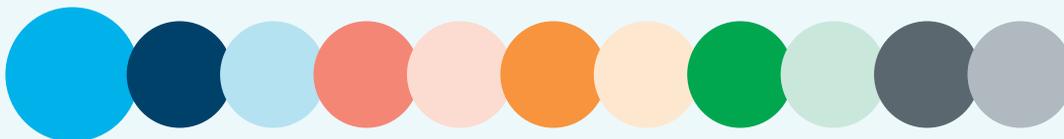
Estas alterações foram refletidas em vários materiais e canais de comunicação da marca, tornando-os consistentes com aquela que é a forma de comunicar atual do Doutor Finanças, respondendo também às necessidades de comunicação das várias áreas de negócio e permitindo uma melhor adaptabilidade a públicos cada vez mais diversificados. Todo o potencial deste novo sistema visual da marca vai culminar numa nova versão do Portal Doutor Finanças, que funcionará como um centro agregador desta evolução. Este é um projeto que está a decorrer e que já deu lugar à implementação de algumas alterações durante 2023, que melhoraram a experiência de navegação no Portal e o tornaram mais intuitivo.



Logótipo anterior



Novo logótipo



Paleta cromática



Alfabeto iconográfico

3.1. Uma Nova Comunicação de Rua

A nova lógica de comunicação visual foi também um exercício que pretendeu responder ao plano de criação de uma Rede Doutor Finanças, com lojas de rua. Neste âmbito, e para além do desenho de todo o *layout* e experiência de loja, a equipa de marca desenvolveu um “manual para franquisados”, onde estão definidas todas as normas de utilização da marca Doutor Finanças pela Rede.

Com a abertura da primeira loja da Rede, em julho de 2023, demos início a um processo de acompanhamento dos franquisados em todos os temas de comunicação e marketing, como por exemplo publicidade local, comunicação nas redes sociais, produção de *merchandising*, participação em eventos, entre outros. As primeiras lojas funcionaram como projeto piloto, permitindo, de parte a parte, identificar necessidades de comunicação nos diferentes *touchpoints* físicos e digitais de cada loja e criar mecanismos e processos de harmonização e de promoção da consistência em todos estes pontos de contacto com a marca.

Com o projeto da expansão da Rede a assumir um carácter estratégico para o biénio 2023-24, promovemos a presença da marca em eventos específicos dos setores do imobiliário e do *franchising*, nomeadamente nas edições de 2023 do APROXIMO, do Imobinvest, do ExpoFranchising e do Salão Imobiliário de Lisboa, que foram importantes momentos para dar a conhecer a proposta de valor da Rede e angariar novos franquisados.

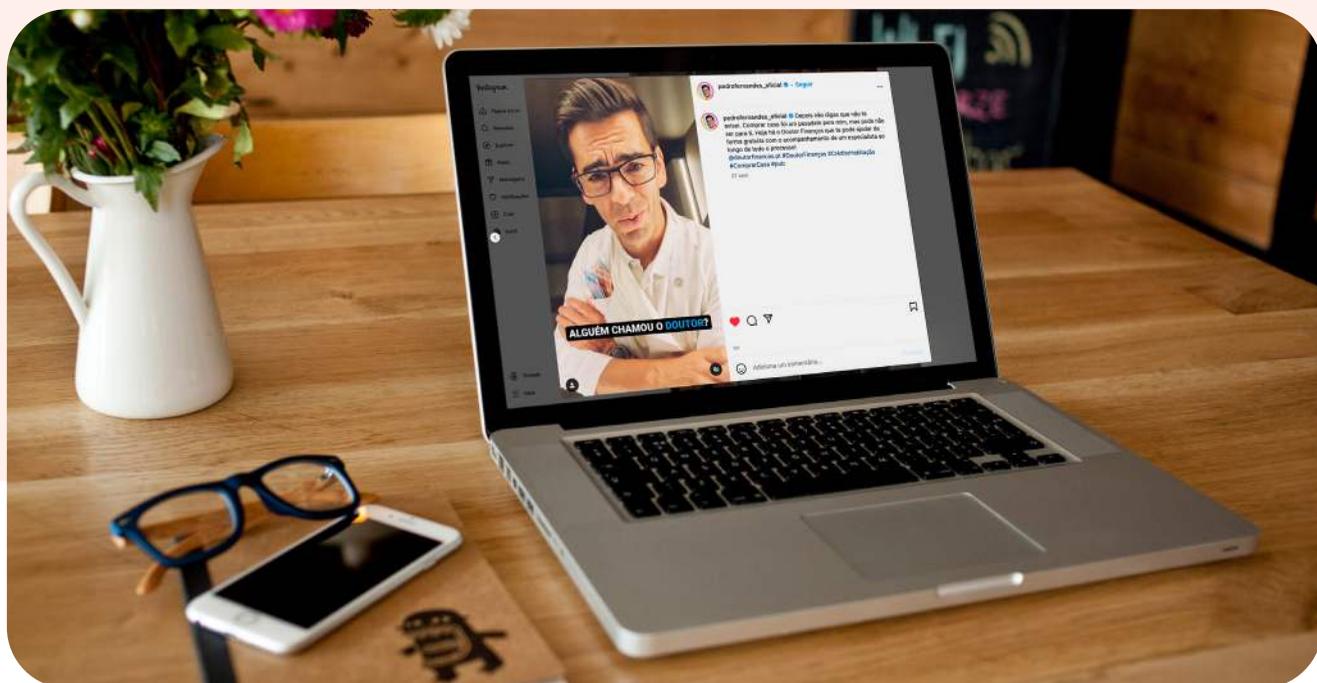
3.2. Ampliar o Impacto

O segundo semestre de 2022 foi particularmente desafiante para a carteira dos portugueses, com o aumento acentuado das taxas de juro, o que se refletiu no aumento das prestações da casa da grande maioria das pessoas, cujas condições contratadas de crédito incluíam uma taxa de juro variável.

No arranque de 2023, decidimos juntar esforços a um grupo de influenciadores digitais para ajudar a clarificar e simplificar conceitos relacionados com Crédito Habitação: diferença entre a escolha de uma taxa fixa, mista ou variável; quando assinar o CPCV; como calcular o valor da TAEG; ou simplesmente o que é a TAN, o IMI ou o IMT. Partindo da expressão “Fale com o Doutor”, que tinha sido já lançada na campanha multimeios de 2022, criámos, assim, uma nova forma direta para falar com o grande público, através de caras tão conhecidas como Inês Aires Pereira que, no processo de compra de casa, tropeçou em todas estas questões, ou Pedro Alves e Inês Herédia que, à procura de uma nova casa com mais espaço para os filhos, tinham muita dificuldade em navegar estes temas.

As histórias de Inês Aires Pereira, Inês Herédia, Mafalda Castro, Pedro Alves e Pedro Fernandes fizeram ressoar as dúvidas que milhares de pessoas tinham no processo de compra de casa. E o Doutor Finanças foi apresentado como parceiro desta jornada, simplificando burocracias no processo de financiamento e ajudando a negociar com os bancos as melhores condições para cada caso.





Abordando o tema do Crédito Habitação com humor e leveza – apesar de muitas vezes parecer um verdadeiro quebra-cabeças –, a narrativa dos influenciadores e das suas experiências pessoais fez aumentar o interesse da marca Doutor Finanças em 32%, face aos meses anteriores, e 101% quando comparado com o período homólogo, segundo dados do Google Trends. Ao mesmo tempo, o nosso perfil de Instagram teve os melhores resultados de sempre em janeiro e fevereiro de 2023, em número de novos seguidores (+228%), itens guardados e interações com publicações. O número de sessões no Portal Doutor Finanças também disparou 112%, quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

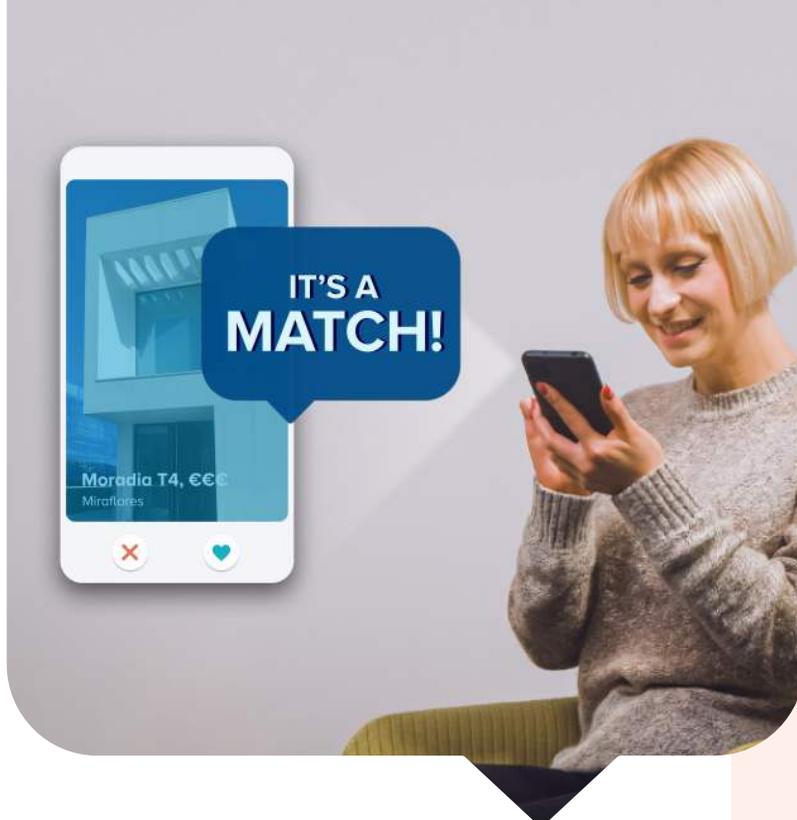
Durante os meses da campanha, registámos ainda um aumento de 78% na captação de *leads*, face aos mesmos meses de 2022; quando comparados estes resultados com os do bimestre anterior (novembro e dezembro de 2022), o crescimento foi de 56%.

O humor esteve bem presente na comunicação do Doutor Finanças, particularmente nas redes sociais. Exemplo disso é o lançamento da rubrica “De partir o porco a rir”, uma série de vídeos através da qual, de forma leve e divertida, abordamos diversos temas financeiros. “Qual é o teu perfil financeiro”, “A importância de ter um PPR”, “Crédito habitação e a ginástica de comprar casa” ou “Como não tornar o crédito pessoal no lado negro da força (financeira)” foram alguns dos temas desta rubrica.

Com o objetivo de alcançar um público mais jovem e responder às suas necessidades de informação específicas, lançámos a série “Universitários”, outra rubrica em formato vídeo. Ao longo de vários episódios – “Quanto custa um curso superior?”, “Vale a pena fazer um crédito para estudantes?”, “Empregos de verão para poupar para a universidade”, “Bolsas de estudo”, ou “Como escolher o curso certo?” –, foram partilhadas dicas sobre temas particulares da vida financeira e académica dos mais jovens.

Estas duas novas rubricas juntaram-se aos vários conteúdos que diariamente são partilhados nas redes sociais do Doutor Finanças, que incluem desde informação sobre as áreas de negócio, conteúdo de utilidade e atualidade (calendário fiscal, dicas de poupança, ferramentas e calculadoras, apoios do Governo para as prestações de crédito, entre outros) e ainda temas institucionais (episódios do *podcast* “No final de contas”, prémios e reconhecimentos, pessoas e cultura, eventos, presença mediática, entre outros).

Esta diversificação de conteúdos nas diferentes redes sociais – Facebook, Instagram, YouTube e LinkedIn – permitiu-nos chegar a um público mais diversificado, ultrapassando a marca dos 65.000 seguidores no LinkedIn. A presença do Doutor Finanças nesta rede social cresceu 63% em número de novos seguidores, comparativamente a 2022. Por sua vez, o Instagram da marca atingiu os 62.000 seguidores, um crescimento de 74% face ao ano anterior.



A presença digital do Doutor Finanças também saiu fortalecida na sequência de campanhas de marketing digital focadas no produto de Crédito Habitação, que tiraram partido de alguns eventos de agenda para potenciar os seus resultados.

Exemplo disso foi a celebração do Dia dos Namorados, a 14 de fevereiro de 2023, dia em que foi lançada uma campanha que reforçava a ideia de que o Doutor Finanças ajuda as pessoas a fazer *match* com a sua casa de sonho.

Outro exemplo foi a campanha lançada dias antes de se iniciar o Campeonato Europeu de Hóquei em Patins, que contou com a colaboração da equipa de hóquei do Sport Alenquer e Benfica, patrocinada pelo Doutor Finanças, na qual mostrámos como funciona o nosso processo e de que forma corre tudo sobre rodas.

Destaque ainda para a campanha “Andar aos papéis”, que se materializou em *spots* de vídeo para o digital e que mostrava de que forma o Doutor Finanças ajuda os seus clientes a poupar dinheiro, tempo e a lidar com a burocracia.

Reforçando o seu compromisso com a Sustentabilidade, o Doutor Finanças lançou ainda, em 2023, a “Campanha Tesla”, através da qual, todas as pessoas que concluírem o processo de crédito habitação com o Doutor Finanças, ficam habilitadas a ganhar um Tesla Model 3. Ao mesmo tempo, em parceria com a Associação Plantar uma Árvore, o Doutor Finanças comprometeu-se a plantar 100 árvores por cada 100 escrituras realizadas, contribuindo assim para a recuperação das matas em Portugal.



O Doutor Finanças nas redes sociais:

↗ **26.741**

Novos seguidores no Instagram
(+74% face a 2022)

↗ **1.911.255**

Pessoas alcançadas no Instagram

↗ **34.491**

Novos seguidores no LinkedIn
(+63% face a 2022)

↗ **846.394**

Pessoas alcançadas no LinkedIn

↗ **+238%**

Visitas no Facebook

↗ **11'56"**

Tempo médio de visualização no canal de YouTube

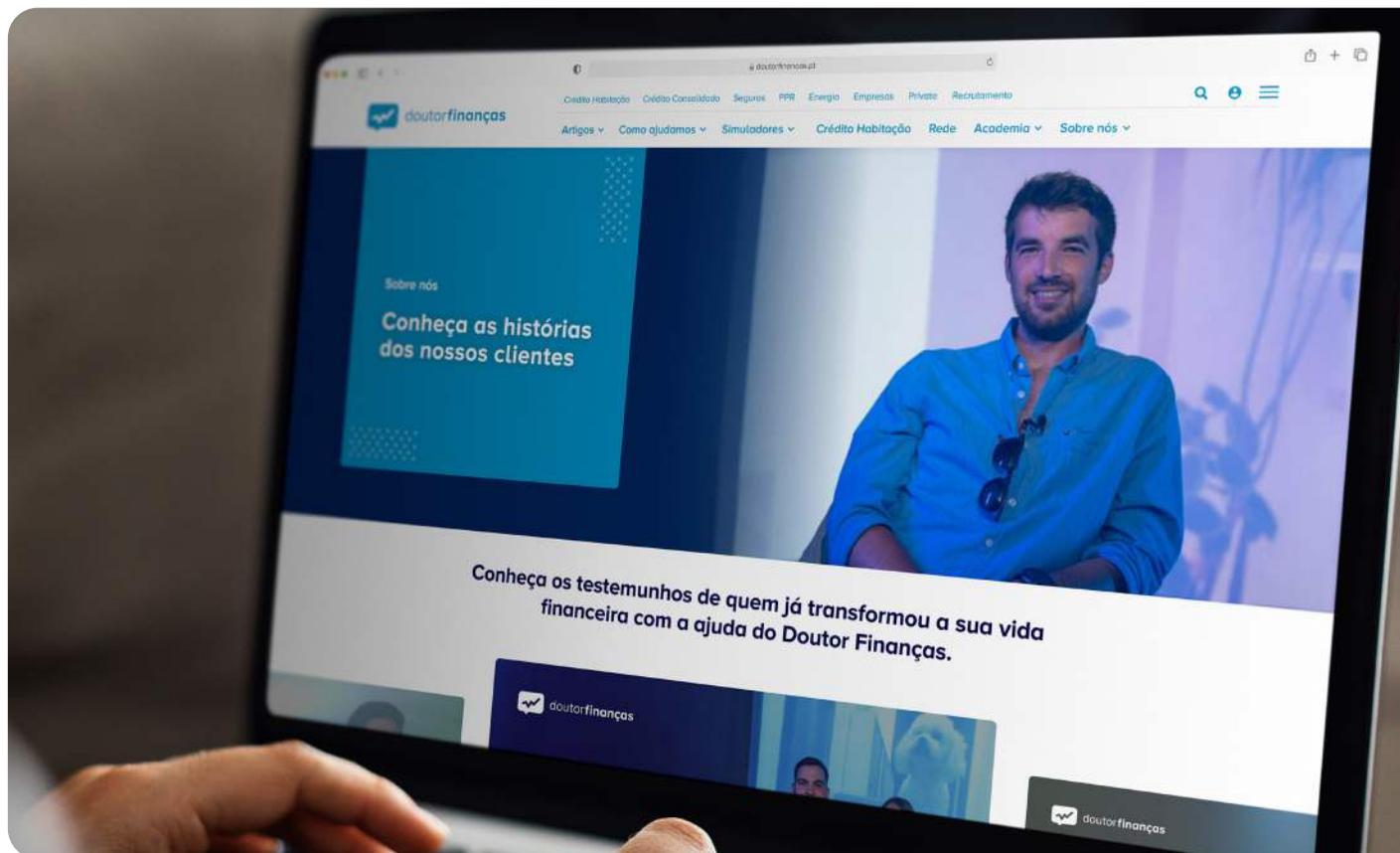
3.3. Uma Jornada com o Cliente no Centro

A missão da área de Customer Experience (CX) passa por compreender as necessidades e expectativas das pessoas que nos contactam, comunicando os produtos e serviços de forma clara, transparente e personalizada para potenciar a satisfação, retenção e fidelização. Em 2023, tendo em vista proporcionar ao cliente uma experiência mais unificada ao longo de toda a jornada, esta área foi integrada no departamento de Comunicação & Marketing. O grande objetivo desta integração é garantir a consistência da comunicação desde a sua captação, passando por todas as fases de acompanhamento, até à concretização do negócio, criando uma relação de confiança que conduza à fidelização. Esta alteração reforça assim a nossa abordagem *customer centric*, permitindo-nos agora acompanhar um cliente durante todo o ciclo de relação com o Doutor Finanças.

Estar perto dos nossos clientes humaniza o processo de financiamento da casa, uma das maiores decisões financeiras da vida

de muitas pessoas, fazendo do Doutor Finanças um parceiro de proximidade num momento tão marcante nas suas vidas. Por isso, em 2023, acompanhámos alguns clientes durante a escritura, o momento que marca o final da jornada de compra de casa. Além disto, todos os clientes que concluíram o processo de Crédito Habitação no Doutor Finanças foram surpreendidos com um *kit* de literacia financeira, composto por dois dos nossos livros: “Doutor Finanças e a Bata Mágica”, para os mais novos, e “Ganhar, Poupar, Investir”.

Estas iniciativas, que procuram melhorar a experiência do cliente desde o início até à conclusão do processo, também se refletem naquela que é a sua avaliação sobre o serviço prestado. No Google Reviews alcançámos uma pontuação de 4,9 pontos em 5 e registámos mais de 2.000 opiniões. O nosso Net Promoter Score (NPS), que mede a satisfação dos nossos clientes nos vários produtos, atingiu, em 2023, os 80%, face aos 73% registados no ano anterior.



Artigo

Opinião

Marca

Literacia

Uma receita para relações duradouras

Ricardo Santos, Chief Brand Officer

Em tempos conturbados, queremos estar rodeados de quem nos é próximo e nos pode ajudar, de quem é conhecedor e nos explique todas as alternativas disponíveis e nos oriente para tomarmos as melhores decisões.

Originalmente publicado
no jornal Meios & Publicidade,
a 12 de abril de 2023



ingredientes fundamentais para aumentar o grau de confiança das pessoas nas marcas e fortalecer as relações que têm com elas.

Mas como? Focando-nos no essencial: as pessoas. Nas nossas, garantindo que quem trabalha nas organizações tem todas as ferramentas necessárias para desempenhar o seu papel da melhor forma. E no cliente, que nos procura para o ajudarmos a tomar decisões e a quem devemos dar um acompanhamento personalizado do início ao fim.

“É determinante garantirmos proximidade, ou seja, a disponibilidade, a abertura e o tempo para ouvir e perceber o outro, as suas ansiedades e os seus desejos.”

As relações só são efetivamente testadas em momentos de stress. E este tem sido o ambiente predominante nos últimos 10/15 anos no setor bancário. A relação entre banca e clientes tem sido testada e tem sofrido abalos.

Sendo a banca um pilar fundamental para qualquer economia, o sucesso passa por reforçar a confiança. Esta é a única garantia para uma relação duradoura e será a única base sólida de comunicação.

Em tempos conturbados, e perante informação complexa, os clientes e consumidores necessitam de estar seguros dos passos a dar. É nestas alturas de incerteza que nos queremos rodear de quem nos é próximo e que nos pode ajudar, de quem é conhecedor e nos explique todas as alternativas disponíveis e nos oriente para tomarmos as melhores decisões.

São também estas as questões centrais a trabalhar, pelas empresas que atuam no setor financeiro, para a construção e gestão de marcas fortes.

A importância de compreender as necessidades das pessoas, estando realmente próximos e disponíveis para os ouvir, e assumir o papel do conhecimento, fornecendo informação e ferramentas que ajudem as pessoas a compreender as alternativas, são imperativos. Estes são

Garantindo este foco, é preciso trabalhar noutra eixo: o do conhecimento. Em Portugal, os níveis de literacia financeira são baixos, o que significa que temos de dotar os nossos especialistas de conhecimentos cada vez mais aprofundados, para que tenham capacidade de descomplicar e eliminar as dúvidas dos clientes.

Além disso, é determinante garantirmos proximidade, ou seja, a disponibilidade, a abertura e o tempo para ouvir e perceber o outro, as suas ansiedades e os seus desejos. Só assim garantimos que estamos com o foco certo.

A junção destes eixos é a fórmula que garante a criação da confiança necessária para se estabelecerem relações com as marcas.

Acredito que só é possível continuarmos juntos nas adversidades se o caminho que fizemos ao longo de toda a jornada for baseado nestes eixos criadores de confiança. Caso contrário, suspeito que a relação não superará uma nova crise e não há comunicação que a possa salvar.



Workshop de Finanças Pessoais

Como otimizar o rendimento disponível?



4. O Caminho para o Bem-estar Financeiro

Desde o princípio da nossa história que a literacia financeira é um pilar da missão do Doutor Finanças. Acreditamos que para vivermos numa sociedade mais saudável é necessário garantir o equilíbrio do triângulo do bem-estar: mente, corpo e carteira.

O cumprimento desta nossa vocação passa pela promoção contínua de novos projetos e espaços de pedagogia, apoio e educação focalizados na área da literacia financeira. Este é um trabalho feito, sobretudo, de duas formas: através da Academia e dos conteúdos e ferramentas. A Academia Doutor Finanças tem a missão de levar um maior conhecimento financeiro a empresas, escolas, autarquias, organizações da sociedade civil e ao público em geral, através

de formação certificada e de qualidade. Já os conteúdos e ferramentas, disponibilizados no Portal do Doutor Finanças, permitem democratizar ainda mais o acesso ao conhecimento, algo que está na nossa génese.

4.1. Academia Doutor Finanças: Um Ano de Crescimento

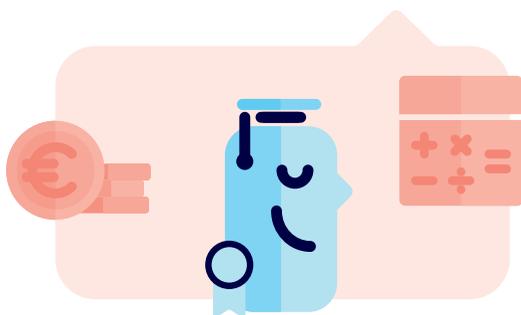
2023 foi o ano de consolidação e crescimento da Academia Doutor Finanças, no qual o projeto ganhou uma nova força. Vivemos, por isso, os primeiros 365 dias seguidos a desenvolver e transmitir conhecimento a pessoas e empresas para que possam, umas e outras, tomar melhores e mais informadas decisões financeiras.

Ao longo do último ano, procurámos fazer evoluir o serviço da Academia, tanto ao nível da forma como do conteúdo. Aprofundámos a abordagem aos temas apresentados e melhorámos a sua dimensão visual. As sessões ganharam um maior dinamismo, com novas funcionalidades, e acreditamos que este *mix* impactou de forma positiva todos aqueles que passaram física ou remotamente pelas nossas formações.

Com a ajuda dos nossos parceiros, foram desenvolvidas formações em novas áreas temáticas, para irmos ao encontro dos desafios que a maioria das pessoas encontra no seu dia a dia: preparar a reforma, entender o IRS, perceber o impacto do seu comportamento nas finanças pessoais, saber como abordar o tema com os mais novos, entre outros exemplos.

O saldo deste trabalho foi profundamente positivo: formámos 9.500 pessoas e somámos 14.000 horas de formação no total do ano, com a equipa de formadores avaliada com 4,8 pontos, numa escala de 0 a 5.

O impacto do período desafiante que o nosso país atravessa, impulsionado pelo aumento das taxas de juros, da inflação e dos encargos das famílias, também afeta as empresas. O estudo da PwC "2023 Employee Financial Wellness Survey", revela que, para 57% dos colaboradores, as questões financeiras estão entre as principais causas de *stress* da sua vida e 44% destes colaboradores admitem que este tema é uma fonte de distração no trabalho. A pesquisa vai mais longe e revela que os colaboradores usam três horas por semana, durante o horário laboral, a tentar resolver os seus problemas financeiros. Além da produtividade, também existem desafios para as empresas no que diz respeito à retenção, já que o mesmo estudo indica que 36% dos colaboradores com *stress* financeiro procuram novas oportunidades de emprego.



Por isso, desenvolvemos uma ferramenta que mede o impacto que a literacia financeira dos colaboradores tem nas empresas, dando pistas sobre a importância de desenvolver formação estruturada sobre o tema nas equipas e nas empresas. Em 2023, através do Curso de Finanças Pessoais, certificado pela DGERT, e de outras formações, *workshops* e palestras, a Academia Doutor Finanças ajudou 114 empresas a terem um papel mais ativo na valorização do bem-estar financeiro das suas pessoas e, assim, promoverem também maiores níveis de desempenho e produtividade.

Desenvolver e fazer crescer estes eixos de atuação implicou o reforço da equipa. Por isso, ao longo do ano, e com a crescente procura, o número de formadores e elementos de apoio ao cliente cresceu, para responder às solicitações e manter o nível de acompanhamento dos nossos parceiros e clientes. Ao mesmo tempo, reforçámos a "Bolsa de Formadores", que permite a quem tem formação e certificação, fazer parte da equipa de formadores da Academia Doutor Finanças, num regime flexível.

Entre as parcerias e projetos desenvolvidos pela Academia ao longo do ano, destacamos ainda:

+ Banco de Horas, um projeto que nasce dos pedidos de entidades – ONG, escolas, universidades, organismos públicos e outras associações – que não têm condições financeiras para suportar o investimento em formação. Através deste programa, os nossos parceiros podem comprar horas de formação, patrocinando a iniciativa e permitindo a resposta a grande parte destas solicitações, de forma gratuita. Na primeira edição deste programa, o Bison Bank apoiou as primeiras 50 sessões de formação desta iniciativa e o Doutor Finanças ofereceu 50 sessões adicionais.

+ Parceria com a Movijovem, que permite a quem tem "Cartão Jovem" o acesso a formações da Academia Doutor Finanças, com descontos especiais. Este projeto surge da certeza de que o termo "finanças pessoais" tem muito mais de pessoal do que de financeiro. Neste sentido, o comportamento – mais do que o conhecimento – é a chave, e quanto mais cedo adotarmos comportamentos diferentes, maiores as nossas probabilidades de sucesso.

4.2. Acrescentar Valor através do Conteúdo

Num ano marcado por desafios financeiros adicionais, devido ao aumento da inflação e das taxas de juro, as pessoas tiveram de se adaptar às mudanças decorrentes da transformação macroeconómica, e os desafios gerados pela iliteracia financeira foram imensos. No Doutor Finanças sentimos que, mais do que nunca, as pessoas procuraram informação e ajuda especializada para dúvidas e questões relacionadas com a sua vida financeira.

Os acessos ao Portal Doutor Finanças refletiram precisamente essa necessidade, atingindo as 18 milhões de visitas, um aumento de 20% face ao ano anterior. Destacamos as sete milhões de consultas às várias ferramentas disponibilizadas no Portal, incluindo as nossas calculadoras, sendo o “Simulador de Salário Líquido” a ferramenta mais utilizada. Ao longo do ano, este simulador foi alvo de uma evolução, com a introdução de novas funcionalidades e elementos visuais, que tornam mais fácil compreender a distribuição de todas as componentes do rendimento, apresentando não só o valor mensal auferido como o anual, tanto do lado do trabalhador como da empresa.

No que diz respeito aos nossos conteúdos, procurámos diversificar ainda mais a nossa oferta, reforçando, por isso, a colaboração com autores externos – especialistas em diversas áreas, como imobiliário, fiscalidade,

investimentos, entre outros – que escrevem regularmente artigos que são publicados no Portal do Doutor Finanças. O mesmo aconteceu com a equipa de liderança da empresa, que começou a escrever de forma mais regular artigos sobre as suas áreas de especialidade, contribuindo para levar mais conhecimento a quem nos acompanha.

Como complemento aos conteúdos disponibilizados no Portal, o Doutor Finanças envia regularmente uma *newsletter* para mais de 65.000 subscritores, que recebem uma seleção de artigos relacionados com os mais diversos temas de finanças pessoais.

O *podcast* “No Final de Contas” recebeu convidados de várias áreas e contou com 17 novos episódios lançados em 2023, com a participação de nomes como Filipe Garcia, Economista e presidente da Informação de Mercados Financeiros (IMF), Inês Correia, co-fundadora do projeto “Finanças no Feminino”, Isabel Ucha, presidente do Conselho de Administração da Euronext Lisbon, Patrícia Barão, *head of residential* na JLL, Rita Piçarra, antiga diretora financeira da Microsoft, Salvador Almeida, fundador e presidente da Associação Salvador, entre outros.

Alargámos também os nossos projetos de parceria com alguns dos meios de comunicação de referência em Portugal, nomeadamente o Jornal de Negócios e a rádio TSF.





+ Com o Jornal de Negócios, criámos um consultório de finanças pessoais, através do qual recebemos dúvidas e questões por parte dos leitores às quais respondemos semanalmente;

+ Na TSF, estamos presentes com uma rubrica informativa de segunda a sexta-feira, na qual, de forma simples e direta, explicamos temas de agenda relacionados com finanças pessoais. No âmbito desta parceria, passaram na antena da TSF 183 episódios, acompanhados por 38 vídeos publicados no site da rádio e no YouTube, distribuídos online. Os resultados foram marcantes: 334 mil visitas e mais de 180 mil “plays” no site da TSF. Já nas plataformas de *podcast*, os episódios foram ouvidos ou descarregados mais de 75 mil vezes.

O mês de setembro de 2023 ficou marcado pela realização de um ciclo de duas conferências sobre “Finanças Pessoais, dos 0 ao 100”, em parceria com o semanário Expresso. Com o objetivo de discutir as oportunidades e os desafios financeiros ao longo das diferentes fases da vida, o evento contou com duas *talks* – a primeira, uma discussão sobre os desafios colocados na primeira metade da vida e o papel da educação financeira na criação da “riqueza”

de cada um, e a segunda, uma reflexão sobre a “fase de recolha”, quando o bem-estar financeiro é impactado pelas decisões tomadas na primeira fase da vida.

Entre os oradores estiveram nomes como Carlos Oliveira, presidente da Fundação José Neves; Filipe Santos, Dean Católica-Lisbon; Pedro Andersson, jornalista especializado em finanças pessoais; Sandra Maximiano, professora de Economia no ISEG; e Ana Sepúlveda, managing partner, 40+ Lab e presidente da Age Friendly Portugal; Carim Habib, CEO da Dolat Capital; Paulo Caiado, presidente da Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal; e Sofia Ramalho, vice-presidente da Ordem dos Psicólogos, respetivamente. João Nuno Mendes, secretário-de-estado das Finanças, encerrou os trabalhos nesta Conferência.

Adicionalmente, e de forma mais regular, continuámos a entrar em casa dos portugueses através dos ecrãs da RTP, SIC, TVI e CNN, com a participação dos nossos especialistas em diferentes programas de informação e entretenimento, levando assim a literacia financeira para mais perto das famílias.

Artigo

Opinião

Literacia

Bem-estar

A importância de ensinar os jovens a gerir as suas finanças

Sérgio Cardoso, Chief Academic Officer

Desdobramo-nos para garantir que os nossos filhos e alunos entram no mercado de trabalho com ferramentas e conhecimentos para vingarem numa profissão. Mas descuramos uma questão que terá um peso enorme nas suas vidas.

Originalmente publicado na revista Visão, a 18 de outubro de 2023



áreas que escolheram, mas muitas vezes não sabem como fazer um orçamento, investir, poupar para a reforma ou compreender as implicações do crédito.

Esta falta de conhecimentos leva, muitas vezes, a uma má tomada de decisões, a um *stress* financeiro e a um caminho mais longo para a independência. Hoje em dia, os jovens são chamados, cada vez mais cedo, a tomarem decisões financeiras e a usar produtos e serviços financeiros. É crucial estarem preparados.

Mais do que isso. Dificilmente os nossos filhos e alunos viverão períodos que lhes permitam armazenar poupanças avultadas apenas com aquilo que recebem mensalmente. E quando chegarem à idade da reforma, vão receber menos de metade do valor do seu rendimento no final da carreira profissional, segundo estimativas da Comissão Europeia. Se não lhes dermos as ferramentas certas, estaremos a condená-los a uma velhice com desafios.

Portugal tem, sistematicamente, registado maus desempenhos na avaliação desta temática. Não tenhamos ilusões: é um desafio para várias gerações, vai demorar tempo e será necessário o esforço e colaboração de todos.

Elevar a educação financeira

Integrar a educação financeira nos nossos currículos escolares é fundamental para a sociedade e para o desenvolvimento do país. Não é apenas uma questão de contar tostões; é uma questão de dotar os jovens com ferramentas para que possam tomar decisões informadas, sobre aspetos que afetam profundamente o bem-estar financeiro.

É uma competência para a vida que transcende os percursos profissionais. Quer os nossos filhos aspirem a ser médicos, engenheiros, artistas ou empresários, é essencial compreender como gerir o dinheiro.

Com elevada probabilidade, o recurso ao crédito vai acontecer ao longo da vida. É fundamental compreender as implicações de pedir dinheiro emprestado e como gerir a dívida de forma prudente.

Com o início de um novo ano letivo, a nossa atenção coletiva centra-se naturalmente em proporcionar aos nossos filhos uma educação completa. O nosso foco é equipá-los com os conhecimentos e as competências necessários para as carreiras que escolhem e para um futuro cada vez mais incerto.

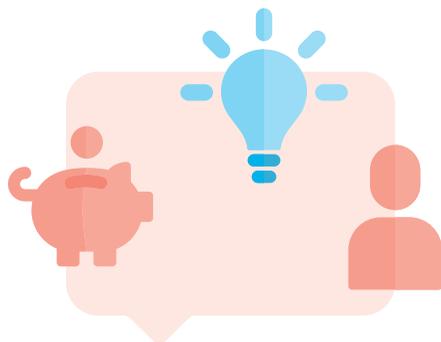
No entanto, há um aspeto crítico do seu sucesso futuro, que muitas vezes escapa à atenção: a literacia financeira.

Na nossa sincera tentativa de preparar os nossos filhos para o mercado de trabalho, investimos fortemente nas suas atividades académicas, extracurriculares e até em explicações. Mas há uma ausência completa de como podem gerir e planear as suas finanças. E esta é uma competência crucial para a vida.

Embora as escolas ensinem matemática, ciências e história, frequentemente deixam os alunos lamentavelmente mal preparados para gerir as suas finanças quando entram no mundo dos adultos.

O inegável défice de literacia financeira

O défice de literacia financeira é uma questão urgente que afeta os indivíduos e a sociedade como um todo. Os licenciados podem ser excelentes nas



Os indivíduos com literacia financeira estão mais bem equipados para navegar nas complexidades da economia moderna. Podem fazer escolhas informadas sobre investimentos, poupanças e planeamento da reforma, promovendo a estabilidade económica tanto a nível pessoal como social.

O ensino da literacia financeira pode aliviar a ansiedade e o *stress*, frequentemente associados à incerteza financeira. Isto, por sua vez, pode levar a um melhor bem-estar mental e emocional.

A educação financeira lança as bases para a segurança a longo prazo. Ao compreender conceitos como, por exemplo, os juros compostos ou o custo de oportunidade, os alunos podem estabelecer uma base financeira sólida para o futuro.

Para colmatar o défice de literacia financeira, é necessário um esforço concertado, que envolva os pais, as escolas e os decisores políticos.

É essencial defender a inclusão de conceitos de literacia financeira, de forma estruturada, nos currículos escolares. Esta formação, deve começar bastante cedo e persistir ao longo da vida académica, garantindo que os alunos recebem uma educação consistente e progressiva nestas questões.

Ainda é em casa que a maioria destes conceitos e exemplos são passados aos jovens. Os pais desempenham um papel fundamental na introdução de conceitos financeiros. Sendo que os dados são muito reveladores: Portugal está entre os países europeus com menor literacia financeira. O que significa que muitos pais não saberão dotar os seus filhos destes conhecimentos.

Ainda assim, é fundamental que se fomentem discussões em casa, que se envolva toda a família para debater orçamento, poupança e gastos responsáveis. É imperativo incentivar estas conversas sobre o mundo real. Só assim os jovens começarão a estar munidos de conhecimento.

Em suma, embora continuemos empenhados em proporcionar aos nossos filhos a melhor educação possível, não devemos ignorar a competência crítica para a vida que é a literacia financeira. É uma competência que se estende para além das escolhas de carreira, capacitando os nossos jovens para tomarem decisões informadas sobre o seu futuro financeiro.

Devemos garantir que os nossos alunos se formam não só com proezas académicas, mas também com a perspicácia financeira necessária para prosperar no mundo real.

Se considerarmos que Finanças Pessoais tem mais de “pessoal” do que de “finanças”, ou seja, que os comportamentos se sobrepõem aos conceitos, facilmente compreendemos que quanto mais cedo começarmos, mais sustentável serão os ensinamentos.

Se não estamos dispostos a contratar, nem queremos que os nossos filhos avancem para o mercado de trabalho sem a formação adequada, como permitimos que encarem a vida sem ferramentas básicas?

5. Desenhar as Bases para o Futuro



O contexto de crescimento acelerado do Doutor Finanças ao longo dos últimos anos e a ambição de expansão da organização levou à criação, em 2023, de uma área de suporte totalmente dedicada a “Estratégia e Apoio à Gestão de Projetos”.

A nova direção nasceu com uma missão bem definida e traduzida em seis grandes dimensões de atuação essenciais:

1. Trabalhar, em conjunto com o CEO, a Comissão Executiva e as direções, na formulação da estratégia do Doutor Finanças;
2. Assegurar que a estratégia do Doutor Finanças é comunicada de forma clara aos colaboradores, garantindo que todos a conhecem e compreendem;
3. Garantir que todos os envolvidos no desenho, implementação e execução da estratégia estão comprometidos;
4. Manter a dinâmica do Doutor Finanças através de um contacto regular com todas as áreas envolvidas na execução da estratégia;
5. Observar e responder a mudanças no mercado, promovendo um conhecimento profundo, tanto sobre os clientes como sobre a concorrência, alinhando estratégias sempre que necessário;
6. Identificar e promover novas estratégias, assim como recolher informação sobre oportunidades para a apresentação ao CEO e à Comissão Executiva.

No ano de arranque, a área começou por mapear, analisar e classificar um conjunto de mais de 50 projetos em diferentes fases de execução dentro da organização. Para isso, foi desenvolvida uma grelha de análise baseada em 34 critérios que vão desde o alinhamento com a missão e a cultura da empresa ao custo e impacto estimados, passando pelo grau de dificuldade e complexidade em função do número de áreas envolvidas, o consumo de recursos previsto e o investimento estimado.

As palavras-chave do ano foram alinhar e priorizar. Por um lado, a área procurou garantir que os projetos desenvolvidos estão totalmente alinhados com a missão, a cultura e os objetivos de curto, médio e longo prazo da organização.

Por outro, numa cultura de marca que promove a inovação e a criação, também reconhecemos que o cumprimento do nosso potencial de forma eficiente e robusta depende da priorização. Por isso, a partir de uma visão assente em princípios de gestão eficiente de recursos, foi definida uma escala de prioridades para os projetos identificados.

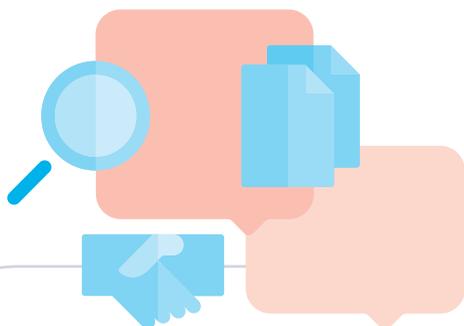
Ao longo do ano, esta Direção procurou acompanhar o crescimento da equipa, tomando medidas para que as diferentes áreas tivessem a visibilidade necessária sobre os objetivos comuns e os projetos em curso, quebrando silos organizacionais.

Para além deste mapeamento de projetos, a área da Estratégia está vocacionada para suportar a construção do futuro do Doutor Finanças. Neste âmbito, foi adotado um modelo de desenvolvimento de projetos que pressupõe quatro fases:

- 1. Validação da ideia:** a área estratégica valida o potencial da mesma e o seu alinhamento com aquelas que são as prioridades da organização;
- 2. Prova de conceito:** são feitos testes, recolhidas recomendações e, por fim, são feitas as afinações necessárias;
- 3. Validação do mercado:** é analisada a forma com o projeto vai ser recebido pelo mercado, o seu valor e em que moldes vai ser lançado;
- 4. Início da comercialização:** por fim, é definido um plano que inclua os recursos necessários e a previsão de crescimento do projeto para que seja lançado.

A área de Estratégia está atualmente envolvida no mapeamento de todos os novos projetos, trabalhando de forma estreita com as diferentes áreas da organização, tanto na identificação dos requisitos como nas necessidades de recursos e investimentos. Para isso, promove reuniões periódicas com diversas direções, com o objetivo de as apoiar no desenho, na implementação e na execução de táticas e ações, que têm como objetivo o cumprimento do plano estratégico.

Atualmente, a área está envolvida em mais de 20 novos projetos estratégicos para o Doutor Finanças, com enorme foco no crescimento e na expansão da empresa, entre os quais se destacam a reformulação das bases de dados dos clientes, o redesenho da jornada de captação de clientes, ou a criação de novos simuladores e calculadoras para disponibilização aos utilizadores do nosso Portal.







6. Do Digital ao Local

O aumento das taxas de juro e da inflação afetaram o poder de compra dos portugueses, levando as pessoas a procurar ajuda para equilibrarem as suas finanças e, principalmente, a negociarem as condições dos seus créditos.

Neste ambiente de maior incerteza e ansiedade financeira, o Doutor Finanças assumiu um papel essencial junto das pessoas, ajudando-as a tomar melhores decisões, particularmente na aquisição e transferência de crédito habitação. Este compromisso refletiu-se nos resultados, com o Doutor Finanças a atingir 800 milhões de euros adjudicados em Crédito Habitação – o que representa um crescimento de 33% face a 2022 – num total de 87 mil processos

geridos. Da mesma forma, os processos escriturados aumentaram em 54% face a 2022. No Crédito Habitação, a operação comercial ficou marcada por uma inversão dos pesos relativos do novo crédito face à transferência de crédito. Esta última registou um expressivo aumento, na ordem dos 300%, uma tendência que já tinha começado em 2022, impulsionada pela subida acelerada das taxas de juro de referência.

Estes indicadores colocam-nos na liderança do mercado de intermediação de crédito digital em Portugal. Ao mesmo tempo, este é um segmento de mercado onde o espaço para crescer a curto prazo pode ser limitado, face à ambição do Doutor Finanças para o biénio 2023-24.

6.1. O Arranque da Rede Doutor Finanças

Reconhecendo que a maior parte do negócio de intermediação de crédito em Portugal ainda se faz fisicamente, cara a cara, 2023 foi o ano escolhido para levar a oferta do Doutor Finanças para o terreno, procurando democratizar ainda mais o acesso da população local aos nossos serviços.

Todos aqueles que preferiam ser acompanhados de forma presencial num espaço físico do Doutor Finanças puderam, a partir deste ano, fazê-lo. Lançámos assim as bases para a criação de uma Rede Doutor Finanças a nível nacional, com um modelo de *franchising* local, onde a tecnologia continua a desempenhar um forte papel.

Após uma análise de mercado detalhada, avançámos com a abertura das primeiras três lojas em julho de 2023, na região norte do país, em Chaves, Póvoa de Varzim e Vila do Conde. Estas primeiras lojas funcionaram como prova de conceito para a marca, para o serviço e para a tecnologia implementada.

Ao nível da marca, foi projetada toda a componente visual do espaço e da experiência de loja, ao mesmo tempo que foram criados materiais de apoio à comunicação local de cada um dos franquistas.

No que diz respeito ao serviço, foram definidos os *standards*, processos e procedimentos necessários para garantir a experiência de elevada qualidade pela qual a marca é reconhecida.

A proposta de valor tecnológica é também um dos fatores distintivos da Rede: ao usar as soluções desenvolvidas e melhoradas ao longo dos últimos anos, nomeadamente a "Clínica" (CRM do Doutor Finanças), os franquistas têm ao seu dispor uma ferramenta que lhes permite escalar a capacidade de produção e criar uma experiência diferenciada tanto para clientes como parceiros bancários.

A primeiras três lojas viriam a abrir caminho para a abertura de duas dezenas de espaços de rua durante o 2.º semestre do ano. A receptividade do mercado em relação à marca da Rede Doutor Finanças levou a que as equipas de apoio internas, particularmente as de Tecnologia e de Comunicação & Marketing, acelerassem os projetos de desenvolvimento para a Rede, antecipando assim a expansão prevista para 2024. Neste sentido, melhorámos as funcionalidades da "Clínica", criámos um ecossistema de comunicação e apoio específico para a Rede Doutor Finanças e a estrutura comercial foi



reforçada, com a criação das equipas de Franchise Operations – que oferece apoio nas operações diárias de implementação de consultórios ou lojas Doutor Finanças – e Franchise & Support – que dá assistência administrativa e suporte em todas as áreas necessárias para o bom funcionamento dos negócios.

A Rede local conjuga a proximidade física de profissionais com grande experiência na área, com o profundo conhecimento da realidade de cada localização geográfica, sendo uma aposta estratégica da empresa, que estará focada em acrescentar valor aos clientes, tanto no apoio à contratação de produtos financeiros como na promoção de conhecimento, transpondo assim a proposta de valor do digital para uma dimensão presencial.

Além das lojas, contamos ainda com 100 intermediários de crédito individuais que contribuem para a concretização da nossa ambição de nos tornarmos o melhor intermediário de crédito em Portugal.





6.2. Private: Um Serviço Adaptado a Necessidades Específicas

Criada em 2022, a área de Private Clients tem como principal objetivo proporcionar uma experiência de intermediação de crédito exclusiva, próxima e personalizada a um nicho de clientes composto por portugueses não residentes e estrangeiros.

A aposta nesta área resulta da identificação de uma crescente procura de apoio especializado por parte deste segmento de clientes e de uma lacuna no setor da intermediação de crédito em Portugal, em que este serviço de acompanhamento é praticamente inexistente. Essa ausência é ainda mais evidente no mercado digital, em que o Doutor Finanças se destaca como *player* de referência.

Esta segmentação responde assim à realidade que se vive em Portugal, marcada por um aumento na procura por parte de clientes, portugueses e estrangeiros, com níveis de especificidade diferentes do habitual, o que nos levou a criar uma equipa dedicada a este público. Os nossos especialistas estão comprometidos em oferecer um serviço de excelência ao cliente, caracterizado pela rapidez na resposta e

procura de soluções, e com acesso a um leque diversificado de escolhas, por via das relações privilegiadas que mantemos com os principais bancos. Tudo isto de forma ágil e personalizada, graças ao acompanhamento que a nossa “Clínica” permite fazer durante todo o processo.

No segmento de estrangeiros e não residentes, a nossa proposta de valor passa principalmente por simplificar o acesso ao crédito a pessoas que estão noutros países, facilitando a compreensão de todo o processo. Se fazer um crédito habitação em Portugal já é complexo para quem nasceu, trabalha ou vive no nosso país, tudo se torna mais desafiante para quem não partilha nenhuma destas realidades. O trabalho que o Doutor Finanças tem desenvolvido nesta área foca-se em tornar este processo mais fácil e acessível a quem escolheu Portugal para viver ou investir, bem como a todos os que emigraram e hoje querem comprar uma casa no seu país natal.

Em 2023, esta área esteve focada na construção de uma relação diferenciada junto dos principais *players* e no desenho de uma rede de parcerias que nos permita chegar ao segmento que queremos atingir. Este trabalho permitiu-nos realizar 114 escrituras e chegar a clientes de mais de 20 nacionalidades.

Artigo

Opinião

Habitação

Crédito Habitação

Três ideias para resolver a compra da primeira casa

Cláudio Santos, Chief Commercial Officer

As medidas não se devem resumir a mais tempo e mais dinheiro concedido pelo setor financeiro. É preciso o envolvimento de outros agentes. E o Estado é um deles.

Originalmente publicado
no semanário Expresso,
a 24 novembro de 2023



Vivemos num momento atípico. Pela primeira vez em Portugal estamos perante uma crise habitacional. O lado da oferta vai demorar a resolver-se. Neste contexto, é importante pensar em soluções imediatas que funcionem como pensos rápidos, de forma a darmos tempo para que o mercado se reequilibre. Acredito que parte dos problemas estarão solucionados se nos concentrarmos na compra da primeira casa. Este é o passo mais difícil de concretizar para os jovens que estão agora em início de carreira e numa fase mais inicial da sua vida ativa. Neste contexto, vou partilhar três áreas onde podemos atuar de forma rápida e com efeitos imediatos:

Financiamento a 100%

O principal problema na compra de um imóvel, aos dias de hoje, é não termos acesso a um financiamento a 100%. Uma medida imposta pelo Banco de Portugal que tem o objetivo de responsabilizar e proteger consumidores e sistema financeiro. Compreendendo, e defendendo em muitos casos, o financiamento a 90% do valor de um imóvel, acredito que deve haver exceções. Assim, devíamos voltar a ter financiamentos a 100%. Mas não para todos, apenas para as pessoas até aos 30 anos de idade. E devíamos elevar para 95% para idades até aos 35 anos. Esta seria uma medida que facilitaria, em muito, a compra da primeira casa, num período de vida em que os jovens ainda não tiveram tempo de acumular uma poupança significativa para avançarem com a compra de um imóvel.

Prazos máximos ‘maximizados’

Outra exceção que poderia ser implementada a pensar nos jovens é a reposição dos prazos máximos de financiamento, permitindo que se contraia um empréstimo de 50 anos, desde que a idade no final do contrato não supere os 80 anos. O Banco de Portugal limitou há pouco tempo os prazos máximos. E estamos todos de acordo que ninguém quer chegar aos 80 anos ainda com um empréstimo habitação por pagar. Mas darmos mais tempo para concluir um empréstimo é garantir que quem está agora a começar a sua vida ativa vai conseguir suportar os encargos mensais.

Bonificação de impostos

As medidas não se devem resumir a mais tempo e mais dinheiro concedido pelo setor financeiro. É preciso o envolvimento de outros agentes. E o Estado é um deles. Uma medida com capacidade para desbloquear a compra da primeira casa é a bonificação de impostos. O peso dos impostos na compra de uma casa é considerável. Porque não dar um benefício fiscal de 50% do montante dos impostos iniciais? É verdade que o Estado arrecadaria menos impostos por cada imóvel — sendo que esta medida é apenas para a compra da primeira casa —, mas se se venderem mais imóveis, acabará por encaixar mais receita. E ainda sobre impostos, não podemos esquecer-nos do Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI). Já há casos em que há a isenção do pagamento de IMI durante três anos, mas é preciso um incentivo maior. A isenção de IMI durante sete anos, ou até vender o primeiro imóvel, é uma medida que pode ajudar a que mais pessoas se fixem em determinadas regiões, o que criará novas dinâmicas e mais receita para as autarquias, que veem a sua população aumentar. Com estas medidas, as autarquias podem ter uma surpresa e ver a sua receita aumentar. Haverá mais transações imobiliárias, o que, a prazo, gerará mais receita. É preciso acelerarmos e criarmos condições de acesso à habitação, sob pena de hipotecarmos outras coisas, como a constituição de família e a natalidade e assistirmos a um envelhecimento cada vez maior da população.



7. A Consolidação de Novas Áreas

7.1. Uma Visão Estratégica para os Seguros

Se 2022 tinha sido um ano de consolidação para o crescimento da área de Seguros do Doutor Finanças, iniciámos 2023 com uma expectativa elevada e uma visão estratégica clara. Ao longo deste período, constatámos que o negócio dos mediadores continua com uma elevada margem de crescimento no segmento, com o mercado, sobretudo o segmento de seguros de vida risco, a contrair 1,9% e os bancos a emitir 75% dos novos seguros de vida.

Para não perder de vista aquele que tem sido um crescimento contínuo a dois dígitos, estivemos focados sobretudo

em serviço ao cliente, otimizando a sua jornada, e em ajustar a operação a um contexto macroeconómico adverso. Com o aumento do custo de vida, foi necessário encontrar soluções para garantir a manutenção dos seguros, e a proteção das pessoas, sem colocar em causa a harmonia financeira do orçamento familiar.

Em 2023, foram iniciadas 5.500 novas apólices de seguros, o que representa um aumento de 80% face ao período homólogo, tendo o Doutor Finanças atingido o valor de 1.800.000 euros de novos prémios comerciais, um crescimento de 30% em relação a 2022 (com apenas 20% de seguros não vida).

7.2. A Melhoria Contínua no Crédito ao Consumo

Este foi um ano de transformação e desenvolvimento da equipa. Apostámos na melhoria dos processos e simplificámos a jornada do cliente, reduzindo o tempo necessário para a conclusão do processo em cerca de 30%.

A consolidação destas orientações estratégicas permitiram-nos fechar o ano com mais de 4.000 processos submetidos para aprovação e 16 milhões de euros de valor financiado, o que representa o melhor ano de sempre do Crédito ao Consumo no Doutor Finanças.

7.3. A Área de Empresas Excedeu as Expectativas

Criada em setembro de 2021, a área de Empresas do Doutor Finanças nasceu com a missão de ajudar empresários e diretores financeiros a melhorarem a sustentabilidade financeira das suas empresas e a potenciar o seu crescimento,

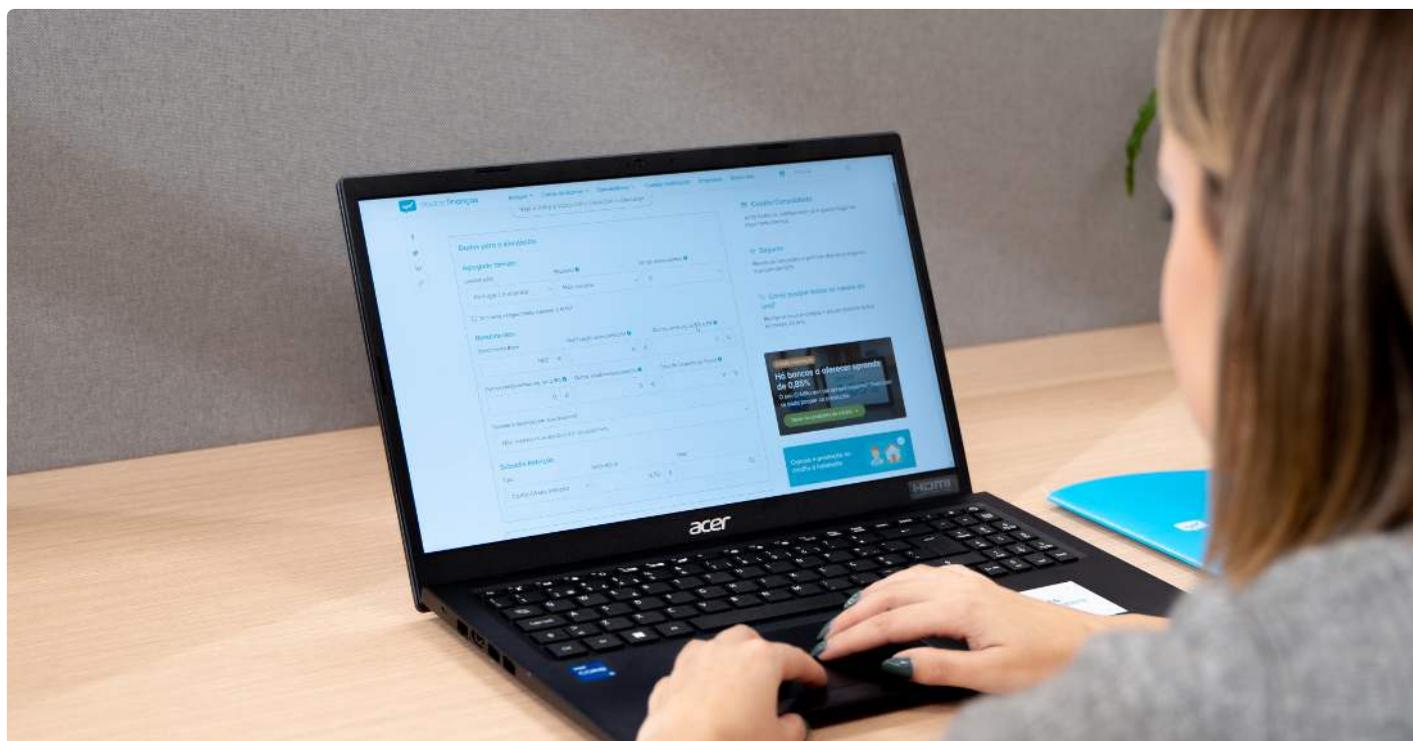
através de um acompanhamento particular mais próximo e regular das suas necessidades de gestão financeira.

Em 2023, focámo-nos na prestação de serviços de consultoria e de análise financeira a micro, pequenas e médias empresas, de forma a ajudar organizações que, pela sua dimensão ou maturidade, não possuem recursos específicos na área financeira nem conhecimentos aprofundados em matéria de gestão.

Ao longo do último ano, ajudámos mais de 20 empresas a encontrarem o seu caminho para o crescimento: o ano excedeu as nossas expectativas, já que alcançámos um resultado 110% acima do que estava inicialmente previsto.

7.4. Incubadora

Criada como laboratório de desenvolvimento de novas ideias, em 2023 a Incubadora trabalhou essencialmente em três vertentes estratégicas: Triagem, Informação de Gestão e Doutor Finanças Energia.



7.4.1. Triagem

Nascida em 2022 como projeto piloto, a área da Triagem ganhou corpo durante o ano de 2023, através de uma implementação gradual no suporte às várias unidades de negócio do Doutor Finanças.

A jornada traduz-se numa qualificação apropriada das *leads* digitais que chegam ao Doutor Finanças através das várias áreas de negócio e também a partir de campanhas de bases de dados assentes em *data analytics*. Com um racional de abordar as *leads* no menor tempo possível, fazendo a triagem das mesmas e fazendo corresponder os clientes às suas respetivas áreas de negócio, a equipa da Triagem potencia um melhor nível de serviço e uma operação mais eficiente.

Além disto, a criação da área de Triagem teve também como objetivo trabalhar a base de dados construída desde a génese da operação do Doutor Finanças em Portugal, que já conta com um número próximo de 500 mil clientes potenciais.

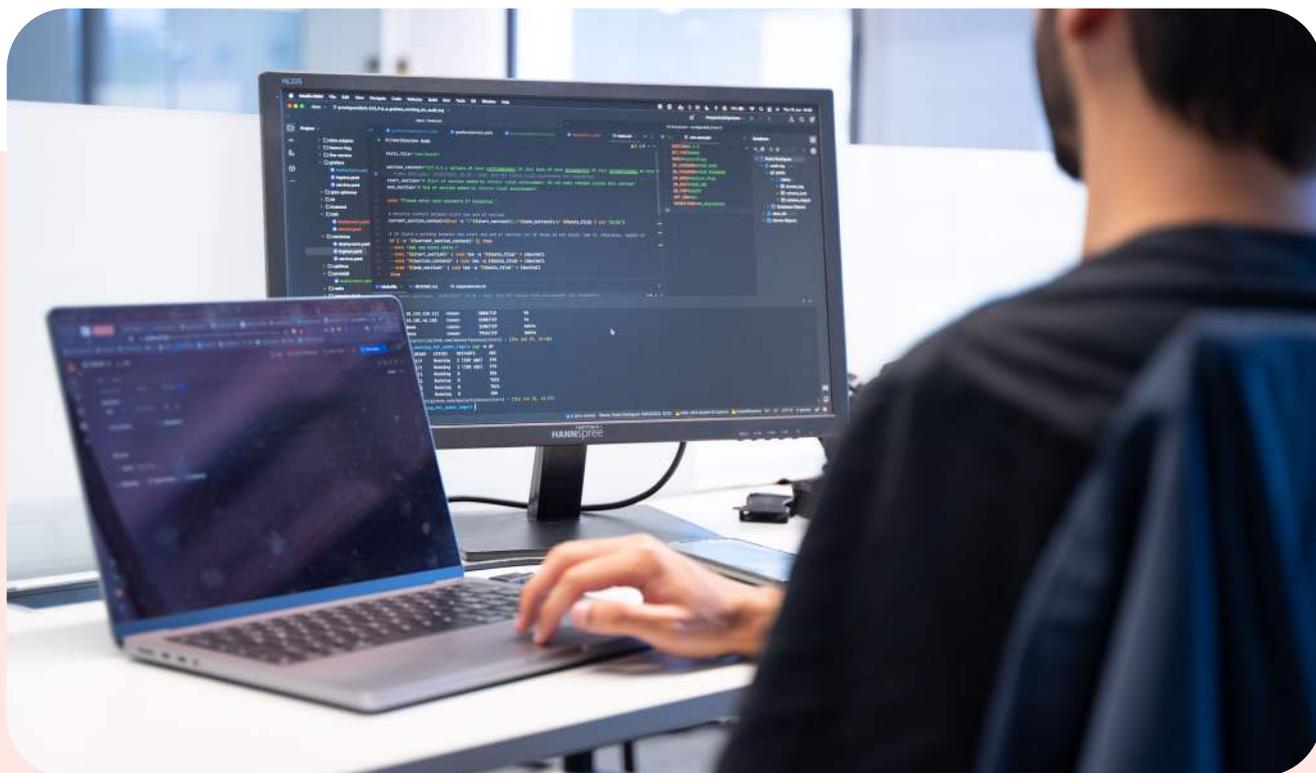
Após a avaliação da fase piloto do projeto, no início de 2023 tomámos a

decisão de implementar definitivamente a metodologia, com uma cronologia pré-definida que culminaria numa cobertura completa a partir do início de maio, altura em que se iniciaria o serviço para a área com maior volume, o Crédito Habitação.

Durante a fase piloto, o projeto contou com a participação de dois colaboradores, alargando-se durante a fase de implementação para um total de 12 pessoas, número com o qual encerrámos o exercício de 2023. Durante o ano estabilizámos rotinas e fomos ganhando progressivamente capacidade e produtividade, evolução que se refletiu na taxa de encaminhamento para as diversas áreas de negócio, com mais de 76.500 *leads* tratadas, e no respetivo reflexo no volume de negócios do Doutor Finanças.

7.4.2. Informação de Gestão

Numa empresa com várias áreas de negócio, algumas recentes e outras já com alguma maturidade e volume de negócios significativo, a qualidade da informação de gestão é absolutamente essencial para a tomada fundamentada de decisões.





A área de Informação de Gestão nasce da necessidade de reduzir esta complexidade a um número relativamente reduzido de indicadores, fáceis de ler e interpretar pelas áreas de negócio, assim como desafiar o *status quo*, quer através da identificação de tendências e desvios, ou pela produção de sugestões baseadas em análise de dados.

O objetivo da área passou por produzir relatórios regulares para as várias áreas de negócio, começando pela área de Crédito Habitação no final do 1.º trimestre, estendendo-se depois às restantes áreas de negócio no decorrer do ano. Em 2023, foram produzidos 15 relatórios (*dashboards*) de apoio às diferentes áreas de negócio.

7.4.3. Doutor Finanças Energia

Criada no final de 2021, num contexto de preocupações com as questões de sustentabilidade ambiental e energética, o Doutor Finanças Energia começou a sua atividade no início do 2.º trimestre de 2022, com as janelas eficientes. Este primeiro produto surgiu no seguimento do lançamento do Programa de Apoio a Edifícios Mais Sustentáveis suportado pelo Governo de Portugal e, através de parceiros especializados no setor, o Doutor Finanças Energia passou a disponibilizar esta solução aos seus clientes.

Com o objetivo base de ajudar pessoas a poupar na fatura energética, ao mesmo tempo que melhoravam a sua qualidade de vida, o projeto foi a primeira experiência B2B2C (*business-to-business-to-consumer*) do Doutor Finanças fora do mundo financeiro.

No *setup* inicial foi colocado maior foco no serviço ao cliente, providenciado pela equipa do Doutor Finanças. O projeto evoluiu durante o ano de 2023, fruto do alargamento da oferta para outros produtos como domótica, carregadores e contratos de energia.

Com o alargamento da base de produtos, alterou-se também a forma de trabalhar, centrando a prestação do serviço nos parceiros e ficando do lado do Doutor Finanças a qualificação de *leads* e a seleção do parceiro certo para as necessidades de cada cliente. Através destas soluções, em 2023 ajudámos mais de 2.500 clientes a diminuir os seus encargos com a fatura energética.





8. Better Together

Como força vital do sucesso e do crescimento do Doutor Finanças, em 2023, as pessoas continuaram a desempenhar um papel fundamental e insubstituível na organização. Por acreditarmos que o seu compromisso, criatividade, competências e interações diárias moldam o sucesso e a reputação do Doutor Finanças, continuámos a investir no seu bem-estar e desenvolvimento. Ao longo do ano, acrescentámos camadas promotoras de bem-estar, fizemos melhorias no processo de recrutamento, apoiámos a formação e desenvolvimento, apostámos na fidelização dos nossos "Doutores" e, assim, garantimos um ambiente organizacional saudável e produtivo.

Acreditamos que juntos somos muito mais fortes. Por isso, durante 2023 procurámos reforçar aqueles que são os pilares que sustentam a cultura do Doutor Finanças. Neste sentido, e sob o mote #BetterTogether, desenvolvemos iniciativas para juntar as pessoas, promovendo a partilha de conhecimento, a interação e vivência, no dia-a-dia, daquilo que significa ser Doutor Finanças.

Neste sentido, realizámos um conjunto de *team buildings* específicos para cada área, bem como um grande evento que juntou todos os "Doutores" num formato de Gala anual. Para além disto, dinamizámos outras iniciativas internas que merecem destaque, nomeadamente:

- + **A 1.ª edição do "Ask the CEO"**, uma iniciativa aberta a toda a organização, onde foi possível colocar questões, de forma pessoal ou anónima, diretamente ao CEO da organização. Sem temas proibidos ou tabus, este foi um exercício de transparência por parte do líder de topo da organização que respondeu a questões pessoais e profissionais num evento com enorme adesão por parte da equipa;
- + **O "Food for Thought"**, um pequeno-almoço que promove um momento de proximidade entre os colaboradores e membros da Comissão Executiva, para a discussão de um tema específico do interesse das pessoas e da organização;
- + **O "Coffee Break"**, que nasce com o objetivo de levar para a discussão com as nossas pessoas temas relevantes para a sociedade ou para o Doutor Finanças. Conta com convidados externos e é aberto a todos os colaboradores, que participam neste momento de conversa e partilha de ideias.

Esta aposta nas pessoas e nas equipas continua a ser reconhecida em 2023. Fomos considerados um “Best Workplace” e distinguidos no “Índice da Excelência”, pelo 5.º ano consecutivo.

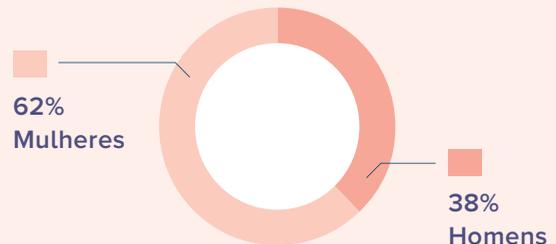
8.1. Pessoas: Uma Prioridade Estratégica

Em 2023, mantivemos a rota de crescimento e terminámos o ano com uma equipa de 230 colaboradores¹, sendo que destes, 38% eram de género masculino e 62% de género feminino. A divisão espelha de forma muito aproximada a distribuição por género do número de candidaturas que recebemos ao longo do ano.

Ao considerarmos que a distribuição equitativa de género é importante, não apenas do ponto de vista ético e social, como também para o desempenho e para a sustentabilidade financeira das organizações, garantimos uma distribuição equilibrada por género em cargos de chefia. Acreditamos que, ao fazê-lo, estamos a promover a inovação e a criatividade, contribuindo para uma sociedade justa, equitativa e inclusiva.

No que à área de Pessoas & Cultura diz respeito, foram definidos para 2023 objetivos estratégicos em cinco eixos fundamentais: alinhamento, desempenho, experiência do colaborador, automatização e recrutamento e seleção.

COLABORADORES POR GÉNERO

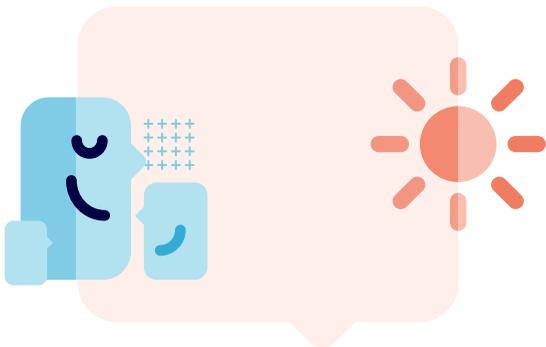


8.1.1. Alinhamento

Conscientes da importância do alinhamento interno a várias dimensões – incluindo objetivos, estratégia, processos, cultura, liderança e pessoas –, desenvolvemos um conjunto de iniciativas transversais a toda a organização, nomeadamente no que diz respeito ao modelo e periodicidade das reuniões. Este alinhamento tem vindo a assumir um carácter de maior sensibilidade com o crescimento da organização.



¹ Inclui Doutor Finanças Protege.



8.1.2. Desempenho

Também a avaliação do desempenho tem um papel fundamental na gestão de pessoas e no sucesso organizacional, pois faculta-nos informação valiosa para melhorar o desempenho individual e alinhar os esforços da equipa com os objetivos do Doutor Finanças. Convictos de que a avaliação de desempenho contribui para a eficiência, a eficácia e o crescimento sustentável da empresa, em 2023 repensámos o processo, no sentido de o tornar mais acessível, intuitivo e automatizado.

8.1.3. Experiência do colaborador

Proporcionar uma experiência diferenciadora ao colaborador, que contribua para a atração e para a fidelização de talento, tem sido uma prioridade para a equipa de Pessoas & Cultura.

Quando, no Doutor Finanças, falamos de experiência do colaborador, incluímos um conjunto de interações, perceções e sentimentos que um "Doutor" vivencia ao longo da sua "jornada de bata vestida", desde o momento da candidatura a uma vaga até ao seu *offboarding*. A *employee experience* engloba todos os aspetos da vida do colaborador dentro do Doutor Finanças, incluindo ambiente de trabalho, cultura organizacional, relacionamentos interpessoais, liderança, oportunidades de desenvolvimento, benefícios, entre outros.

Em termos globais, foram perceptíveis mudanças do contexto organizacional e das expectativas dos profissionais. Ao longo de 2023 procurámos conhecer ainda melhor as motivações e necessidades dos nossos colaboradores e candidatos para podermos ser mais incisivos na criação de iniciativas promotoras de bem-estar e motivação.

8.1.4. Automatização

Certos de que a automatização na gestão de pessoas desempenha um papel fundamental no aprimoramento da eficiência, rigor e eficácia

dos processos, em 2023 introduzimos melhorias, nomeadamente na avaliação de desempenho, formação, gestão de férias e ausências, gestão de despesas e processamento salarial.

8.1.5. Recrutamento e Seleção

A experiência do candidato é um aspeto fundamental do processo de recrutamento e seleção e desempenha um papel crucial na forma como os candidatos percebem a marca empregadora do Doutor Finanças. Por isso, em 2023, desenvolvemos iniciativas para melhorar esta experiência, proporcionando um acompanhamento próximo, *feedback* constante e novas ferramentas para a interação com os candidatos.

Também demos início à campanha de recrutamento e seleção "Menos é Mais", com o pressuposto de que, para um processo de recrutamento eficaz e bem-sucedido, a qualidade das candidaturas é mais importante do que a quantidade. Embora seja importante atrairmos um número suficiente de candidatos para garantir uma escolha ampla, priorizar a qualidade sobre a quantidade ajudou-nos a economizar tempo e recursos, e a garantir que os candidatos selecionados fossem os mais adequados para a vaga e para a cultura organizacional do Doutor Finanças. Com esta campanha recebemos aproximadamente menos 20% de candidaturas, comparativamente a 2022, no entanto, as candidaturas recebidas foram mais qualificadas. Ao longo dos últimos 12 meses recebemos cerca de 4.000 candidaturas.

8.2. Investir nas Competências das Nossas Pessoas

À semelhança do ano anterior, em 2023 continuámos a investir de forma muito significativa no reforço de competências dos nossos colaboradores. Entendemos a formação enquanto estratégia essencial para melhorar o desempenho, desenvolver talentos, promover a inovação e construir uma força de trabalho qualificada e motivada.

A formação desempenhou um papel crítico no sucesso e na competitividade do Doutor Finanças: cada Doutor contou, em média, com 45 horas de formação específica, um aumento de 40% face à média de horas do ano anterior.





9. Compromisso com uma Cultura Ética

A área de Compliance é um parceiro estratégico do negócio, tendo como missão ajudar o Doutor Finanças a cumprir as exigências regulatórias, através da implementação de um plano anual de conformidade que garante a confiança, integridade e segurança das atividades da empresa. Além disso, esta área é também o primeiro ponto de contacto com os órgãos reguladores do mercado e clientes, fazendo a gestão da relação com estes *stakeholders* tendo por base a ética, transparência e integridade.

Porque acreditamos que o Compliance é de todos e para todos, apostamos numa cultura de ética corporativa e de sensibilização. Em 2023, a área

formou 235 colaboradores e 185 parceiros, num total de 985 horas, em temas como “proteção de dados pessoais”, “ética”, “intermediação de crédito”, “proteção ao denunciante”, entre outros. Lançámos ainda 10 ações de sensibilização interna, com o objetivo de colocar temas como a “segurança”, “confiança” e “boas práticas” no *top of mind* das nossas pessoas.

“Fazer o bem, bem feito”, é o que nos move. Como tal, e para reforçar a nossa cultura de integridade e transparência, foi lançado o “Manual de ética e boas práticas do Doutor Finanças”, que resume os valores, comportamentos, princípios éticos e boas práticas esperadas de todos os colaboradores.

No que diz respeito à melhoria contínua, em 2023 a equipa de Compliance conduziu 10 auditorias internas de conformidade a 104 processos internos. Destes processos, verificámos que 25% tinham oportunidades de melhoria, das quais 61% foram implementadas em 30 dias. Estas auditorias são ferramentas importantes para antecipar potenciais riscos e identificar eventuais vulnerabilidades na organização.

Ao longo do ano, a gestão de reclamações via Portal da Queixa foi feita de forma muito ágil, com 90% dos clientes a

receberem um 1.º contacto nas 24 horas após a reclamação. A esmagadora maioria dos processos - 88% - foram fechados até 48 horas após a reclamação.

A média interna de registo de reclamações no Doutor Finanças fica abaixo de 1 reclamação em cada 1.000 processos. Esta preocupação com a satisfação do cliente foi reconhecida com o selo de “Marca Recomendada”, atribuído pelo Portal da Queixa, na categoria “Mediação Financeira e Seguros”, com uma classificação média de 98.4 (em 100).

Se a nossa abordagem em 2023 foi de criação de uma cultura de ética corporativa, já em 2024 vamos estar focados na criação de valor para a marca, reforçando o papel enquanto parceiro estratégico do negócio, procurando, por exemplo, ganhos de eficiência pela simplificação de processos.



10. Prémios e Reconhecimento 2023

Ao longo do último ano, o desempenho do Doutor Finanças foi reconhecido por diferentes entidades nacionais e internacionais.



Fintech Report 2023

O Doutor Finanças voltou a constar, pelo 6.º ano consecutivo, no Portugal Fintech Report 2023, na categoria de “Lending and Credit”. Este estudo distingue as empresas que promovem a inovação e a utilização de novas tecnologias no setor financeiro, reconhecendo as principais evoluções e tendências da indústria *fintech*. As organizações são selecionadas e avaliadas pelas melhores práticas e pela experiência no setor, através do olhar de especialistas de mercado.

A escolha do Doutor Finanças é justificada pelo desenvolvimento *in-house* da “Clínica”, a plataforma tecnológica de gestão de processos que foi disruptiva no mercado financeiro, tornando mais simples e ágil a ligação entre todos os intervenientes na contratação de produtos: clientes, especialistas financeiros e parceiros (bancos, financeiras e seguradoras). Através da “Clínica” é possível apoiar cerca de 9.000 clientes por mês, permitindo, por exemplo, a recolha de documentos em apenas alguns segundos, a extração automática dos dados e a posterior avaliação do perfil do cliente.

A Portugal Fintech é uma organização sem fins lucrativos que pretende criar um ecossistema para que as *fintech* portuguesas possam interagir com legisladores, reguladores, consultores e *players* do mercado financeiro, como bancos e investidores.



Technology Fast 50 2023 da Deloitte

O Doutor Finanças foi reconhecido no “Technology Fast 50”, da Deloitte. O programa distingue as 50 empresas tecnológicas de crescimento mais rápido no país. Além do Doutor Finanças ter ficado no 40.º lugar deste *ranking*, vencemos ainda o “Impact award” pelo trabalho desenvolvido na área da literacia financeira. A ajuda que prestamos a milhares de pessoas todos os anos, seja através da partilha de conteúdos úteis ou da negociação de produtos financeiros, só é possível graças à nossa tecnologia que proporciona uma experiência mais simples, ágil e personalizada, sem nunca perdermos o toque humano.

Escolha do Consumidor: Intermediário de Crédito e Portal de Literacia Financeira

Fomos reconhecidos como marca n.º1 dos consumidores nas categorias de “Intermediário de Crédito” e “Portal de Literacia Financeira”, no maior estudo de avaliação de marcas em Portugal – “Escolha do Consumidor”, promovido pela Consumer Choice.

O Doutor Finanças distinguiu-se na “intermediação de crédito”, alcançando um grau de satisfação de 81% por parte dos consumidores, o mais elevado do segmento. A avaliação, feita com base em critérios de satisfação e aceitação, considerou atributos como a “simplicidade” e “clareza” na informação prestada durante o processo, a “reputação” e “credibilidade”, o “acompanhamento personalizado” em todo o processo até à escritura e a “experiência no mercado”.

Já na vertente de “literacia financeira”, o Portal Doutor Finanças atingiu um grau de satisfação de 86%, posicionando-se no topo da preferência dos portugueses entre os principais portais de literacia financeira. Nesta categoria, os consumidores destacaram a “qualidade do conteúdo”, a “informação credível/ de confiança” e a “facilidade de navegação e pesquisa”.

A Consumer Choice é o sistema de avaliação de marcas líder em Portugal, acompanhando de forma rigorosa e completa a evolução do comportamento do consumidor, com o objetivo de fazer uma avaliação atual e real de todas as marcas presentes em cada categoria.



Marca recomendada no Portal da Queixa

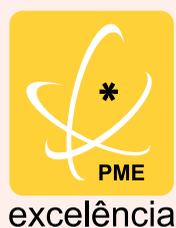
O Doutor Finanças foi a “Marca Recomendada” no Portal da Queixa, na categoria “Mediação Financeira e Seguros”. Este selo dourado reconhece a marca que obteve a melhor média de Índice de Satisfação ao longo de todo o ano de 2023. O Doutor Finanças distinguiu-se com uma média de 98.4, após ter sido “marca do mês” em todos os 12 meses do ano. Ser “Marca Recomendada” representa todo um trabalho em prol da satisfação do cliente, também nos momentos mais difíceis, e espelha a relação de proximidade entre a marca e os consumidores.



Best Workplaces 2023

O selo “Great Place to Work” é uma das referências globais para o reconhecimento de culturas organizacionais de alta confiança e elevado desempenho, tendo como base a perceção dos colaboradores relativamente ao seu ambiente de trabalho. Depois de sermos reconhecidos como um “Great Place to Work”, recebemos a distinção de 4.º Melhor Lugar para Trabalhar em Portugal, na categoria de empresas com 101 a 200 colaboradores. Neste estudo, 99% dos nossos “Doutores” afirmou sentir orgulho em dizer que trabalha no Doutor Finanças, e 97% acredita que este é um excelente lugar para trabalhar.





Índice da Excelência

Pelo 5.º ano consecutivo, o Doutor Finanças integrou o Índice da Excelência, o maior estudo de clima organizacional e desenvolvimento do capital humano realizado em Portugal, por entidades independentes. Em 2023, alcançámos o 3.º lugar, o que reflete as boas práticas da empresa no âmbito da gestão de pessoas.

Google Reviews

Em 2023, mantivemos uma avaliação bastante positiva no Google, com uma pontuação de 4,9 estrelas em 5, com base na experiência de mais de 2.000 clientes.

Prémios Comerciais

Melhor Intermediário de Crédito Habitação Digital pelo BPI;

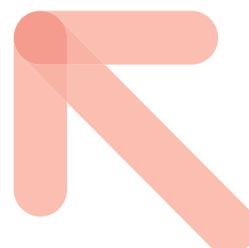
Platinum Partner pela Caixa Geral de Depósitos;

Parceiro d'Ouro pelo Banco CTT;

ICV Santander Excelência;

1.º Classificado Plataformas Digitais pelo Santander.

Além destes prémios, voltámos a receber o Estatuto Inovadora COTEC e o estatuto PME Líder e PME Excelência







Relatório Financeiro



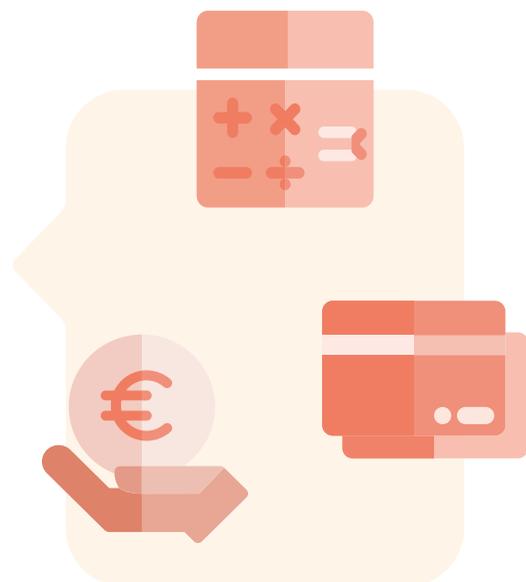


1. Desempenho Financeiro

1.1. Principais Indicadores Financeiros

O Doutor Finanças, com um volume de negócios de 14.167.460 euros em 2023, registou um crescimento de 55% face ao exercício de 2022.

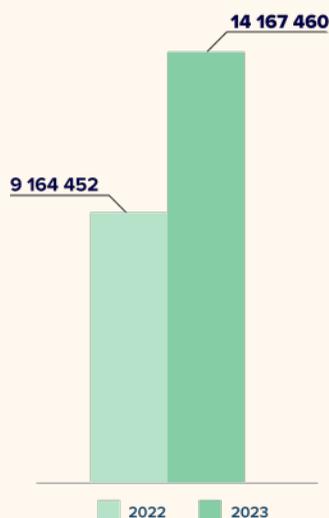
O Resultado Antes de Impostos atingiu o valor de 2.343.996 euros (mais 149% face a 2022, de 939.614 euros), justificado na sua essência pelo aumento do volume de negócios e uma contenção no investimento.



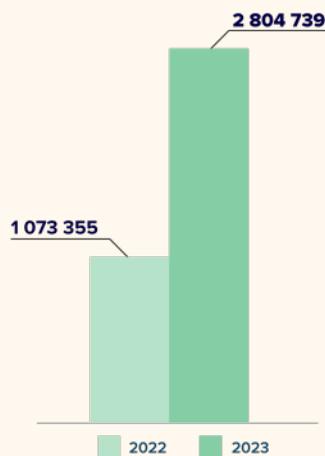
(Valores em Euros)

Principais Indicadores	2023	2022	Var.
Vendas e Serviços prestados	14 167 460	9 164 452	55%
EBITDA	2 804 739	1 073 355	161%
EBIT	2 362 670	940 515	151%
RAI	2 343 996	939 614	149%
RLE	2 308 141	923 174	150%
Endividamento	923 077	19 805	4561%
Grau Endividamento	37,13%	35,06%	6%
Net Debt	1 428 133	1 016 114	41%
Net Debt / EBITDA	50,92%	94,67%	-46%
Custo Médio Financiam.	1,25%	1,00%	25%
Autonomia Financeira	62,87%	64,94%	-3%
Liquidez Geral	253,68%	190,20%	33%
Solvabilidade	169,29%	185,21%	-9%

Volume de negócios



EBITDA



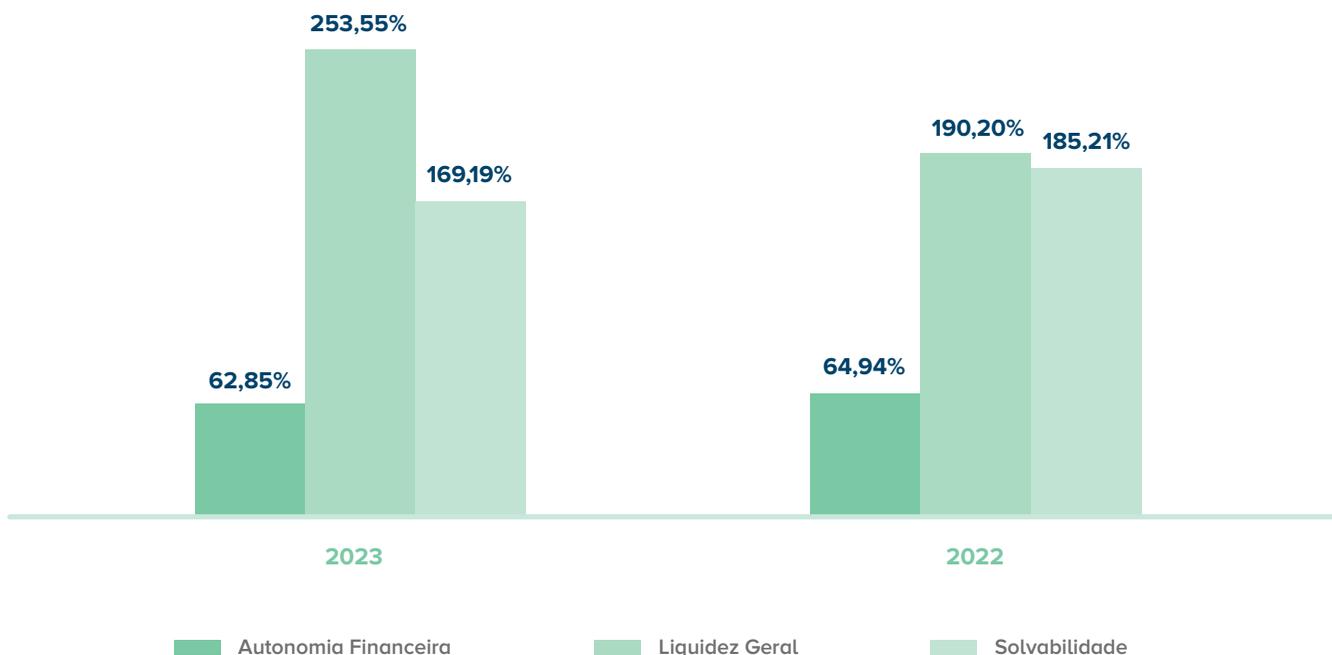
Net Debt



Em 2023, a Sociedade continua a apresentar rácios de desempenho financeiro bastante confortáveis, espelhando a sua solidez financeira. Esta situação é justificada por uma reduzida dependência face ao financiamento por capitais alheios, encontrando-se a atividade financiada em, aproximadamente, 62,87% por capitais

próprios (ligeira diminuição face a 2022, em que este rácio atingia 64,94%).

A Sociedade apresenta também uma posição de tesouraria de curto prazo muito confortável, uma vez que detém ativos de curto prazo em valor muito superior ao valor dos passivos do mesmo tipo.



1.2. Situação Patrimonial

Os valores dos Ativos da Sociedade ascendem a 8.815.600 euros, dos quais 28% correspondem a Ativos Não Correntes.

Os Ativos Não Correntes aumentaram 48%, reflexo, sobretudo, do aumento da rubrica de Ativos Intangíveis e Investimentos Financeiros. Os Ativos Correntes variam em 91%, resultante do aumento das rubricas de Clientes, Bancos e Acréscimos de Rendimentos.

Em consequência da aplicação de resultados de 2023, a Sociedade viu aumentar o seu Capital Próprio em Resultados Transitados. A rubrica de Passivos Não Correntes passou a totalizar 769.231 euros, em consequência de financiamentos obtidos para fazer face a tesouraria e desafios provenientes da atividade e os Passivos Correntes aumentaram 43%.

(Valores em Euros)

Situação Patrimonial	2023	2022	Var.
Total Ativos Não Correntes	2 462 513	1 658 893	48%
Total Ativos Correntes	6 353 087	3 320 958	91%
Total Ativo	8 815 600	4 979 851	77%
Total Capital Próprio	5 541 961	3 233 820	71%
Total Passivos Não Correntes	769 231	0	
Total Capitais Permanentes	6 311 192	3 233 820	95%
Total Passivos Correntes	2 504 409	1 746 030	43%
Total Capital Próprio + Passivo	8 815 600	4 979 851	77%

1.3. Investimento

Em 2023, verificou-se uma redução no investimento em 52%, face ao ano anterior.

Esta redução de aquisições corresponde a 752.121 euros e acentuou-se, essencialmente, em Edifícios e Projetos de Desenvolvimento. Contrariamente a 2022, onde houve um grande investimento ao nível da melhoria dos escritórios para o bem-estar dos colaboradores, 2023 caracterizou-se, fundamentalmente, pela sua manutenção, uma vez que este tipo de investimento é efetuado ocasionalmente. Referimos que o investimento em ativo básico e administrativo, foi feito em grande massa em 2022, pelo que foi reutilizado em 2023. De notar também que reduziu o investimento em projetos em desenvolvimento, pois a grande parte do investimento foi efetuado em 2022, sendo capitalizado ao longo de 2022 e 2023.



2. Gestão de Risco

Na atividade do Doutor Finanças, os riscos que existem são os habituais aplicáveis ao setor em que atua.

AUMENTO EM INVESTIMENTO 2023 VS 2022



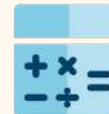
TERRENOS E EDIFÍCIOS

2023	2022
6 269 €	440 437 €



EQUIPAMENTO BÁSICO

2023	2022
55 230 €	53 620 €



EQUIPAMENTO ADMINISTRATIVO

2023	2022
0€	0€



OUTROS AFT

2023	2022
17 064 €	6571 €



PROJETOS DE DESENVOLVIMENTO

2023	2022
588 558 €	900 514 €

3. Factos Relevantes Ocorridos após o Termo do Exercício

Não ocorreram outros factos ou eventos subsequentes à data de balanço que devam ser registados ou divulgados nas demonstrações financeiras em 31 de dezembro de 2023.

4. Outras Informações

A Sociedade não possui sucursais.

Nos termos do artigo 21.º do Decreto-Lei n.º 411/91, de 17 de outubro, a Gerência declara que não existem quaisquer dívidas em mora à Segurança Social, bem como à Administração Fiscal ou a outras entidades públicas.

Durante o exercício findo a 31 de dezembro de 2023, não se verificaram quaisquer negócios entre a Sociedade e os membros da Gerência, nos termos do artigo 397.º do Código das Sociedades Comerciais.

5. Proposta de Aplicação de Resultados de 2023

No final do ano, o Doutor Finanças propõe que o resultado seja transferido da seguinte forma:

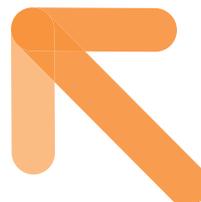


Resultados transitados:
2.308.141 euros

6. Considerações Finais

A Gerência agradece o empenho de todos aqueles que colaboraram com a Sociedade.

Aos clientes, colaboradores, fornecedores e instituições financeiras, pela preferência e dedicação com que nos têm distinguido, transmitimos os nossos agradecimentos e o desejo de continuação de relações duradouras.





CRÉDITO À HABITAÇÃO

VALOR DA SIMULAÇÃO BAIXA PARA 1,5%

tvi.pt

ESTA MANHÃ





Demonstrações Financeiras



1. Balanço

(Valores expressos em Euros)

ATIVO	Notas	2023	2022
Não corrente			
Ativos fixos tangíveis	5	496 664	554 658
Ativos Intangíveis	5	1 372 099	1 012 632
Outros investimentos financeiros	6	593 750	91 604
Total de ativos não correntes		2 462 513	1 658 893
Corrente			
Inventários	7	16 867	10 518
Clientes	8	792 380	225 870
Estado e outros entes públicos	9	205 974	165 102
Outros Créditos a receber	10	2 850 660	1 796 884
Diferimentos	11	135 996	86 664
Caixa e depósitos bancários	4	2 351 210	1 035 919
Total de ativos correntes		6 353 087	3 320 958
Total do Ativo		8 815 600	4 979 851
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
Capital subscrito	12	100 000	100 000
Reservas legais	12	20 000	20 000
Reserva Especial DLRR	12	450 000	450 000
Resultados transitados	12	2 663 820	1 740 647
Resultado líquido do período	12	2 308 141	923 174
Total do Capital Próprio		5 541 961	3 233 820
PASSIVO			
Não corrente			
Financiamentos obtidos	13	769 231	0
Total de passivos não correntes		769 231	0
Corrente			
Fornecedores	14	433 170	516 669
Estado e outros entes públicos	9	416 116	200 076
Financiamentos obtidos	13	153 846	19 805
Outras dívidas a pagar	15	1 501 276	1 009 481
Total de passivos correntes		2 504 409	1 746 030
Total do Passivo		3 273 639	1 746 030
Total do Capital Próprio e Passivo		8 815 600	4 979 851

O Contabilista Certificado,
HUGO PROENÇA

A Gerência,
RUI PEDRO LOPES BAIARRADA
RUI MIGUEL TEIXEIRA COSTA

1.2 Demonstração de Resultados por Natureza

(Valores expressos em Euros)

	Notas	2023	2022
Vendas e serviços prestados	16	14 167 460	9 164 452
Subsídios à exploração	17	1 440	26 453
Trabalhos para a própria entidade	21	560 341	930 455
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	7	-4 044	-595
Fornecimentos e serviços externos	18	-5 959 608	-4 543 412
Gastos com o pessoal	19	-6 363 638	-4 776 717
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	8	-1 721	324
Aumentos/ reduções de justo valor	6	8 881	0
Outros rendimentos	20	454 593	294 110
Outros gastos	20	-58 965	-21 716
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos		2 804 739	1 073 355
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	5	-442 069	-132 839
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)		2 362 670	940 515
Juros e rendimentos similares obtidos	22	1 404	54
Juros e gastos similares suportados	22	-20 077	-955
Resultado antes de impostos		2 343 996	939 614
Imposto sobre o rendimento do período	23	-35 856	-16 440
Resultado líquido do período		2 308 141	923 174

O Contabilista Certificado,
HUGO PROENÇA

A Gerência,
RUI PEDRO LOPES BARRADA
RUI MIGUEL TEIXEIRA COSTA



1.3 Demonstração de Alterações no Capital Próprio

Movimentos do Exercício	Notas	Capital Subscrito	Outros instrumentos de capital próprio	Reservas Legais
Saldo em 1 de janeiro de 2022		100 000	0	20 000
Resultado Líquido do Período		-	-	-
Realizações de capital		0	-	-
Prestações Suplementares de capital		-	-	-
Outros ganhos/perdas em capitais próprios		-	-	-
Rendimento Integral		0	0	0
Reembolso de Prestações Suplementares		-	-	-
Distribuições		-	-	-
Outras operações		-	-	-
Aplicação de resultados do exercício anterior		-	-	-
Saldo em 31 de dezembro de 2022		100 000	0	20 000
Saldo em 1 de janeiro de 2023		100 000	0	20 000
Resultado Líquido do período		-	-	-
Realizações de capital		-	-	-
Prestações Suplementares de capital		-	-	-
Outros ganhos/perdas em capitais próprios		-	-	-
Rendimento Integral		0	0	0
Reembolso de Prestações Suplementares		-	-	-
Distribuições	12	-	-	-
Outras operações	12	-	-	-
Aplicação de resultados do exercício anterior	12	-	-	-
Saldo em 31 de dezembro de 2023		100 000	0	20 000

(Valores expressos em Euros)

Reservas Legais DLRR	Outras Reservas	Resultados Transitados	Ajustamentos / Outras Variações no Capital Próprio	Resultado Líquido do Período	Total Capital Próprio
150 000	-	776 202	0	1 364 445	2 410 646
-	-	-	-	923 174	923 174
0	-	-	-	-	0
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
0	0	0	0	923 174	923 174
-	-	-	-	-	0
-	-	-100 000	-	-	-100 000
300 000	-	-	-	-300 000	0
-	-	1 064 445	-	-1 064 445	0
450 000	-	1 740 647	0	923 174	3 233 820
450 000	-	1 740 647	0	923 174	3 233 820
-	-	-	-	2 308 141	2 308 141
-	-	-	-	-	0
-	-	-	-	-	0
-	-	-	-	-	0
0	0	0	0	2 308 141	2 308 141
-	-	-	-	-	0
-	-	-	-	-	0
-	-	-	-	-	0
-	-	923 174	-	-923 174	0
450 000	0	2 663 820	0	2 308 141	5 541 961

O Contabilista Certificado,
HUGO PROENÇA

A Gerência,
RUI PEDRO LOPES BAIARRADA
RUI MIGUEL TEIXEIRA COSTA

1.4 Demonstração de Fluxos de Caixa

(Valores expressos em Euros)

	Notas	2023	2022
Fluxos de caixa das atividades operacionais			
Recebimentos de clientes		14 760 113	10 165 347
Pagamentos a fornecedores		-6 869 735	-5 605 279
Pagamentos ao pessoal		-5 274 232	-4 025 805
Caixa gerada pelas operações		2 616 146	534 263
Pagamento/recebimento do imposto sobre o rendimento		-181 125	-181 542
Outros recebimentos/ pagamentos		-1 290 048	-85 109
Fluxos de caixa líquidos das atividades operacionais		1 144 973	267 612
Fluxos de caixa das atividades de investimento			
Pagamentos respeitantes a:			
Ativos fixos tangíveis		-77 826	-438 713
Ativos intangíveis		-132 491	-37 391
Investimentos financeiros		-507 259	-16 126
Outros ativos		-	-
Dividendos		-	-100 000
Recebimentos provenientes de:			
Investimentos financeiros		9 153	-
Subsídios ao investimento		1 440	26 453
Juros e rendimentos similares		1 053	-
Fluxos de caixa das atividades de investimento		-705 930	-565 776
Fluxos de caixa das atividades de financiamento			
Recebimentos provenientes de:			
Financiamentos obtidos		1 000 000	-
Pagamentos respeitantes a:			
Financiamentos obtidos		-83 869	-
Juros e gastos e similares		-20 078	-951
Amort. Contratos Locação Financeira		-19 805	-13 525
Fluxos de caixa das atividades de financiamento		876 248	-14 476
Variação de caixa e seus equivalentes		1 315 291	-312 640
Caixa e seus equivalentes no início do período	4	1 035 919	1 348 559
Caixa e seus equivalentes no fim do período	4	2 351 210	1 035 919

O Contabilista Certificado,
HUGO PROENÇA

A Gerência,
RUI PEDRO LOPES BAIRRADA
RUI MIGUEL TEIXEIRA COSTA

CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS

RELATO SOBRE A AUDITORIA DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

OPINIÃO

Auditámos as demonstrações financeiras anexas de **DOUTOR FINANÇAS UNIPessoal, LDA** (a Entidade), que compreendem o balanço em 31 de dezembro de 2023 (que evidencia um total de 8.815.600 euros e um total de capital próprio de 5.541.961 euros, incluindo um resultado líquido de 2.308.141 euros), a demonstração dos resultados por naturezas, a demonstração das alterações no capital próprio e a demonstração dos fluxos de caixa relativas ao ano findo naquela data, e o Anexo que inclui um resumo das políticas contabilísticas significativas.

Em nossa opinião, as demonstrações financeiras anexas apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspetos materiais, a posição financeira de **DOUTOR FINANÇAS UNIPessoal, LDA** em 31 de dezembro de 2023 e o seu desempenho financeiro e fluxos de caixa relativos ao ano findo naquela data de acordo com as Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro adotadas em Portugal através do Sistema de Normalização Contabilística.

BASES PARA A OPINIÃO

A nossa auditoria foi efetuada de acordo com as Normas Internacionais de Auditoria (ISA) e demais normas e orientações técnicas e éticas da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas. As nossas responsabilidades nos termos dessas normas estão descritas na secção "Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras" abaixo. Somos independentes da Entidade nos termos da lei e cumprimos os demais requisitos éticos nos termos do código de ética da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas.

Estamos convictos de que a prova de auditoria que obtivemos é suficiente e apropriada para proporcionar uma base para a nossa opinião.

RESPONSABILIDADES DO ÓRGÃO DE GESTÃO PELAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

O órgão de gestão é responsável pela:

- preparação de demonstrações financeiras que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira, o desempenho financeiro e os fluxos de caixa da Entidade de acordo com as Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro adotadas em Portugal através do Sistema de Normalização Contabilística;

- elaboração do relatório de gestão nos termos legais e regulamentares aplicáveis;
- criação e manutenção de um sistema de controlo interno apropriado para permitir a preparação de demonstrações financeiras isentas de distorções materiais devido a fraude ou a erro;
- adoção de políticas e critérios contabilísticos adequados nas circunstâncias; e
- avaliação da capacidade da Entidade de se manter em continuidade, divulgando, quando aplicável, as matérias que possam suscitar dúvidas significativas sobre a continuidade das atividades.

RESPONSABILIDADES DO AUDITOR PELA AUDITORIA DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

A nossa responsabilidade consiste em obter segurança razoável sobre se as demonstrações financeiras como um todo estão isentas de distorções materiais devido a fraude ou a erro, e emitir um relatório onde conste a nossa opinião. Segurança razoável é um nível elevado de segurança mas não é uma garantia de que uma auditoria executada de acordo com as ISA detetará sempre uma distorção material quando exista. As distorções podem ter origem em fraude ou erro e são consideradas materiais se, isoladas ou conjuntamente, se possa razoavelmente esperar que influenciem decisões económicas dos utilizadores tomadas com base nessas demonstrações financeiras.

Como parte de uma auditoria de acordo com as ISA, fazemos julgamentos profissionais e mantemos ceticismo profissional durante a auditoria e também:

- identificamos e avaliamos os riscos de distorção material das demonstrações financeiras, devido a fraude ou a erro, concebemos e executamos procedimentos de auditoria que respondam a esses riscos, e obtemos prova de auditoria que seja suficiente e apropriada para proporcionar uma base para a nossa opinião. O risco de não detetar uma distorção material devido a fraude é maior do que o risco de não detetar uma distorção material devido a erro, dado que a fraude pode envolver conluio, falsificação, omissões intencionais, falsas declarações ou sobreposição ao controlo interno;
- obtemos uma compreensão do controlo interno relevante para a auditoria com o objetivo de conceber procedimentos de auditoria que sejam apropriados nas circunstâncias, mas não para expressar uma opinião sobre a eficácia do controlo interno da Entidade;
- avaliamos a adequação das políticas contabilísticas usadas e a razoabilidade das estimativas contabilísticas e respetivas divulgações feitas pelo órgão de gestão;

- concluímos sobre a apropriação do uso, pelo órgão de gestão, do pressuposto da continuidade e, com base na prova de auditoria obtida, se existe qualquer incerteza material relacionada com acontecimentos ou condições que possam suscitar dúvidas significativas sobre a capacidade da Entidade para dar continuidade às suas atividades. Se concluirmos que existe uma incerteza material, devemos chamar a atenção no nosso relatório para as divulgações relacionadas incluídas nas demonstrações financeiras ou, caso essas divulgações não sejam adequadas, modificar a nossa opinião. As nossas conclusões são baseadas na prova de auditoria obtida até à data do nosso relatório. Porém, acontecimentos ou condições futuras podem levar a que a Entidade descontinue as suas atividades;
- avaliamos a apresentação, estrutura e conteúdo global das demonstrações financeiras, incluindo as divulgações, e se essas demonstrações financeiras representam as transações e acontecimentos subjacentes de forma a atingir uma apresentação apropriada; e
- comunicamos com os encarregados da governação, entre outros assuntos, o âmbito e o calendário planeado da auditoria, e as conclusões significativas da auditoria incluindo qualquer deficiência significativa de controlo interno identificada durante a auditoria.

A nossa responsabilidade inclui ainda a verificação da concordância da informação constante do relatório de gestão com as demonstrações financeiras.

RELATO SOBRE OUTROS REQUISITOS LEGAIS E REGULAMENTARES

SOBRE O RELATÓRIO DE GESTÃO

Dando cumprimento aos requisitos legais aplicáveis, somos de parecer que o relatório de gestão foi preparado de acordo com os requisitos legais e regulamentares aplicáveis em vigor e a informação nele constante é coerente com as demonstrações financeiras auditadas e, tendo em conta o conhecimento e a apreciação sobre a Entidade, não identificamos incorreções materiais.

Lisboa, 13 de março de 2024

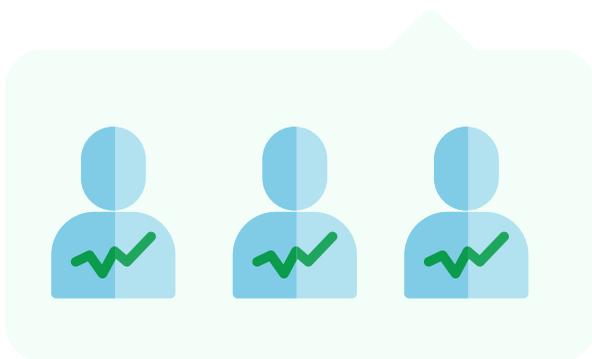
OLIVEIRA, REIS & ASSOCIADOS, SROC, LDA.
Representada por



Pedro Miguel Manso, ROC n° 1421,
Registado na CMVM sob o n° 20161031

2. Anexo às Demonstrações Financeiras

DOUTOR FINANÇAS UNIPESSOAL, LDA
ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2023



2.1. Identificação da Sociedade

O Doutor Finanças Unipessoal, Lda. (“Doutor Finanças” ou “Sociedade”) iniciou a sua atividade em 2017.

A Sociedade tem a sua sede social na Avenida José Gomes Ferreira, n.º 11, Edifício Atlas II, Piso 1, Sala 11, 1495-139, Algés.

O seu objeto social, exercício da atividade de intermediação de crédito a título vinculado, assim como consultoria de gestão e de recursos humanos e formação profissional.

A Sociedade pertence ao Grupo Pouparamos Juntos, Lda., sendo as suas demonstrações financeiras incluídas nas demonstrações financeiras consolidadas desta sociedade, com sede na Avenida José Gomes Ferreira, n.º 11, Edifício Atlas II, Piso 1, Sala 11, 1495-139, Algés.

As demonstrações financeiras anexas são apresentadas em euros (salvo se indicado em contrário), dado esta se tratar da divisa utilizada preferencialmente no ambiente económico em que a Sociedade opera.

Estas demonstrações financeiras foram aprovadas pela Gerência, em reunião de 13 de março de 2024.

É do entendimento da Gerência que estas demonstrações financeiras refletem de forma verdadeira e apropriada as operações da Sociedade, bem como a sua posição e desempenho financeiros e fluxos de caixa.

2.2. Referencial Contabilístico de Preparação das Demonstrações Financeiras

As demonstrações financeiras anexas foram preparadas no quadro das disposições em vigor em Portugal, efetivas para os exercícios iniciados em 1 de janeiro de 2010, em conformidade com o Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, e de acordo com a Estrutura Conceptual (“EC”), Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (“NCRF”) e Normas Interpretativas (“NI”) consignadas, respetivamente, nos avisos 15652/2009, 15653/2009 e 15655/2009, de 27 de agosto de 2009, os quais, no seu conjunto, constituem o Sistema de Normalização Contabilístico (“SNC”). De ora em diante, o conjunto daquelas normas e interpretações será designado genericamente por “NCRF”.

Em resultado da transposição para o ordenamento jurídico interno da Diretiva n.º 2013/34/UE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de junho de 2013, através da publicação do Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, ocorreram alterações a nível das NCRF que têm aplicação obrigatória para exercícios que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2016.

No seguimento da publicação do aludido Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, foi publicado um conjunto de outros instrumentos legais, dos quais se destaca o Aviso n.º 8256/2015, de 29 de julho, que publica as NCRF.

As alterações mais substanciais encontram-se vertidas nas seguintes NCRF:

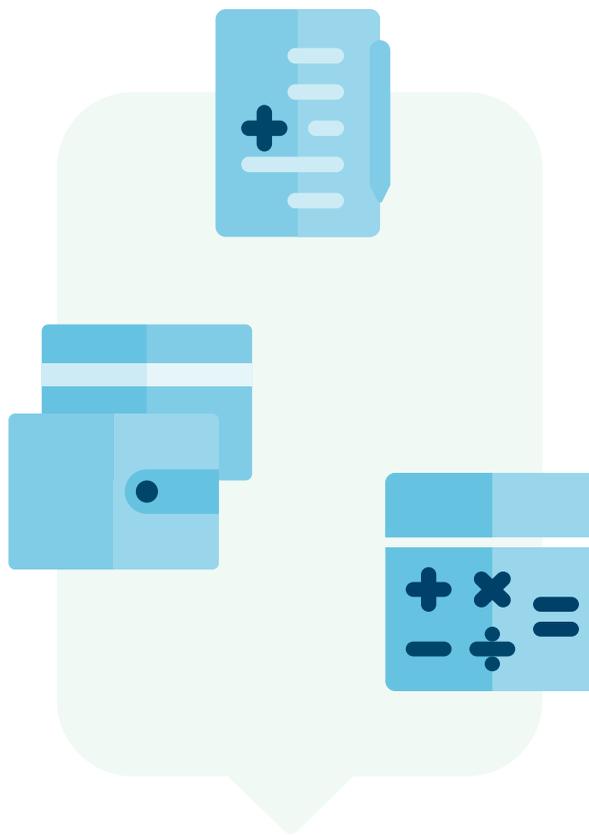
- + NCRF 6 – Ativos Intangíveis;
- + NCRF 10 – Custo de Empréstimos Obtidos;
- + NCRF 13 – Interesses em Empreendimentos Conjuntos e Investimentos em Associadas;
- + NCRF 14 – Concentrações de Atividades Empresariais;
- + NCRF 27 – Instrumentos Financeiros;
- + NCRF 28 – Benefícios dos Empregados.

No caso do Doutor Finanças, as alterações preconizadas às NCRF não têm impacto nas políticas contabilísticas atualmente usadas pela empresa e pelas empresas do grupo, não exigindo

qualquer alerta quanto à comparabilidade futura dos exercícios de 2022 e 2023.

Destacamos as alterações mais marcantes nas NCRF mencionadas, que podem vir a ter aplicabilidade na preparação das contas dos anos seguintes:

- + O *Goodwill* deve ser amortizado no período da sua vida útil, ou no período máximo de dez anos, caso a sua vida útil não possa ser estimada com fiabilidade (NCRF 6);
- + Os custos de empréstimos obtidos que sejam diretamente atribuíveis à aquisição, construção ou produção de um ativo que se qualifica são considerados como parte desse ativo (NCRF 10). Neste caso, a capitalização deixou de ser uma opção para ser uma obrigação;
- + O *Goodwill* relacionado com investimentos contabilizados pelo método de equivalência patrimonial (MEP) passa a ser apresentado separadamente, apesar de continuar a fazer parte da quantia escriturada (NCRF 13);
- + Numa concentração de atividades empresariais, os custos relacionados com a aquisição passam a ser contabilizados separadamente (NCRF 14);
- + Verificou-se uma reorganização dos conteúdos da NCRF 27, mas não vislumbramos aplicabilidade futura na preparação das contas da Sociedade.



3. Principais Políticas Contabilísticas

As principais políticas contabilísticas adotadas na preparação das demonstrações financeiras anexas são as seguintes:

3.1. Bases de Apresentação

As demonstrações financeiras anexas foram preparadas no pressuposto da continuidade das operações, a partir dos livros e registos contabilísticos da Sociedade, mantidos de acordo com as Normas Contabilísticas de Relato Financeiro (NCRF).

3.2. Ativos Fixos Tangíveis

Os ativos fixos tangíveis encontram-se apresentados ao custo de aquisição deduzido das depreciações e de eventuais perdas por imparidade acumuladas.

Os encargos com conservação e reparação que não aumentam a vida útil ou não representam benfeitorias ou melhorias significativas nos elementos do imobilizado são registados como gastos do período em que são incursos.

As depreciações são calculadas pelo método das quotas constantes, numa base anual por duodécimos, de acordo com as seguintes vidas úteis estimadas:

	Anos
Edifícios e outras construções	10
Equipamento básico	03
Equipamento de transporte	04
Equipamento administrativo	08
Outros Ativos Fixos Tangíveis	04 - 08

A depreciação inicia-se na data de aquisição ou utilização do respetivo bem, de acordo com as taxas máximas definidas no Decreto Regulamentar n.º 25/09 e de acordo com o desgaste económico dos ativos fixos tangíveis. Os valores residuais, as vidas úteis esperadas e os métodos de amortização são revistos periodicamente e ajustados, se apropriado, à data do balanço.

Sempre que existam indícios de perda de valor dos ativos fixos tangíveis, são efetuados testes de imparidade, de forma a estimar o valor recuperável do ativo, e, quando necessário, registar uma perda por imparidade. O valor recuperável é determinado como o mais elevado entre o preço de venda líquido e o valor de uso do ativo, sendo este último calculado com base no valor atual dos fluxos de caixa futuros estimados, decorrentes do uso continuado e da alienação do ativo no fim da sua vida útil.

As vidas úteis dos ativos são revistas em cada data de relato financeiro, para que as depreciações praticadas estejam em conformidade com os padrões de consumo dos ativos. Alterações às vidas úteis são tratadas como uma alteração de estimativa contabilística e são aplicadas prospetivamente.

Os ganhos ou perdas provenientes do abate ou da alienação são determinados pela diferença entre os recebimentos das alienações e a quantia escriturada do ativo, e são reconhecidos como outros rendimentos e ganhos ou outros gastos e perdas na demonstração dos resultados.

3.3. Ativos Intangíveis

O custo de aquisição de um ativo intangível, adquirido separadamente, reflete as expectativas acerca da probabilidade dos benefícios económicos futuros esperados, incorporados no ativo, fluírem para a Sociedade.

O Doutor Finanças valoriza os seus ativos intangíveis, após o reconhecimento inicial, pelo Modelo do Custo, conforme definido pela NCRF 6 – Ativos Intangíveis, que define que um ativo intangível deve ser escriturado pelo seu custo deduzido da amortização acumulada e quaisquer perdas por imparidade acumuladas.

A Sociedade determina a vida útil e o método de amortização dos ativos intangíveis com base na estimativa de consumo dos benefícios económicos associados ao ativo. Os ativos intangíveis com vida útil definida são amortizados numa base sistemática a partir da data em que se encontram disponíveis para uso, durante a vida útil estimada.

3.4. Investimentos Financeiros

Os investimentos financeiros em empresas subsidiárias e associadas encontram-se registados ao Método de Equivalência Patrimonial (MEP).

A Empresa regista os dividendos atribuídos pelas empresas em que participa como uma redução direta ao valor da sua participação financeira, uma vez que o seu equivalente já tinha sido reconhecido pela apropriação em MEP dos resultados das subsidiárias e associadas.

a) Subsidiárias

Subsidiárias são todas as entidades (incluindo Entidades com Finalidades Especiais) sobre as quais a empresa tem o poder de decisão sobre as políticas financeiras e operacionais, geralmente representado por mais de metade dos direitos de voto. A existência e o efeito dos direitos de voto potenciais que sejam correntemente exercíveis ou convertíveis, são considerados quando se avalia se a empresa detém o controlo sobre outra entidade.

As diferenças entre o custo de aquisição dos investimentos em empresas subsidiárias e associadas e o justo valor dos ativos e passivos identificáveis dessas empresas, à data da sua aquisição, se positivas, são *Goodwill*.

O valor do *Goodwill* a partir de 2016, com a aplicação do Decreto-Lei 98/2015, é amortizado no período da sua vida útil, ou no período máximo de dez anos, caso a sua vida útil não possa ser estimada com fiabilidade (NCRF 6).

b) Associadas

Associadas são todas as entidades sobre as quais o grupo exerce influência significativa, mas não possui controlo. Os investimentos em associadas são contabilizados pelo método da equivalência patrimonial e foram inicialmente reconhecidos ao custo.

c) Outras Empresas

Os investimentos financeiros em outras empresas, geralmente investimentos representados em menos de 20% dos direitos de voto, encontram-se registados ao custo de aquisição, deduzido quando aplicável, de perdas de imparidade.

3.5. Locação Financeira

Os Ativos Fixos Tangíveis adquiridos mediante contratos de locação financeira, bem como as correspondentes responsabilidades, são registados pelo método financeiro e, conseqüentemente, o custo do ativo é registado como investimento e as responsabilidades correspondentes são registadas como financiamentos obtidos. As rendas são constituídas pelo encargo financeiro e pela

amortização financeira do capital, sendo os encargos financeiros imputados aos exercícios durante o prazo de locação, tendo em consideração uma taxa de juro periódica constante sobre o saldo remanescente do passivo, sendo o investimento amortizado de acordo com a vida útil dos bens (Nota 6).

3.6. Operações em Moeda Estrangeira

As Transações em Moeda Estrangeira (moeda diferente da moeda funcional do Doutor Finanças) são registadas às taxas de câmbio em vigor na data da transação. Em cada data de relato, as quantias escrituradas dos itens monetários denominados em moeda estrangeira são atualizadas às taxas de câmbio dessa data. As quantias escrituradas dos itens não monetários registados ao custo histórico denominados em moeda estrangeira não são atualizadas. As diferenças de câmbio, favoráveis e desfavoráveis, originadas pelas diferenças entre as taxas de câmbio em vigor na data das transações e as vigentes na data da cobrança, pagamentos ou na data do balanço, são reconhecidas nos resultados do período.





As principais cotações utilizadas à data do balanço foram as seguintes:

Taxas de câmbio de referência do euro (x de moeda estrangeira por 1 euro)	Dólar (USD)
Taxa em 31 de dezembro de 2023	1,1050
Taxa média do ano	0,9243
Taxa em 31 de dezembro de 2022	1,0666
Taxa média do ano	0,9513

3.7. Inventários

As mercadorias encontram-se valorizadas ao custo de aquisição, utiliza-se o método do FIFO (*first in first out*) para valorização das existências.

3.8. Subsídios e Apoios do Governo

O Doutor Finanças reconhece os subsídios do Estado Português, da União Europeia ou de organismos semelhantes pelo seu justo valor quando existe uma certeza razoável de que o subsídio será recebido, e não na base do seu recebimento.

Os Subsídios ao Investimento não reembolsáveis são reconhecidos inicialmente na rubrica de Capital Próprio (outras variações no Capital Próprio), sendo subsequentemente creditados na demonstração dos resultados numa base pro-rata da depreciação dos ativos a que estão associados.

Os Subsídios à Exploração são reconhecidos como rendimentos na demonstração dos resultados no mesmo período em que os gastos associados são incorridos e registados.

3.9. Especialização de Exercícios

A Sociedade regista os seus rendimentos e gastos de acordo com o princípio da especialização de exercícios, segundo o qual os mesmos são reconhecidos à medida que são gerados, independentemente do momento de recebimento ou pagamento. As diferenças entre os montantes recebidos e pagos e os rendimentos correspondentes e gastos gerados são registadas nas rubricas de Diferimentos, Outras Dívidas a Pagar (credores por acréscimos de gastos) e Outros Créditos a Receber (devedores por acréscimos de rendimentos), se se qualificarem como tal.

3.10. Indemnizações ao Pessoal

A Sociedade tem como política registar como um gasto operacional do exercício os encargos com rescisões de contratos de trabalho quando os mesmos são acordados. Durante o exercício findo em 31 de dezembro de 2023 não houve lugar a pagamento de indemnizações.

3.11. Imposto sobre o Rendimento

O Imposto sobre o Rendimento do exercício, Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC), é contabilizado com base na matéria coletável estimada, calculada de acordo com as normas fiscais vigentes.

De acordo com a legislação em vigor, as declarações fiscais estão sujeitas a revisão e correção por parte das autoridades fiscais durante um período de quatro anos (cinco anos para a Segurança Social), exceto quando tenha havido prejuízos fiscais, tenham sido concedidos benefícios fiscais, ou estejam em curso inspeções, reclamações ou impugnações, casos estes em que, dependendo das circunstâncias, os prazos são alargados ou suspensos. Deste modo, as declarações fiscais da Sociedade dos anos de 2019 a 2023 poderão ainda vir a ser sujeitas a revisão.

A Gerência entende que as eventuais correções resultantes de revisões/inspeções por parte das autoridades fiscais àquelas declarações de impostos não terão um efeito significativo nas demonstrações financeiras.

O Imposto sobre o Rendimento do período compreende os impostos correntes e os impostos diferidos. Os impostos sobre o rendimento são registados na demonstração dos resultados, exceto quando estão relacionados com itens que sejam reconhecidos diretamente nos capitais próprios.

Os Impostos Diferidos referem-se às diferenças temporárias entre os montantes dos ativos e passivos para efeitos de reporte contabilístico e os respetivos montantes para efeitos de tributação. Os Ativos e Passivos por Impostos Diferidos são calculados e anualmente avaliados, utilizando as taxas de tributação que se esperam estar em vigor à data da reversão das diferenças temporárias.

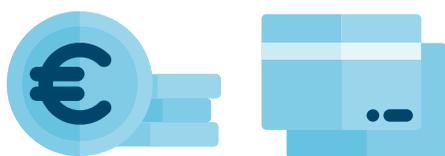
Os Ativos por Impostos Diferidos são registados unicamente quando existem expectativas razoáveis de lucros fiscais futuros suficientes para os utilizar. Na data de cada balanço, é efetuada uma reapreciação das diferenças temporárias subjacentes aos ativos por impostos diferidos, no sentido de reconhecer ativos por impostos diferidos não registados anteriormente, por não terem preenchido as condições para o seu registo e/ou para reduzir o montante dos impostos diferidos ativos, registados em função da expectativa atual da sua recuperação futura.

3.12. Clientes e Outros Créditos a Receber

As Dívidas de Clientes e Outros Créditos a Receber são registadas pelo seu valor nominal, ajustadas subsequentemente por eventuais perdas por imparidade de modo que reflitam o seu valor realizável. As Perdas por Imparidade dos Clientes e Contas a Receber são registadas sempre que exista evidência objetiva de que os mesmos não são recuperáveis, conforme os termos iniciais da transação. As Perdas por Imparidade identificadas são registadas na demonstração dos resultados, em Imparidade de Dívidas a Receber, sendo, subsequentemente, revertidas por resultados, caso os indicadores de imparidade diminuam ou desapareçam.

3.13. Caixa e Equivalentes de Caixa

O montante incluído em Caixa e Depósitos Bancários inclui os valores de depósitos à ordem. Os valores a descoberto de contas de depósitos bancários estão incluídos em Financiamentos Obtidos, e são considerados na elaboração da demonstração dos Fluxos de Caixa, como caixa e equivalentes de caixa.



3.14. Capital Social

As quotas são classificadas no Capital Próprio. Os custos diretamente atribuíveis à emissão de novas quotas são apresentados no Capital Próprio como uma dedução, líquida de impostos, ao montante emitido.

A Distribuição de Dividendos aos Detentores do Capital é reconhecida como um passivo nas demonstrações financeiras da Sociedade quando os dividendos são aprovados pela Gerência.

3.15. Financiamentos Obtidos

Os Financiamentos Obtidos são inicialmente reconhecidos ao justo valor, líquido de custos de transação e montagem incorridos.

3.16. Rédito

O Rédito corresponde ao justo valor do montante recebido ou a receber relativo à venda de produtos e ou serviços no decurso normal da atividade do Doutor Finanças. O Rédito é registado líquido de impostos e descontos comerciais atribuídos.

Foi considerado como Rédito no período de 2023 o montante de 2.544.496 euros, referente a valores a serem faturados em 2024, acrescidos na rubrica Acréscimo de Proveitos.

3.17. Eventos Subsequentes

Os eventos após a data do balanço que proporcionem informação adicional sobre condições que existiam à data do balanço são refletidos nas demonstrações financeiras. Os eventos após a data do balanço que proporcionem informação sobre condições que ocorram após a data do balanço são divulgados no anexo às demonstrações financeiras, se materiais.

3.18. Juízos de Valor

A preparação das demonstrações financeiras não requereu que os órgãos de gestão exercessem o seu julgamento no processo de aplicação das políticas contabilísticas nas demonstrações financeiras.

3.19. Pressupostos relativos ao Futuro

As demonstrações financeiras consideram os pressupostos que não envolvem risco significativo de provocar ajustamento material nas quantias escrituradas de ativos e passivos durante o ano financeiro seguinte.

3.20. Principais Fontes de Incerteza das Estimativas

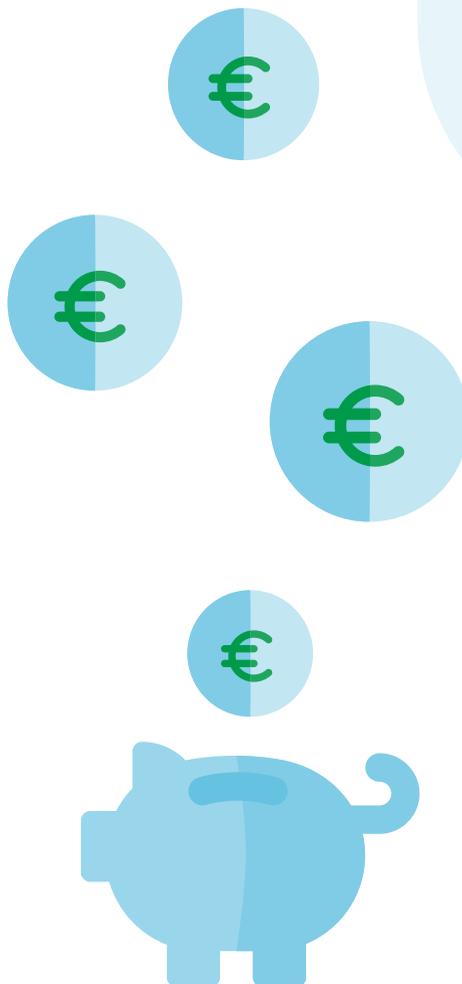
As demonstrações financeiras incorporam estimativas que não apresentam um risco significativo de originar um ajustamento material no valor contabilístico dos ativos e passivos no exercício seguinte.

3.21. Políticas Contabilísticas, Alterações nas Estimativas Contabilísticas e Erros

As Políticas Contabilísticas e os critérios de mensuração adotados a 31 de dezembro de 2023 são comparáveis com os utilizados na preparação das demonstrações financeiras em 31 de dezembro de 2022.

3.22. Transações em Moeda Estrangeira

As Transações em Moeda Estrangeira são convertidas para euros à taxa de câmbio em vigor à data da transação.



4. Fluxos de Caixa

Para efeitos da demonstração dos fluxos de caixa, a caixa e seus equivalentes incluem numerário, depósitos bancários imediatamente mobilizáveis (de prazo inferior ou igual a três meses) e aplicações de tesouraria no mercado monetário, líquidos de descobertos bancários e de outros financiamentos de curto prazo equivalentes. A sua discriminação e a sua reconciliação entre os valores e os montantes de disponibilidades constantes do balanço em 31 de dezembro de 2023 e 2022 é a seguinte:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Numerário	-	-
Depósitos bancários	1 351 210	1 035 919
Aplicações de tesouraria	1 000 000	-
Caixa e equivalentes de caixa no balanço	2 351 210	1 035 919
Descobertos bancários	-	-
Caixa e equivalentes de caixa na demonstração de fluxos de caixa	2 351 210	1 035 919

5. Ativos Fixos Tangíveis e Ativos Intangíveis

O movimento ocorrido na rubrica de Ativos Fixos Tangíveis em 31 de dezembro de 2023 e 2022 é como segue:

O gasto com a depreciação de Ativos Fixos Tangíveis no período findo a 31 de dezembro de 2023 ascendeu a 442.069 euros (2022: 132.839 euros).

(Valores expressos em Euros)

	Terrenos e edifícios	Equipamento Básico	Equipamento de Transporte	Equipamento Administrativo	Outros AFT	AFT em Curso	Total
Valor líquido a 1 de janeiro 2022	31 719	64 090	14 711	2 881	7 797	20 536	141 733
Adições	440 437	53 620			6 571	10 701	511 328
Abates							0
Alienações							0
Transferências							0
Depreciação exercício	-18 429	-59 791	-12 969	-487	-6 728		-98 403
Depreciação alienações / abate							0
Valor líquido a 31 de dezembro 2022	453 726	57 919	1 742	2 394	7 640	31 236	554 658
Valor líquido a 1 de janeiro 2023	453 726	57 919	1 742	2 394	7 640	31 236	554 658
Adições	6 269	37 131			17 064	17 289	77 753
Abates							0
Alienações							0
Transferências	3 385	16 311				-19 696	0
Depreciação exercício	-49 128	-53 364	-1 742	-487	-3 984		-108 704
Depreciação alienações / abate						-27 042	-27 042
Valor líquido a 31 de dezembro 2023	414 252	57 997	0	1 907	20 720	1 789	496 664
Custo de aquisição	9 654	53 441	0	0	17 064	-2 406	554 658
Depreciação acumulada	-49 128	-53 364	-1 742	-487	-3 984	-27 042	-135 746
Valor líquido a 31 de dezembro 2023	414 252	57 997	0	1 907	20 720	1 789	496 664

O movimento ocorrido na rubrica de Ativos Intangíveis em 31 de dezembro de 2023 e 2022 é como segue:

O movimento registado na rubrica deve-se, essencialmente, a projetos internos de desenvolvimentos das áreas de suporte do negócio.

(Valores expressos em Euros)

	Projetos de Desenvolvimento	Programas de Computador	Propriedade Industrial	Em curso	Total
Valor líquido a 1 de janeiro 2022	8 000	0	0	73 406	81 406
Adições	900 514			117 148	1 017 662
Abates	-			-	0
Transferências	-			-52 000	-52 000
Amortizações do exercício	-34 436			-	-34 436
Valor líquido a 31 de dezembro 2022	874 078	0	0	138 554	1 012 632
Valor líquido a 1 de janeiro 2023	874 078	0	0	138 554	1 012 632
Adições	587 558	1 000		131 491	720 049
Abates					0
Transferências				-27 217	-27 217
Amortização exercício	-333 253	-111			-333 364
Valor líquido a 31 de dezembro 2023	1 128 382	889	0	242 827	1 372 099
Custo de aquisição	587 558	1 000	0	104 274	692 831
Amortização acumulada	-333 253	-111	0	0	-333 364
Valor líquido a 31 de dezembro 2023	1 128 382	889	0	242 827	1 372 099

6. Outros Investimentos Financeiros

O detalhe dos Outros Investimentos Financeiros em 31 de dezembro de 2023 e 2022 é como segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
FCT	43 124	42 998
Fundo Investimento	550 626	48 606
Outros Investimentos Financeiros	593 750	91 604

Em 2019, o Doutor Finanças efetuou uma aplicação financeira em fundos de investimento em I&D, na ActiveCap – Portuguese Growth Fund no valor de 50 mil euros. No período de 2023, esta mesmo teve uma valorização no valor de 8.881 euros.

Em 2023, foi efetuada uma nova aplicação financeira em fundos de investimento em I&D, na ActiveCap II- Portuguese Growth Fund, no valor de 500 mil euros.

O respetivo título encontra-se mensurado ao justo valor.

7. Inventários

O detalhe de Inventários em 31 de dezembro de 2023 e 2022 é como segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Matérias-primas, subsidiárias e de consumo	-	-
Mercadorias	16 867	10 518
	16 867	10 518
Perdas de imparidade acumuladas	-	-
Existências Líquidas	16 867	10 518

A demonstração do custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas é como segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Existências Iniciais	10 518	11 819
Compras	3 156	-
+/- Regularizações	7 238	-706
Existências Finais	16 867	10 518
Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	4 044	595

8. Clientes

No período findo em 31 de dezembro de 2023 e 2022, a decomposição da rubrica de Clientes é como se segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Clientes Conta Corrente	792 380	225 870
Clientes Cobrança Duvidosa	1 721	-
	794 101	225 870
Ajustamentos de Clientes	-1 721	-
Total Clientes	792 380	225 870

Os movimentos na rubrica de Perdas por Imparidade foram os seguintes:

	2023	2022
A 1 de janeiro	0	324
Aumentos	1 721	-
Utilizações	-	-
Reduções	-	-324
A 31 de dezembro	1 721	0

9. Estado e Outros Entes Públicos

No período findo em 31 de dezembro de 2023 e 2022, o detalhe da rubrica Estado e Outros Entes Públicos é como segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023		2022	
	Devedor	Credor	Devedor	Credor
Imposto s/ rendimento - IRC	148 148	-	165 102	-
Imposto s/ Valor Acrescentado - IVA	57 826	91 470	-	52 804
Retenção de Impostos	-	208 796	-	54 397
Contribuições p/ Segurança Social	-	115 850	-	91 144
Outras tributações	-	-	-	1 731
	205 974	416 116	165 102	200 076

A rubrica Imposto s/ rendimento – IRC é detalhada da seguinte forma:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Pagamentos por Conta	181 098	181 542
Tributação Autónoma	-2 769	-3 665
Derrama	-33 087	-12 775
Retenção na fonte	2 906	-
	148 148	165 102

10. Outros Créditos a Receber

No exercício findo em 31 de dezembro de 2023 e 2022 a decomposição da rubrica de Outros créditos a receber é como segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Outros acréscimos de rendimentos	2 544 496	1 579 535
Outros devedores	116 486	79 948
Wallet_Coverflex	189 471	137 307
	2 850 453	1 796 789
Ao pessoal	207	95
Outros créditos a receber	2 850 660	1 796 884

Foi considerado em outros acréscimos de rendimento, no período de 2023, o montante de 2.544.496 euros, referente a valores a serem faturados em 2024.

11. Diferimentos

Em 31 de dezembro de 2023 e 2022, a Sociedade tem registado na rubrica de Diferimento os seguintes saldos:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Rendas	7 136	5 368
Seguros	57 732	42 851
Outros	71 129	38 445
Total Gastos a Reconhecer	135 996	86 664
Rendas	-	-
Outros	-	-
Total Rendimentos a Reconhecer	0	0

Em 2023 e 2022, a rubrica de Outros Gastos a Reconhecer inclui, essencialmente, gastos com IVA não dedutível relacionado com seguros, gastos de licenças de plataforma e gastos isentos relativos a rendas dos escritórios.

12. Capital Próprio

O Capital Próprio da Sociedade decompõe-se da seguinte forma:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Capital subscrito	100 000	100 000
Reservas legais	20 000	20 000
Reserva Especial DLRR	450 000	450 000
Resultados transitados	2 663 820	1 740 647
Resultado líquido do período	2 308 141	923 174
	5 541 961	3 233 820

Capital subscrito

Em 31 de dezembro de 2023, o capital social da empresa encontrava-se totalmente subscrito e realizado um total de capital próprio de 100.000,00 euros, pela sociedade Poupamos Juntos, LDA.

Reservas Legais

A reserva só pode ser utilizada em situações muito específicas, nomeadamente na cobertura de prejuízos que não possam ser cobertos pelo lucro do período, nem pela utilização de reservas, ou num eventual aumento do Capital Social. A 31 de dezembro de 2023 o montante das Reservas Legais é de 20.000 euros.

Reserva Especial Dedução por Lucros Retidos e Reinvestidos (DLRR)

A dedução por lucros retidos e reinvestidos constitui um regime que permite a dedução por lucros retidos e reinvestidos. Traduz-se numa medida de incentivo às PME que permite a dedução à coleta do IRC dos lucros retidos que sejam reinvestidos em aplicações relevantes.

Em 2019, a Sociedade constituiu a Reserva Especial DLRR, por aplicação do resultado positivo de 2018, no montante de 150 mil euros. Esta reserva permitiu uma dedução à coleta no montante de 15.000 euros referente a 10% dos lucros retidos, que deverão ser reinvestidos no prazo de quatro anos contados a partir do final do período de tributação a que correspondem os lucros retidos (dezembro de 2018). Esta reserva não pode ser anulada e deve ser mantida até final do quinto exercício posterior ao da sua constituição.

Em 2022, a Sociedade constituiu a Reserva Especial DLRR, por aplicação do resultado positivo de 2021, no montante de 300.000 euros. Esta reserva permitiu uma dedução à coleta no montante de 30.000 euros referente a 10% dos lucros retidos, que deverão ser reinvestidos no prazo de quatro anos contados a partir do final do período de tributação a que correspondem os lucros retidos (dezembro de 2021). Esta reserva não pode ser anulada e deve ser mantida até final do quinto exercício posterior ao da sua constituição.

Resultados Transitados

Os Resultados Transitados de 2023 resultam dos resultados gerados pela empresa ao longo dos anos, deduzidos dos lucros entretanto distribuídos à empresa mãe Poupamos Juntos, LDA. A empresa apresenta, em 31 de dezembro de 2023, um resultado líquido de 2.308.141 euros.



13. Financiamentos Obtidos

	2023			2022		
	Corrente	Não Corrente	Total	Corrente	Não Corrente	Total
Emprés. Bancário Corrente CGD Transforma FEI	153 846	769 231	923 077	-	-	0
Mercedes - Benz Financial Services Portugal	-	-	0	19 805	-	19 805
Total	153 846	769 231	923 077	19 805	0	19 805
Total empréstimos	153 846	769 231	923 077	19 805	0	19 805

A Sociedade, a 31 de dezembro 2023, terminou financiamento relacionado com *leasing* automóvel, adquirindo as viaturas para a sua frota e contraiu um empréstimo bancário no valor de 1.000.000 euros, pelo motivo de ter uma taxa de mercado bastante competitiva e fazer face às disponibilidades de tesouraria e assim direcionar para futuros incrementos no investimento na atividade.

No decorrer do ano de 2023, foram pagos um total de juros no valor de 20.077 euros e amortizado capital no valor de 96.448 euros.

14. Fornecedores

Em 31 de dezembro de 2023 e 2022, esta rubrica era composta por saldos correntes a pagar a fornecedores, com vencimento no curto prazo. O detalhe da rubrica de Fornecedores é como segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Fornecedores	433 170	516 669
	433 170	516 669

15. Outras Dívidas a Pagar

Em 31 de dezembro de 2023 e 2022, o detalhe da rubrica de Outras Dívidas a Pagar é como segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Credores por acréscimos de gastos	1 499 654	1 000 346
Credores diversos	1 623	9 135
Outras dívidas a pagar	1 501 276	1 009 481

Credores por acréscimos de gastos

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Remunerações de férias	255 725	211 165
Subsídio Férias	255 725	211 165
Encargos com Segurança Social	121 469	100 303
Encargos com Segurança Social Independente	10 843	-
Seguros a liquidar	-	4 111
Prémios a Colaboradores	315 663	316 327
Benefícios Flexíveis Coverflex	181 438	137 307
Outros gastos gerais	358 791	19 968
Credores por acréscimos de gastos	1 499 654	1 000 346

A rubrica de Outros Gastos Gerais é composta por gastos com colaboradores, no valor de 1.140.863 euros, e gastos operacionais, no valor de 358.791 euros.

16. Vendas e Serviços Prestados

O montante de Vendas e Serviços Prestados reconhecido na demonstração de resultados, no período findo em 31 de dezembro de 2023 e 2022, é detalhado como se segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Mercado Interno	14 167 460	9 164 452
Mercado Externo	-	-
Vendas e Serviços Prestados	14 167 460	9 164 452

Prestações de serviço por áreas de negócio

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Crédito Habitação	11 956 067	8 240 084
Crédito Pessoal e Consolidado	769 497	567 819
Intermediários de crédito	692 764	290 516
Private	481 511	8 400
Academia	148 234	750
Outros	119 387	56 883
Vendas e Serviços Prestados	14 167 460	9 164 452

17. Subsídios e Apoios do Governo

O detalhe do Registo Contabilístico dos Subsídios e Apoios do Governo recebidos durante o exercício de 2023 e 2022 é como segue:

(Valores expressos em Euros)

Descrição	2023	2022
IEFP - Converte mais	1 440	23 709
IAPMEI - Adaptar	-	2 744
Segurança Social	-	-
Subsídios à exploração	1 440	26 453

Impacto	2023	2022
Resultados		
Subsídios	1 440	26 453

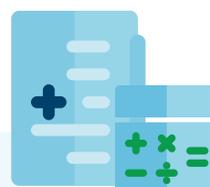
No decorrer do ano de 2023, a Sociedade recorreu a apoios do Governo, que totalizaram 1.440 euros.

18. Fornecimento e Serviços Externos

O detalhe dos custos com Fornecimentos e Serviços Externos, incorridos durante o exercício de 2023 e 2022, é como segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Subcontratos	1 493 164	611 806
Serviços Especializados:	2 803 546	2 960 386
Publicidade e propaganda	1 763 326	1 992 399
Trabalhos Especializados	700 723	671 654
Honorários	325 411	282 334
Conservação e reparação	9 956	8 959
Vigilância e segurança	812	681
Despesas bancárias	2 897	4 224
Outros	422	136
Materiais	846 363	316 411
Energia e fluidos	12 829	24 104
Deslocações, estadas e transportes:	215 646	141 822
Transportes de mercadorias	5	932
Deslocações e estadas	213 985	137 882
Transportes de pessoal	1 656	3 008
Serviços Diversos:	588 060	488 882
Rendas e alugueres	344 088	325 568
Comunicação	155 421	121 288
Seguros	58 492	17 092
Limpeza, higiene e conforto	6 993	8 435
Despesas de representação	18 724	15 054
Contencioso e notariado	273	282
Outros	4 069	1 163
	5 959 608	4 543 412



19. Gastos com o Pessoal

Os Gastos com Pessoal, incorridos durante o exercício de 2023 e 2022, foram como segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Remunerações do pessoal	5 337 618	3 700 483
Encargos sobre remunerações	897 170	667 175
Indemnizações	-	2 400
Seguros	32 022	29 967
Outros gastos com pessoal	96 829	376 692
Gastos com pessoal	6 363 638	4 776 717
N.º final de trabalhadores	197	173

20. Outros Rendimentos e Outros Gastos

No período findo em 31 de dezembro de 2023 e 2022, o detalhe das rubricas de Outros Rendimentos e Outros Gastos Operacionais é apresentado no quadro seguinte:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Rendimentos suplementares	450 493	267 383
Alienação de Ativos Fixos	-	-
Outros	4 100	26 727
Outros rendimentos:	454 593	294 110
Correções relativas a Períodos Anteriores	27 243	6 558
Taxas e impostos	22 860	1 454
Donativos	5 100	7 005
Outros	3 762	6 699
Outros gastos:	58 965	21 716

21. Trabalhos para a Própria Empresa

No período findo em 31 de dezembro de 2023, o detalhe da rubrica de Trabalhos para a Própria Empresa é apresentado no quadro seguinte:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Mão de obra	468 852	855 189
Outros serviços	91 489	75 266
Trabalhos própria empresa	560 341	930 455

22. Resultados Financeiros

Os Resultados Financeiros em 2023 e 2022 apresenta-se como segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Outros Juros	1 404	54
Juros e rendimentos similares obtidos:	1 404	54
Outros Juros	20 077	955
Juros e gastos similares suportados:	20 077	955
Resultados Financeiros	-18 674	-901

23. Imposto do Exercício

A Sociedade encontra-se sujeita a Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC), à taxa de 21% sobre a matéria coletável, nos termos do artigo 87.º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas, que poderá ser incrementada pela Derrama Municipal até à taxa máxima de 1,4% do lucro tributável, isto no Município de Oeiras, resultando numa taxa agregada de imposto máxima de 22,4%.



Adicionalmente, os referidos lucros tributáveis são sujeitos a derrama estadual conforme segue:

- + 3% para lucros tributáveis entre 1.500.000 euros e 7.500.000 euros;
- + 5% para lucros tributáveis entre 7.500.000 euros e 35.000.000 euros;
- + 9% para lucros tributáveis superiores a 35.000.000 euros.

Também foram introduzidas alterações à taxa de IRC a que a Sociedade se encontra sujeita. Assim, desde 1 de janeiro de 2015, a taxa de IRC aplicável será a que resultar do seguinte:

- + 17% para os primeiros 25 mil euros da respetiva matéria coletável;
- + 21% para valor da restante matéria coletável.

Com Orçamento do Estado de 2023, a taxa de 17% passa a ser aplicável aos primeiros 50 mil euros da matéria coletável.

Nos termos do artigo 88.º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas, a Sociedade encontra-se sujeita adicionalmente a tributação autónoma sobre um conjunto de encargos às taxas previstas no artigo mencionado.

O Doutor Finanças não apresenta ativos e passivos por impostos diferidos.

A reconciliação entre o resultado antes de imposto e o imposto registado nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2023 e 2022 é como segue:

(Valores expressos em Euros)

	2023	2022
Resultado antes de imposto	2 343 996	939 614
Variações patrimoniais		
Variações patrimoniais positivas	-	-
Variações patrimoniais negativas	-	-
	-	-
Proveitos não tributáveis		
Resultados de associadas	-	-
Benefícios Fiscais	8 033	34 568
	8 033	34 568
Custos não dedutíveis para efeitos fiscais		
Benefícios Fiscais	-	-
Correções relativas a exercícios anteriores	27 243	6 558
Donativos	-	-
Multas, coimas e juros compensatórios	25	9
Outros	96	-
	27 365	6 566
Matéria coletável e Lucro tributável	2 363 328	911 613
Taxa de imposto sobre o rendimento em Portugal PME (€50.000*17%)	8 500	4 250
Taxa de imposto à taxa Normal (21%)	485 799	186 189
Imposto calculado	494 299	190 439
Benefícios Fiscais	520 199	190 439
Derrama municipal (1,4%)	33 087	12 763
Derrama estadual (3%)	25 900	-
Tributação Autónoma	2 769	3 678
Imposto sobre o rendimento	35 856	16 440
Taxa efetiva de imposto corrente	1,53%	1,75%

Nos termos do disposto no artigo 6.º, n.º2 da Lei n.º 49/2013, de 16 de julho (estabelece o Crédito Fiscal Extraordinário ao Investimento) e no Decreto-Lei n.º 162/2014, de 31 de outubro (aprova o Código Fiscal do Investimento, que inclui o Regime Fiscal de Apoio ao Investimento, o Sistema de Incentivos Fiscais em Investigação e Desenvolvimento Empresarial II), estima-se que o IRC que deixou de ser pago pelo Doutor Finanças em resultado da aplicação do conjunto dos referidos benefícios ascende a 520.199 euros.

Sendo o ponto de situação ao período imediatamente anterior o seguinte:

Benefícios Fiscais	Saldo não deduzido no período anterior	Dotação Período	Dedução Período	(Valores em Euros)	
				Saldo que transita para período seguinte	Ano limite de utilização
SIFIDE 2019	-	324 521	62 506	262 015	2026
SIFIDE 2020	262 015	299 488	151 703	409 800	2027
SIFIDE 2021	409 800	275 809	252 378	433 232	2028
SIFIDE 2022	433 232	408 599	190 629	651 202	2029
Total		1 308 418	657 216	651 202	

O imposto devido de IRC a ser pago em 2023 resulta da aplicação da derrama municipal à material coletável e do valor da tributação autónoma, totalizando um valor de 35.856 euros.



24. Partes Relacionadas

Em 31 de dezembro de 2023 e 2022, os saldos e as transações com partes relacionadas são como se segue:

(Valores expressos em Euros)

Partes Relacionadas	Saldos 2023	Saldos 2022
POUPAMOS JUNTOS	-	-
DOUTOR FINANÇAS PROTEGE	56 577	-
Clientes	56 577	0
POUPAMOS JUNTOS	-	-
DOUTOR FINANÇAS PROTEGE	18 160	-
Fornecedores	18 160	0
DOUTOR FINANÇAS PROTEGE	12 777	3 949
POUPAMOS JUNTOS	662	-
DOUTOR FINANÇAS PMEs	-	3 614
DOUTOR FINANÇAS ENERGIA	124	5 937
Outros devedores	13 562	13 500

Transações com Partes Relacionadas	Transações 2023	Transações 2022
Prestações de Serviço	139 461	111 636
DOUTOR FINANÇAS PROTEGE	139 461	111 636
Fornecimentos e Serviços externos	1 189 528	524 461
RELATINSPIRADO LDA	159 761	73 141
CÁLCULO IMPLICITO, Lda	193 023	101 186
COM NUTRI LDA	212 340	60 100
FUTUROESPIRAL LDA	-	3 212
WISDOMPRESTIGE - UNIPESSOAL LDA	149 239	56 858
POUPAMOS JUNTOS	569	628
DOUTOR FINANÇAS PROTEGE	47 647	-
AVANÇAR E ALCANÇAR, LDA	48 262	28 262
SARAIVA DE BARROS LDA	24 282	6 217
ARGUMENTOS E PREVISÕES UNIPESSOAL LDA	70 196	22 473
CLASSIC MESSAGE	114 211	67 385
NSMA - CONSULTORIA DE GESTÃO LDA	58 000	5 000
NUNO ALEXANDRE ALMEIDA LEAL	-	25 000
HUGO FILIPE DE ANDRADE ROSA FERREIRA	111 500	75 000
Outros rendimentos e ganhos	443 666	117 282
DOUTOR FINANÇAS PROTEGE	443 666	117 282
POUPAMOS JUNTOS	60 256	18 336
Juros recebidos	0	0
POUPAMOS JUNTOS	-	-

A empresa mãe imediata e controladora final é a sociedade “Poupamos Juntos, Lda”.

O total de remunerações a pessoal chave da gestão apresenta-se como segue:

Orgãos Gestão	Transações 2023	Transações 2022
Remunerações	178 126	166 342
João Sérgio Nobre Saleiro	57 429	57 449
Rui Pedro Lopes Bairrada	68 433	64 946
Rui Miguel Teixeira Costa	52 263	43 946

Orgão de Supervisão	Transações 2023	Transações 2022
Honorários	8 610	7 380
Oliveira Reis e Associados SROC Lda	8 610	7 380

25. Passivos e Ativos Contingentes, Garantias e Compromissos

A Sociedade não tem registados passivos nem ativos contingentes. De referir que existe uma garantia bancária na Caixa Geral de Depósitos, no valor de 40.975 euros, relativo a uma caução destinada a um prémio num “Concurso de Sorte e Azar”, à ordem do Município de Oeiras e ao abrigo do Regulamento 484/2021 do Município de Oeiras.

26. Eventos Subsequentes

De 31 de dezembro de 2023 até à data de emissão deste relatório, não ocorreram outros factos relevantes que possam vir a afetar materialmente a posição financeira e os resultados futuros da empresa, de acordo com o disposto na NCRF 24 – Acontecimentos Após a Data do Balanço, que implicassem ajustamentos ou divulgação às já referidas demonstrações financeiras.

27. Aprovação das demonstrações financeiras e anexo

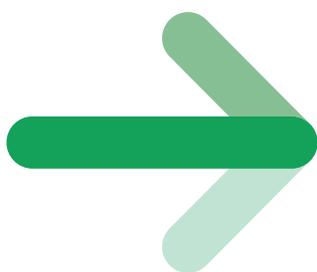
Estas Demonstrações Financeiras foram aprovadas pela Administração em 13 de março de 2024.

O Contabilista Certificado,
HUGO PROENÇA

A Gerência,
RUI PEDRO LOPES BAIRRADA
RUI MIGUEL TEIXEIRA COSTA

Este foi o **melhor ano de sempre** do Doutor Finanças.

Seguimos juntos, porque juntos somos mais fortes, juntos vamos mais longe, **juntos somos melhores.**



**Juntos, somos
Doutor Finanças.**

#BetterTogether



