

# BANCA E FINTECH



APOIOS:





ENQUADRAMENTO

# ***BANCOS E FINTECHS: PARCERIAS ESTRATÉGICAS***

AS FINTECHS ESTÃO A IMPULSIONAR UMA REVOLUÇÃO NOS SERVIÇOS BANCÁRIOS, PROPORCIONANDO SOLUÇÕES MAIS ÁGEIS E PERSONALIZADAS

**N**os últimos anos, as fintechs têm sido agentes importantes na transformação digital dos bancos e das seguradoras. Estas empresas, muitas vezes startups, têm vindo a ajudar os bancos a repensarem os seus modelos de negócio, integrando novas tecnologias como a inteligência artificial (IA), o open banking e a automação, ao mesmo tempo que apresentam aos consumidores soluções mais rápidas, acessíveis e personalizadas.

A tecnologia tem permitido que as fintechs ofereçam serviços financeiros inovadores, que incluem desde plataformas de pagamento até soluções personalizadas de crédito e investimentos. Ao integrar tecnologias emergentes, as fintechs estão a criar novos caminhos para a inclusão financeira, alcançando mercados que antes escapavam aos bancos tradicionais. Um exemplo disso é a utilização de API que tornam possível uma comunicação fluida entre diferentes sistemas bancários, permitindo a criação de novos serviços financeiros.

Além disso, a IA e a análise de grandes volumes de dados têm permitido que os bancos personalizem a

experiência do cliente, antecipando as suas necessidades financeiras. Isto, por sua vez, está a alterar a forma como os bancos interagem com os seus clientes, passando de uma relação puramente transaccional para uma mais orientada

para a oferta de soluções financeiras personalizadas.

A transformação não se limita apenas aos serviços ao consumidor. Os bancos estão a adoptar cada vez mais tecnologias que ajudam a melhorar a sua própria eficiência





## COLABORAÇÃO

A COLABORAÇÃO, EM VEZ DA COMPETIÇÃO, SERÁ CADA VEZ MAIS COMUM, COM OS BANCOS A INTEGRAREM SOLUÇÕES FINTECH NAS SUAS OFERTAS



interna. A automação de processos, a análise preditiva e a melhoria da segurança são apenas algumas das áreas onde as fintechs estão a ter um impacto significativo, permitindo que os bancos operem de forma mais ágil e com menos custos.

Outra grande inovação trazida pelas fintechs é o conceito de “banco como plataforma”. Em vez de oferecer apenas serviços bancários tradicionais, como depósitos e empréstimos, os bancos estão a expandir para se tornarem

plataformas que oferecem uma gama de serviços financeiros de parceiros externos. Isto facilita o acesso a uma ampla gama de produtos e serviços financeiros para os consumidores e pequenas empresas.

À medida que as fintechs continuam a crescer, espera-se que os bancos tradicionais se adaptem cada vez mais a essas inovações. A colaboração, em vez da competição, será cada vez mais comum, com os bancos a integrarem soluções fintech nas suas ofertas, criando um ecossistema financeiro mais dinâmico e interconectado.

O futuro dos bancos não se limita a uma simples adaptação às novas tecnologias. Estamos a assistir a uma mudança fundamental na forma como os serviços financeiros são entregues e utilizados. As fintechs são os motores dessa transformação, ajudando a criar um sistema financeiro mais ágil, inclusivo e acessível. Com a evolução das tecnologias, os bancos e as fintechs estarão cada vez mais integrados, fornecendo soluções mais inteligentes e eficientes para os consumidores.

Em suma, as fintechs são cada vez mais importantes na revolução do sector bancário, ajudando a criar um futuro mais inovador e eficiente para todos os envolvidos, desde os consumidores aos próprios bancos. O caminho para uma integração cada vez maior entre tecnologia e finanças está a ser trilhado, e é provável que assistamos a mudanças profundas na indústria bancária nos próximos anos. ●

BLUE SCREEN

# AUTOMAÇÃO E SEGURANÇA NA RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO

A BLUE SCREEN IT SOLUTIONS DESENVOLVEU O LEGAL MANAGEMENT SYSTEM (LMS), UMA SOLUÇÃO FOCADA NA GESTÃO DE PROCESSOS JURÍDICOS RELACIONADOS COM A RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO

**J**á na sua terceira versão, este software foi concebido para apoiar organizações com um volume significativo de processos judiciais em tramitação, incluindo instituições financeiras que optem por gerir internamente essas operações ou por terceirizá-las a parceiros externos.

A mais recente versão do LMS incorpora tecnologia que otimiza todo o ciclo da recuperação de crédito, desde o pré-contencioso até ao acompanhamento de insolvências ou processos de reestruturação. Na fase inicial, a plataforma facilita a automatização de tarefas, como o envio de notificações e o acompanhamento das cobranças, garantindo uma maior eficiência na gestão interna. Posteriormente, quando os processos passam para os advogados, o sistema permite uma interação mais estreita entre estes e as entidades credoras, assegurando a automatização de procedimentos e o envolvimento de todos os intervenientes no processo. «Através do LMS, conseguimos garantir um acompanhamento transversal, incluindo a gestão de pagamentos, de forma eficiente», afirma Frederico Faria de Oliveira, managing founder da Blue Screen IT Solutions.

Além de otimizar operações e reduzir riscos, a plataforma está em conformidade com as regulamentações do sector, garantindo a segurança no armazenamento de dados e controlos rigorosos de acesso.

O LMS assegura ainda a interoperabilidade entre diferentes plataformas, facilitando processos comple-



xos que exigem colaboração entre várias entidades e departamentos. A automatização e centralização de dados permitem um acompanhamento mais eficaz e garantem que todas as partes possam actuar de forma sincronizada e atempada.

Do mesmo modo, a parceria entre a Blue Screen IT Solutions e a OutSystems tem sido fundamental para a capacidade da empresa em oferecer soluções eficazes ao sector bancário e financeiro, onde a agilidade, a segurança e a escalabilidade são factores críticos. O LMS destaca-se não apenas pela sua robustez tecnológica, mas também pelo foco na satisfação dos utilizadores internos, garantindo um elevado nível de personalização para responder às necessidades específicas de cada organização.

«A nossa solução SaaS permite uma customização profunda para

se adaptar aos desafios do sector, enquanto a parceria com a OutSystems possibilita desenvolvimentos à medida com metodologia Agile, reduzindo significativamente o tempo de implementação», explica Frederico Faria de Oliveira. A utilização desta plataforma assegura ainda que o LMS possa ser actualizado rapidamente para cumprir requisitos regulatórios e jurídicos, garantindo conformidade com as normativas do sector.

A abordagem de desenvolvimento ágil responde às exigências de transformação digital do sector, privilegiando a flexibilidade, a adaptação contínua e a entrega rápida de soluções. A estabilidade da equipa, aliada a mais de uma década de experiência na implementação de projectos tecnológicos para este sector, tem sido um factor determinante para o sucesso. ●



## Gestão de Processos de Dívida

- ✓ Centraliza e apoia todos os meios comuns ou alternativos de cobrança pré e judicial
- ✓ Gere a tramitação dos vários mecanismos processuais, pessoais e contabilísticos



Gestão segmentada de carteiras de crédito



Tratamento de contencioso de larga escala



Automatização de workflow



Informação de gestão com qualidade e na medida certa



Centralização e integração dos processos





COFIDIS

# TRANSFORMAÇÃO DIGITAL NO ACESSO AO CRÉDITO

A COFIDIS TEM APOSTADO FORTEMENTE NA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PARA SIMPLIFICAR E ACELERAR O PROCESSO DE CONCESSÃO DE CRÉDITO



C

om quase três décadas de presença em Portugal, a Cofidis tem sido pioneira na digitalização dos seus serviços, desde o crédito à distância até à implementação de novas soluções tecnológicas que visam simplificar e acelerar processos. Em entrevista à Executive Digest, Martta Oliveira, diretora de Inovação e Criação de

Valor da Cofidis Portugal, partilha as inovações mais recentes da Cofidis, incluindo a evolução da plataforma

Cofidis Pay, a importância da personalização das ofertas de crédito e os próximos passos da empresa no campo da inclusão financeira.

**De que forma a transformação digital da Cofidis nos últimos anos tem vindo a mudar os processos de concessão ao crédito? Quais as grandes inovações?**

Desde a sua chegada a Portugal há quase três décadas, a Cofidis

tem sido pioneira na inovação no sector financeiro, introduzindo o conceito de crédito à distância e apostando no canal digital numa época em que este não fazia ainda parte do quotidiano das pessoas. Esta visão inovadora e centrada na acessibilidade e na experiência do cliente manteve-se ao longo do tempo e foi evoluindo com as novas tecnologias e as necessidades dos consumidores.



## PAGAMENTOS

A COFIDIS PAY TEM TIDO UMA EVOLUÇÃO MUITO POSITIVA, ACOMPANHANDO AS MUDANÇAS NOS HÁBITOS DE CONSUMO DOS CLIENTES



Nos últimos anos, a digitalização permitiu-nos tornar os processos mais rápidos, eficientes e acessíveis. A implementação de assinaturas digitais, o carregamento de documentos via digital e a integração de ferramentas tecnológicas como o OCR, que transforma os documentos em dados, garantem que os pedidos de crédito podem ser realizados de forma simples e cómoda.

Além do crédito, estamos a expandir esta abordagem digital para os seguros, garantindo que os clientes podem subscrever e gerir as suas apólices de forma totalmente online, sempre com um acompanhamento próximo e personalizado. Acreditamos que a tecnologia deve estar ao serviço das pessoas, proporcionando-lhes autonomia, mas sem perder o toque humano que sempre nos caracterizou.

### **Como é que esta transformação está a mudar a experiência do cliente no acesso ao crédito online? Quais os benefícios mais significativos?**

A experiência do cliente é uma prioridade para a Cofidis e, por isso, todas as nossas inovações tecnológicas têm como objectivo facilitar a vida dos nossos clientes e parceiros.

A digitalização trouxe benefícios claros, como a possibilidade de pedir um crédito a qualquer hora e a qualquer dia da semana, a redução do tempo de aprovação de crédito, a simplificação dos processos e a possibilidade de os clientes gerirem tudo de forma autónoma, sem



«DISPONIBILIZAMOS UM SERVIÇO DE APOIO PERSONALIZADO PARA ESCLARECER DÚVIDAS, GERIR PLANOS DE PAGAMENTO E AJUDAR OS CLIENTES EM QUALQUER NECESSIDADE AO LONGO DO CONTRATO.»

necessidade de deslocações ou burocracias desnecessárias.

Contudo, apesar da aposta na inovação e na experiência digital, acreditamos que o contacto humano continua a ser essencial. A nossa estratégia não passa apenas por disponibilizar um serviço full digital, mas sim por oferecer uma experiência omnicanal onde o cliente escolhe como quer interagir connosco – seja online, por telefone ou presencialmente, numa das 12 lojas que temos em todo o país. O equilíbrio entre tecnologia e acompanhamento personalizado é o que nos distingue.

### **De que forma a Cofidis utiliza os dados dos clientes para personalizar as ofertas de crédito e melhorar a experiência do cliente? Existem iniciativas de análise de dados ou inteligência artificial em curso?**

A Cofidis utiliza tecnologia para tornar a experiência do cliente mais simples, fluida e eficiente, de forma a reduzir significativamente o tempo necessário para validar um pedido de crédito.

A análise de dados permite-nos compreender melhor o perfil e as necessidades dos clientes, garantindo que as soluções financeiras que disponibilizamos são ajustadas à sua realidade. Esta personalização não substitui o aconselhamento humano. A nossa abordagem é sempre transparente e baseada numa relação de proximidade, para que cada cliente possa tomar decisões informadas, com total confiança no processo. Usamos os dados a favor dos clientes, para podermos cumprir a nossa

promessa de sermos um parceiro financeiro.

### **Que tipo de apoio prestam ao cliente não apenas no acto de concessão de crédito, mas também posteriormente?**

O nosso compromisso com clientes e parceiros não termina com a concessão do crédito – acreditamos numa relação de longo prazo, assente na confiança e no acompanhamento contínuo.

Disponibilizamos um serviço de apoio personalizado para esclarecer dúvidas, gerir planos de pagamento e ajudar os clientes em qualquer necessidade ao longo do contrato. Para além disso, temos uma forte aposta na literacia financeira, não apenas através de iniciativas específicas, mas como parte do nosso modelo de relacionamento com os clientes.

Para nós, a literacia financeira é um pilar fundamental na relação que estabelecemos com os clientes, ajudando-os a tomar decisões mais informadas e a gerir melhor os seus compromissos financeiros. É por isso que, ao longo dos anos, temos promovido acções de sensibilização e de educação financeira em diversos formatos, desde conteúdos e formação online, até à presença física nas salas de aula. Queremos construir um mundo financeiro mais claro e seguro para todos.

### **Como é que as parcerias com fintech têm contribuído para melhorar a experiência dos clientes e tornar mais atractivos os serviços da Cofidis?**

As startups no geral, e não apenas as fintechs, ajudando-nos



» Martta Oliveira, diretora de Inovação e Criação de Valor da Cofidis Portugal

na digitalização dos processos e a explorar a inovação, e por isso têm sido aliadas na nossa missão de oferecer serviços financeiros inovadores, mantendo sempre um equilíbrio entre tecnologia e proximidade.

Um exemplo concreto: através de parcerias estratégicas, conseguimos integrar soluções de pagamento digital e melhorar a experiência dos Clientes no acesso ao crédito e aos meios de pagamento. A Cofidis Pay é um exemplo desta colaboração, permitindo que os consumidores possam fraccionar pagamentos de forma simples e sem juros, graças a parcerias com plataformas como IfthenPay e LusoPay.

Além disso, estas parcerias ajudam-nos a oferecer serviços cada vez mais personalizados, garantindo que a experiência dos nossos clientes é cada vez mais fluida e intuitiva.

**Como estão a evoluir soluções mais recentes como a Cofidis Pay?**

**Esta solução dirige-se a que tipo de cliente e necessidade?**

A Cofidis Pay tem tido uma evolução muito positiva, acompanhando as mudanças nos hábitos de consumo dos clientes. Foi lançada inicialmente em lojas físicas para bens de consumo, expandiu-se para o e-commerce, e tem vindo a expandir-se também para o sector dos serviços, permitindo que mais consumidores possam beneficiar de soluções de pagamento flexíveis e sem juros.

Esta solução é particularmente relevante num contexto em que os consumidores procuram maior previsibilidade financeira. A Cofidis Pay permite-lhes gerir melhor os seus orçamentos, fraccionando pagamentos de forma transparente e sem encargos adicionais.

Estamos continuamente a expandir o alcance desta solução, estabelecendo novas parcerias e garantindo que mais setores podem beneficiar deste modelo de pagamento. Por exemplo, iniciámos recentemente uma parceria com a Ok!Seguros, que permite aos consumidores fraccionar o pagamento online das suas apólices anuais, até 12 vezes sem juros.

**Quais são as estratégias da Cofidis para promover a inclusão financeira através das plataformas digitais?**

A digitalização não deve ser uma barreira, mas sim um facilitador da inclusão financeira. Na Cofidis, desenhamos soluções acessíveis e intuitivas para garantir que qualquer cliente, independentemente da sua literacia digital, pode usufruir dos nossos serviços

com total autonomia e segurança. Além disso, e como já referi, promovemos activamente a literacia financeira, não apenas através de iniciativas educativas, mas também na forma como comunicamos com os clientes, garantindo que a informação é clara, transparente e fácil de compreender.

Um dos produtos integrado no nosso ecossistema digital é o site Contas Connosco, lançado há mais de 10 anos e com milhares de conteúdos úteis sobre literacia financeira.

**Quais as tendências que a Cofidis pretende seguir nos próximos tempos em termos de inovação e melhoria da experiência do cliente?**

A nossa estratégia de inovação passa por continuar a desenvolver soluções financeiras que sejam cada vez mais simples, intuitivas e acessíveis, ao mesmo tempo que são seguras. O próximo passo será consolidar a digitalização dos seguros, garantindo uma experiência totalmente online e sem fricções, tal como já fazemos no crédito.

Além disso, estamos atentos às novas tendências no sector financeiro, garantindo que continuamos a antecipar as necessidades dos clientes e a oferecer serviços inovadores, e que sejam úteis. Para nós inovação significa resolver problemas reais dos nossos clientes.

Acreditamos que o futuro passa por um equilíbrio entre tecnologia e proximidade, garantindo que a experiência dos nossos clientes é sempre fluida, transparente e humana. ●



«A DIGITALIZAÇÃO NÃO DEVE SER UMA BARREIRA, MAS SIM UM FACILITADOR DA INCLUSÃO FINANCEIRA.»





INFORME-SE EM  
**COFIDIS.PT**

Cofidis, registada no BdP com o n.º 921

## De pessoas para pessoas

Temos um compromisso  
responsável com mais  
de 1 milhão de pessoas.

Catarina Furtado





RANDSTAD

# *ESTARÁ A ESCASSEZ DE TALENTO DIGITAL A TRAVAR A REVOLUÇÃO FINANCEIRA?*

POR:  
**Érica Pereira**  
Directora da área  
de Professional  
Talent Services  
da Randstad



O SECTOR FINANCEIRO TEVE RÁPIDAS TRANSFORMAÇÕES NOS ÚLTIMOS ANOS, IMPULSIONADAS PELA CRESCENTE DIGITALIZAÇÃO E INOVAÇÃO ALICERÇADAS EM NOVAS TECNOLOGIAS COMO O PROCESSAMENTO E ARMAZENAMENTO DE DADOS, O MACHINE LEARNING E A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA)



## DESAFIOS

A RANDSTAD IDENTIFICA TRÊS GRANDES DESAFIOS QUE SE COLOCAM À BANCA E ÀS FINTECHS NO ACTUAL CONTEXTO



As fintechs são, por um lado, fruto desta revolução digital, e por outro, pioneiras e impulsionadoras de soluções tecnológicas avançadas que alteram a forma como os serviços financeiros são prestados, obrigando os bancos tradicionais a repensar os seus modelos de negócio para não ficarem para trás.

Estudos recentes apontam para um cenário onde a digitalização não só aumenta a eficiência operacional, mas também redefine as competências e o perfil dos profissionais, exigindo uma abordagem cada vez mais estratégica. De acordo com um relatório de 2024 da Sapio Research, 63% das funções financeiras já utilizam IA, principalmente para tarefas como a detecção de fraudes, a gestão de riscos e a gestão de investimentos. Esta taxa ultrapassa a de outros departamentos como Tecnologias de Informação e Marketing, que têm taxas de adopção muito mais baixas (27% e 19%, respectivamente).

Também em Portugal temos assistido a um aumento das fintechs, que emergem como verdadeiros agentes de mudança no mercado. Conforme evidenciado pelo artigo “A IA nas fintech em Portugal” (Randstad, 2025), estas empresas estão a desafiar os modelos de negócio convencionais, impulsionando inovações que optimizam processos e melhoram a experiência dos seus clientes. Este crescimento reflecte uma tendência à escala europeia, onde a digitalização e a agilidade operacional permitem às fintechs competir com instituições tradicionais, forçando estes últimos a acelerar a sua transformação digital e a repensar as suas estratégias operacionais e de recrutamento e retenção de talentos.

Para ajudar as empresas financeiras a lidar com a digitalização, a Randstad tem desenvolvido soluções que vão desde o aconselhamento estratégico até a implementação de programas de formação e desenvolvimento. Através de iniciativas de employer branding e da promoção de culturas empresariais positivas, procuramos uma abordagem que visa criar ambientes de trabalho que conciliem inovação, flexibilidade e bem-estar.



» Érica Pereira Directora da área de Professional Talent Services da Randstad

Na prática, isso significa apoiar as organizações na adopção de modalidades de trabalho flexíveis, no desenvolvimento de competências digitais e na criação de propostas de valor ao colaborador (Employer Value Proposition) que não se limitam à remuneração, mas que incluem oportunidades de reconhecimento, crescimento e conciliação. Uma vertente igualmente importante são as soluções de coaching e mentoring, de modo a facilitar a adaptação de líderes financeiros ao novo cenário tecnológico e cultural que emergiu com a revolução digital.

### FLEXIBILIDADE E PROGRESSÃO NA CARREIRA PESAM MAIS DO QUE NUNCA

O sector financeiro e contabilístico em Portugal está a preparar-se para um aumento de contratações em 2025, com mais de metade dos recrutadores a planear expandir a sua força de trabalho permanente.

De acordo com o relatório do CEDEFOP Portugal: Skills forecasts up to 2025, o maior crescimento do emprego deverá ocorrer no sector de business and other services, que engloba actividades financeiras e de consultoria – áreas de interesse para a banca e fintech.

A maioria das oportunidades de emprego advém do fenómeno denominado de replacement demand (substituição), que decorre do envelhecimento da força de trabalho. Em paralelo, regista-se uma tendência de aumento da percentagem de trabalhadores com qualificações de nível elevado – de 23,9% em 2013 para cerca de 33,1% em 2025 – o que sugere que as organizações, incluindo bancos e fintechs, vão ter de competir por talentos cada vez mais qualificados. Esta realidade reforça a necessidade



de estratégias inovadoras e eficazes de recrutamento e retenção de profissionais altamente qualificados, especialmente nas áreas que exigem competências tecnológicas e analíticas, essenciais no contexto das fintech e da banca do futuro.

As competências mais procuradas no sector bancário e nas fintechs incluem literacia de dados e análise avançada, essenciais para interpretar grandes volumes de informação gerados por sistemas automatizados. Conhecimentos em IA e machine learning, bem como competências de open banking e pagamentos digitais são igualmente fundamentais para implementar e gerir soluções tecnológicas. As empresas procuram também especialistas em cibersegurança, área crítica para proteger as instituições contra ameaças digitais. Além das competências técnicas, a inteligência emocional e as soft



A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL NÃO É APENAS INEVITÁVEL, MAS NECESSÁRIA PARA A COMPETITIVIDADE DAS ORGANIZAÇÕES

skills são cada vez mais valorizadas, sobretudo em profissionais que precisam de colaborar e liderar em ambientes de alta pressão como a banca e as fintechs.

Por forma a apoiar as empresas nesta transição, na Randstad, desenvolvemos programas de requalificação e upskilling, nomeadamente para as empresas que priorizam competências digitais, de cibersegurança e de análise de dados, ao mesmo tempo que paralelamente desenvolve a inteligência emocional e restantes soft skills dos profissionais.

### OS TRÊS GRANDES DESAFIOS ACTUAIS

Há três grandes desafios que se colocam à banca e às fintechs no actual contexto. O primeiro é transversal, o que evidencia que a retenção de talentos se tornou uma prioridade estratégica em

todos os sectores, não apenas como uma tática de recursos humanos, mas como um pilar essencial para a competitividade e o sucesso das empresas.

Num mercado de trabalho cada vez mais competitivo, os colaboradores valorizam oportunidades reais de crescimento e desenvolvimento, bem como ambientes que promovam o equilíbrio entre vida profissional e pessoal. Esta tendência transcende sectores específicos, reflectindo uma mudança global na percepção dos profissionais relativamente ao seu valor e às suas expectativas face ao ambiente laboral.

Segundo os dados do estudo da Randstad Workmonitor 2025, o salário deixou de ser a principal prioridade dos profissionais na altura de aceitarem uma proposta de trabalho. As empresas que proporcionam aos seus colaboradores programas de formação contínua, reconhecimento constante e práticas laborais flexíveis, como teletrabalho ou horários ajustáveis, tendem a manter níveis mais elevados de compromisso e retenção de profissionais.

Se a automação tem vindo a redefinir funções tradicionais, permitindo uma maior eficiência e rapidez na análise de dados, detecção de fraudes e gestão de risco, não está isenta de ameaças e este é o segundo desafio que identificamos. Entre os principais riscos identificados, o estudo “A IA nas fintech em Portugal” (Randstad, 2025) destaca o potencial impacto na empregabilidade, com algumas funções a serem substituídas por



sistemas automatizados, exigindo uma adaptação constante dos profissionais. A cibersegurança surge igualmente como um desafio crítico, uma vez que a dependência crescente da tecnologia expõe as instituições financeiras a um maior risco de ataques e vulnerabilidades digitais. Outro risco significativo apontado é o viés algorítmico, que pode resultar em decisões discriminatórias ou imprecisas caso os modelos de machine learning sejam treinados com dados enviesados.

Por fim, o estudo enfatiza a necessidade de um quadro regulatório sólido que acompanhe o avanço destas tecnologias, garantindo a sua utilização ética e segura no sector financeiro. Esta necessidade leva-nos precisamente ao terceiro desafio que se prende com o contexto regulatório cada vez mais exigente que surge em resposta aos riscos da digitalização e da IA.


No início deste ano, entrou em vigor em Portugal o Regulamento de Resiliência Operacional Digital (DORA), um conjunto abrangente de regras da União Europeia (UE) que visa fortalecer a resiliência do sector financeiro face a disrupções digitais e ciberataques. Em vez de uma ameaça, o DORA deve ser encarado pelo sector financeiro como uma oportunidade para demonstrarem o seu valor e liderarem a transformação digital do sector.

O DORA impõe a necessidade de uma gestão de risco integrada e de uma cultura de segurança que permeie todas as áreas da instituição. Em resposta, na Randstad temos trabalhado com os nossos clientes para identificar talentos especializados em gestão de riscos de tecnologias de informação e comunicação, cibersegurança e compliance, capacitando os peritos em segurança cibernética, promovendo práticas e protocolos robustos e garantindo que as equipas estão devidamente capacitadas para lidar com incidentes e riscos tecnológicos e preparadas para enfrentar as novas exigências decorrentes da legislação.

### **EQUILÍBRIO ENTRE CRESCIMENTO, SEGURANÇA E TALENTO É A CHAVE PARA O FUTURO**

A transformação digital não é apenas inevitável, mas necessária para a competitividade das organizações. O sector financeiro encontra-se numa encruzilhada entre inovação e regulação, o que exige uma abordagem equilibrada e estratégica.

O cenário que se desenha para os próximos anos é de contínua transformação. Os bancos tradicionais deverão continuar a evoluir, incorporando mais tecnologia e flexibilizando as suas estruturas organizacionais. Já as fintechs

  
AS  
COMPETÊNCIAS  
MAIS  
PROCURADAS  
NO SECTOR  
BANCÁRIO  
E NAS  
FINTECHS  
INCLUEM  
LITERACIA  
DE DADOS  
E ANÁLISE  
AVANÇADA

vão continuar a desafiar o status quo, impulsionando inovações que obrigam todo o sector a adaptar-se de forma ágil e estratégica. No entanto, esta evolução não está isenta de desafios, sendo fundamental que as instituições financeiras adoptem uma abordagem equilibrada entre inovação, segurança e retenção de talento.

No futuro próximo, o perfil dos profissionais do sector financeiro será cada vez mais um perfil híbrido, combinando competências técnicas avançadas com fortes competências interpessoais e de gestão de risco. No entanto, esta transição exige um esforço contínuo de requalificação, pois a automação e a IA não apenas substituem tarefas repetitivas, como criam novas funções analíticas e estratégicas. A requalificação contínua e o upskilling deixarão de ser meras vantagens competitivas para se tornarem factores críticos de sucesso empresarial.

Adicionalmente, os desafios da regulação, como o impacto do DORA, exigem que as organizações financeiras desenvolvam não apenas competências tecnológicas, mas também uma cultura de segurança robusta, capaz de mitigar riscos cibernéticos e garantir o cumprimento de exigências legislativas e regulatórias cada vez mais rigorosas. A Randstad, além de apoiar a identificação de talento especializado, está activamente envolvida na capacitação de equipas para lidarem com estes desafios, assegurando que a inovação ocorre dentro de um quadro seguro e sustentável. ●

# SIGA AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS DE GESTÃO



## ASSINE JÁ!

# 43.20€ 76,80€

**1 ANO ASSINATURA**  
(12 edições)

**2 ANOS ASSINATURA**  
(24 edições)

Para mais informações: [assinaturas@multipublicacoes.pt](mailto:assinaturas@multipublicacoes.pt) ou ligue para o **210 123 400**.  
Assine já em: <https://assinaturas.multipublicacoes.pt/> e beneficie de descontos até 20% sobre o preço de capa.

Valores de assinatura válidos para Continente e Ilhas.