

Entrevista a José Matos, CEO Longo Prazo

Miguel Rêgo, CFA  
07 de setembro de 2020


## José Matos (Longo Prazo): “Saiu reforçada a procura por soluções de proteção de dados, com requisitos de encriptação, segurança e anonimato”



**José Matos** é o CEO da **Longo Prazo**, a empresa responsável pela criação e manutenção do software de gestão de carteiras mais utilizado em Portugal, o SGC. Com o domínio do mercado no nosso país, José e a sua equipa lidam no seu dia a dia com os requisitos e necessidades de um conjunto de clientes muito

representativo da realidade nacional da gestão de ativos. Os requisitos legais e de compliance, especificamente, têm se visto reforçados ao longo dos últimos anos, mas segundo José Matos, estas questões não são uma novidade e MiFID II, por exemplo, não exigiu mais da empresa do que todos os desenvolvimentos legais prévios e/ou adjacentes que já exigiam. “Não encontramos dificuldades de maior, e a adaptação - nossa e dos nossos clientes- à MiFID II foi tranquila. **Muito do requerido era já imperativo do SGC, como, por exemplo, a transparência de processos ou a inviolabilidade dos dados. Os ajustes que tivemos de fazer foram de pormenor não de estrutura**”. Ainda sobre este tema, o profissional realça que “o compliance com os requisitos legais é uma constante, devido à crescente atividade regulatória. Em geral, os desenvolvimentos que nos pedem têm que ver com mais automatismos, interfaces de entrada e saída, enriquecimento da informação a prestar a clientes e ligações a websites terceiros”.

Já a conjuntura que nasceu da pandemia de COVID-19 não foi, de todo, um problema no dia a dia de um negócio que se baseia num **“sistema robusto que não cria problemas que requeiram a presença física do serviço a clientes ou dos técnicos da Longo Prazo. Temos uma estrutura de serviço a clientes dedicada prioritariamente em garantir o melhor uso das potencialidades do sistema**. E isso podemos fazê-lo presencialmente ou à distância, desde os nossos escritórios ou da casa de cada um. É o que estamos a fazer, com reuniões diárias departamentais e dedicação ao cliente. Estamos em crer que, se perguntarem aos nossos clientes, eles dirão que continuamos próximos e ao seu lado em verdadeira parceria”, comenta José Matos. No entanto, o CEO da entidade realça que **saiu reforçada a procura e necessidade de um área que já estava em “franco crescimento”, nomeadamente “a proteção de dados, com requisitos de encriptação, segurança e anonimato”**.




## Evolução natural

“Sendo um produto líder de mercado é natural que uma das vertentes tenha sido a aproximação a outros intervenientes, igualmente líderes nos seus setores, criando com eles parcerias que tornem a vida mais fácil para os clientes comuns. É exemplo disso a parceria que acabámos de celebrar com a Refinitiv fruto de um trabalho comum iniciado há algum tempo. Desenvolveu-se uma interface entre os dois sistemas, o SGC e o DataScope Select, que reduz custos operacionais e sobretudo risco”, introduz José Matos. Para o CEO da Longo Prazo, **“este trabalho prova que, se nos nortear o interesse dos clientes, é imperativo criar processos que acrescentem valor, mesmo através de parcerias entre grandes e pequenas empresas. Não é possível, nos dias de hoje, operar isoladamente e devemos ter capacidade de ligação aos operadores relevantes do mercado”**”.

## Consolidação e expansão

No que concerne os movimentos de consolidação no setor financeiro que se têm verificado na Península Ibérica, José Matos vê neles um desafio, mas também uma oportunidade. “De certo modo, somos expectadores passivos. **Nada podemos fazer para impedir fusões, compras ou falências de instituições financeiras que infelizmente têm sido demasiadamente frequentes e que potencialmente significam a perda de clientes. Por outro lado, estes movimentos também criam oportunidades, como a escolha do nosso produto para a nova organização e até o alargamento do âmbito de uso**”, destaca.

A expansão internacional da empresa tem estado focada, não nos grandes mercados europeus, mas sim nos países de língua oficial portuguesa,



nomeadamente em **Angola e Moçambique**, “**mercados jovens, mas em crescimento, com características diferentes**” e que estão a “**iniciar o desenvolvimento dos mercados de fundos mobiliários, imobiliários e de pensões e das relações com subscritores e pensionistas**”. “Atuamos nesses mercados como em Portugal: com sentido de responsabilidade e visão de longo prazo procurando sempre acrescentar valor. Nestes mercados, queremos deixar uma pegada e identificamo-nos como um operador que quer estabelecer relações duradouras de parceria com os seus clientes. Semeamos para colher. Iniciámos o investimento em Angola bem antes da necessidade de o nosso produto ser sentida”, comenta.

LINK: <https://pt.fundspeople.com/news/jose-matos-longo-prazo-saiu-reforcada-a-procura-por-solucoes-de-protecao-de-dados-com-requisitos-de-encryptacao-seguranca-e-anonimato>

