



doutor**finanças**

Relatório

2.º Barómetro Doutor Finanças

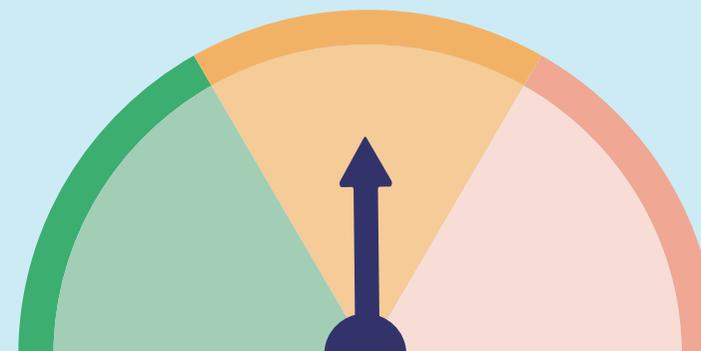
Hábitos de Investimento

Setembro 2025



CEA
CENTRO DE ESTUDOS APLICADOS
CATÓLICA-LISBON

APPLIED KNOWLEDGE
CONHECIMENTO APLICADO



FICHA TÉCNICA

Este inquérito foi realizado pelo CEA - Universidade Católica Portuguesa em colaboração com o Doutor Finanças, entre os dias **31 de julho e 28 de agosto de 2025**.

O universo-alvo é composto por indivíduos com 18 ou mais anos residentes em Portugal.

Os inquiridos foram selecionados aleatoriamente a partir duma lista de números de telemóvel, também ela gerada de forma aleatória.

Todas as entrevistas foram efetuadas por telefone (CATI). Os inquiridos foram informados do objetivo do estudo e demonstraram vontade de participar.

Dado que a dimensão da amostra o permitiu, toda a análise foi ponderada e ajustada - todos os resultados obtidos foram ponderados de acordo com a distribuição da população residente por sexo, escalões etários, grau de escolaridade e região com base nas estimativas do INE.

A taxa de resposta foi de **16%**. A margem de erro máximo associado a uma amostra aleatória de **701 inquiridos** é de **4%**, com um nível de confiança de **95%**.

OBJETIVO DO ESTUDO

O objetivo deste estudo é criar o **segundo barómetro de hábitos financeiros e dar a conhecer melhor os hábitos de investimento dos portugueses**. É trazer ao conhecimento público o comportamento declarado da população portuguesa e a sua relação com produtos de poupança e de investimento.



PRINCIPAIS RESULTADOS

- O investidor português típico apresenta uma **aversão ao risco** muito acentuada, privilegiando a segurança e a sensação de preservação do capital.
- O estudo mostra a **baixa propensão a investir** da população: A maioria **(61%) não investe**, citando principalmente **falta de poupanças (37%)** ou preferência por **poupar sem investir (27%)**.
- Os produtos tradicionais dominantes – **depósitos a prazo (49%), PPR (38%) e certificados de aforro/tesouro (35%)** – são os mais comuns, refletindo a preferência por produtos de capital garantido.
- Há **10%** de portugueses que referem já ter **investido em criptomoedas**.
- Quem investe aplica uma **percentagem baixa ou moderada do seu rendimento (até 10%)**, com exceção dos escalões de rendimento mais elevado.
- Há uma autoconsciência da tolerância ao risco. **49% consideram ter um perfil conservador** e **41% consideram-se moderados**.
- Os bancos são a **fonte de informação predominante (52%)**, revelando dependência de intermediários institucionais. Mesmo assim, há cerca de **21% de respondentes que procuram informação junto de amigos e família**.
- Apenas **29% consideram critérios de sustentabilidade** durante a decisão de investimentos, e a sua aplicação prática na carteira é marginal, revelando uma **baixa adoção de critérios de escolha ESG**.
- Quanto à experiência de perda, **44% referiu que já perdeu dinheiro em investimentos**, um fator que parece reforçar o comportamento conservador.
- **Quase metade (48%) só detêm produtos de capital garantido**, não tolerando qualquer perda e revelando uma baixa tolerância à desvalorização.
- Lacuna na diversificação: Existe uma grande diferença entre **saber o que é diversificação (71%)** e aplicá-la ativamente (**40% referem que o fazem**).
- A maioria (**37%**) **autoavalia-se com um conhecimento intermédio (3 em 5)**, indicando espaço para melhorar a educação financeira.
- Reconhecimento vs. utilização do **Doutor Finanças**: A marca tem alta notoriedade (62%), mas uma taxa de utilização com margem para crescimento (23%), sendo naturalmente mais associada a crédito do que a investimentos.



CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

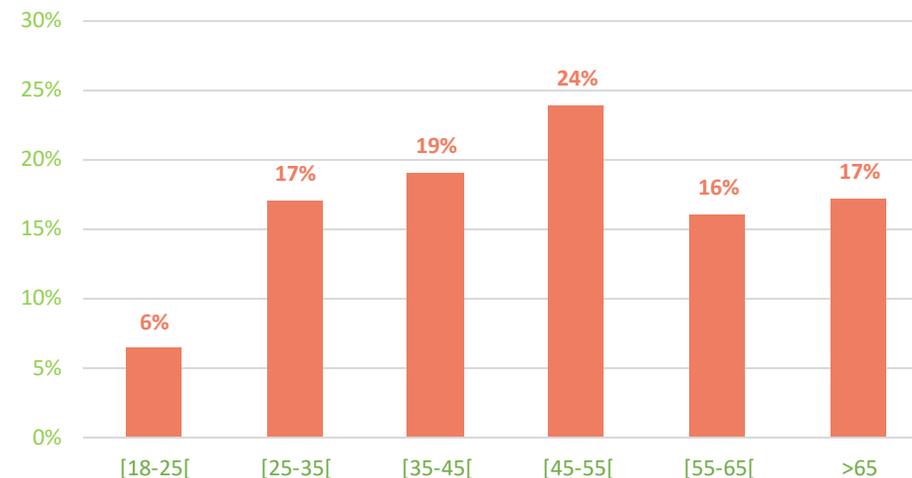
A amostra é constituída por faixas etárias desde os 18 a mais de 65 anos, sendo a mais representada a faixa dos 45-55 anos. 52% da amostra é do sexo feminino.



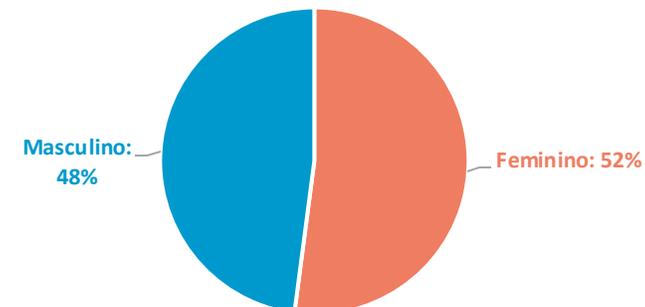
Dos inquiridos, 44% completaram o Ensino Superior, 30% completaram o Ensino Secundário, 12% completaram o 3.º Ciclo e 14% não chegaram a completar o 3.º Ciclo.

Nota: Valores arredondados à unidade.

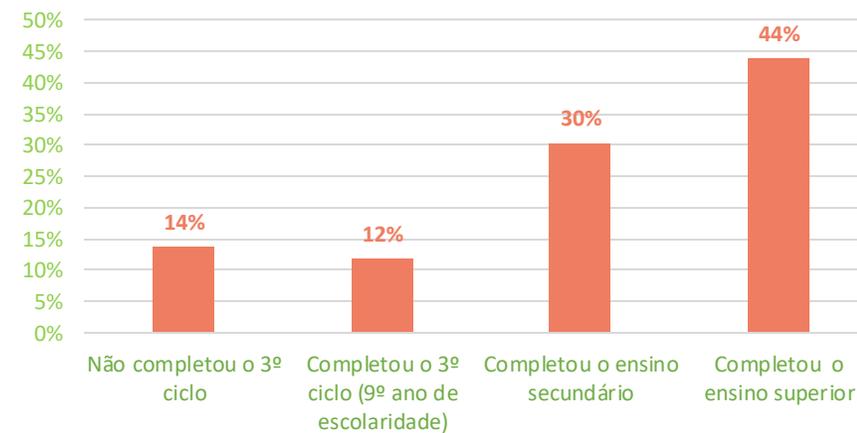
Idade da amostra



Sexo da amostra



Escolaridade da amostra



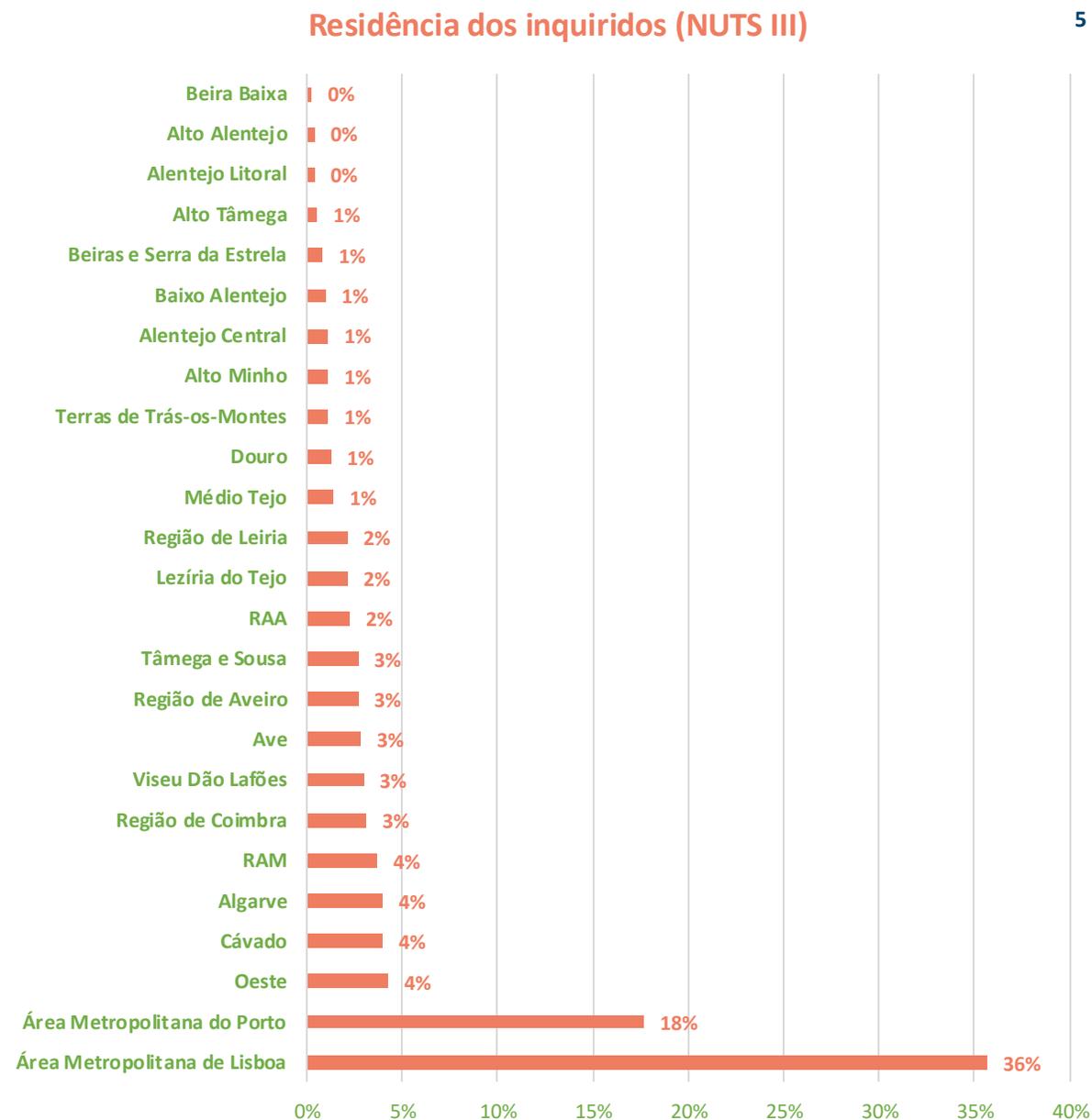
CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

Geograficamente também se obteve a representatividade da amostra, inquirindo indivíduos de 162 concelhos, urbanos e não urbanos, em Portugal Continental, Madeira e Açores, com maior incidência nos municípios com maior densidade demográfica.

36% dos inquiridos são provenientes da Área Metropolitana de Lisboa, 18% são originários da Área Metropolitana do Porto.

Para efeitos de análise, e dado que a dimensão da amostra o permitiu, toda a análise foi ponderada e ajustada - todos os resultados obtidos foram ponderados de acordo com a distribuição da população residente por sexo, escalões etários, grau de escolaridade e região com base nas estimativas do INE.

NUTS: Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos; **RAA:** Região Autónoma dos Açores; **RAM:** Região Autónoma da Madeira



CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

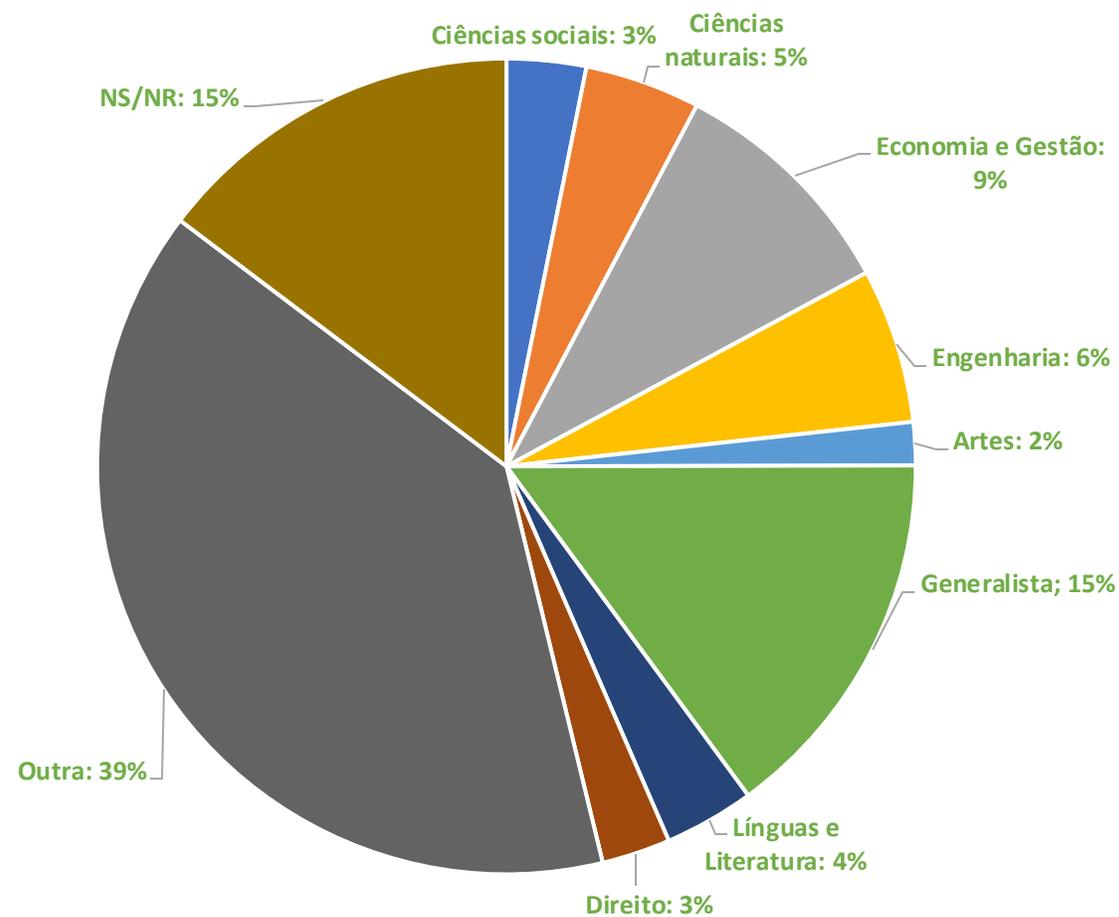
A amostra é caracterizada por uma grande diversidade na área de formação académica. Quase dois quintos (39%) dos inquiridos provêm de "**Outras**" áreas, não especificadas, o que sugere um leque muito variado de qualificações.

A segunda categoria mais representativa é a de formação "**Generalista**" (15%), partilhada com os que não responderam (NS/NR 15%).

As áreas tradicionais como **Economia/Gestão** (9%) e **Engenharia** (6%) têm uma presença moderada, enquanto disciplinas como **Ciências Sociais, Naturais, Direito, Línguas e Artes** são minoritárias (2-5%).

Esta heterogeneidade pode enriquecer a perspetiva sobre os hábitos de investimento.

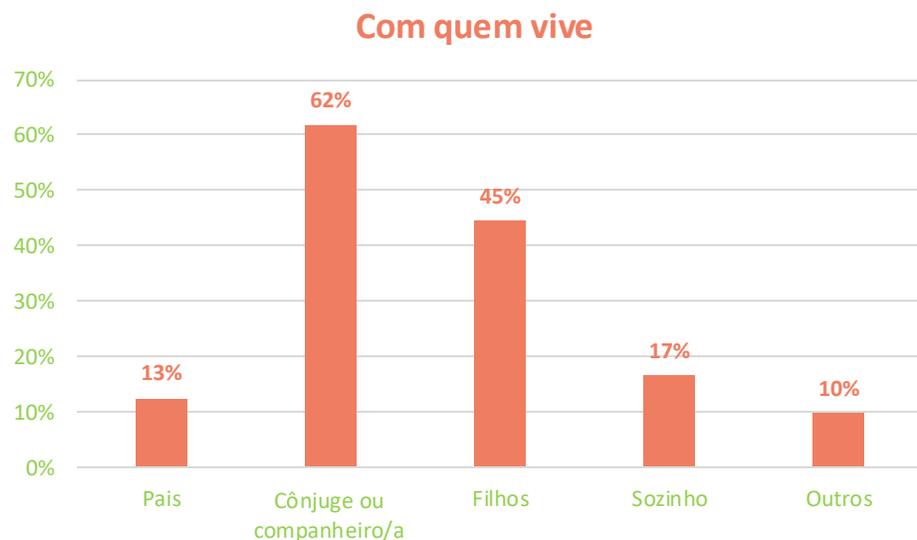
Área de estudo dos respondentes



Resultados

Perfil de investidor

A maioria esmagadora dos respondentes vive com o cônjuge ou companheiro/a (62%), 45% vivem com filhos e 13% vivem com os pais.



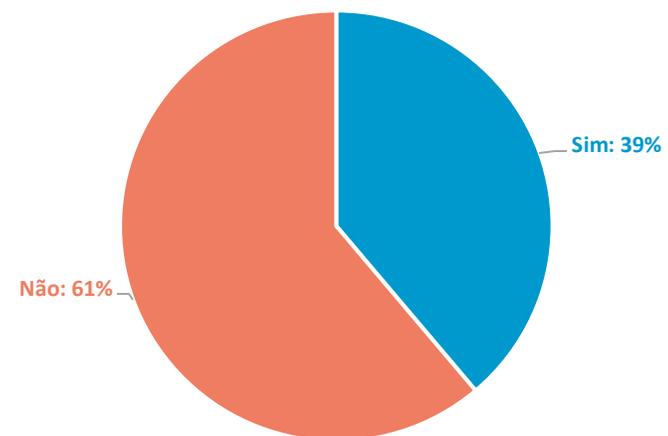
Nota: Valores arredondados à unidade.

Investimento de parte das poupanças

Os resultados revelam que **uma percentagem significativa dos inquiridos (61%) não aplica as suas poupanças em produtos de investimento**, ou porque não dispõem de poupanças para investir ou por privilegiarem formas de usar o dinheiro disponível.

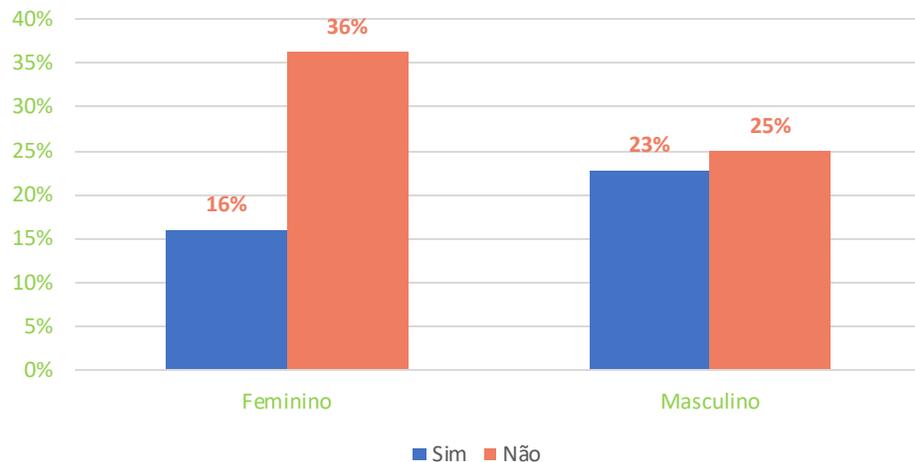
Apenas uma minoria (39%) é investidora ativa. Esta distribuição pode sugerir falta de capacidade de investimento, uma considerável aversão ao risco ou um desconhecimento dos mercados financeiros entre a maioria dos portugueses inquiridos.

Investe alguma parte das suas poupanças

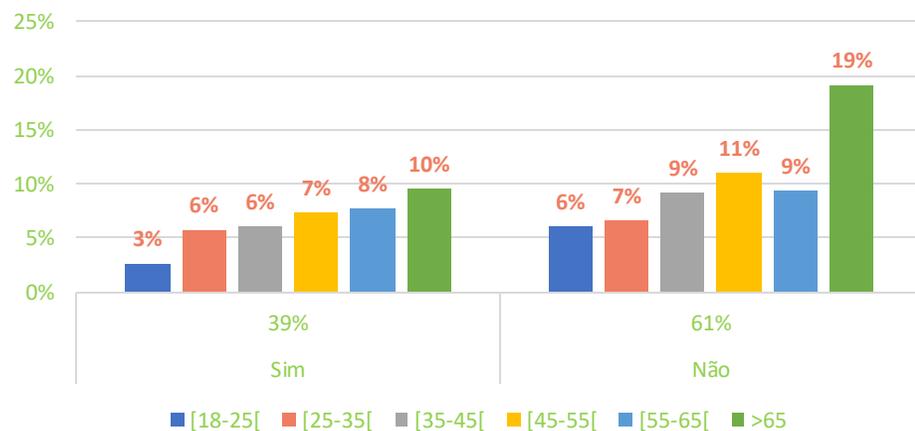


Quem investe parte das poupanças

Investe alguma parte das suas poupanças (sexo)



Investe alguma parte das suas poupanças (idade)



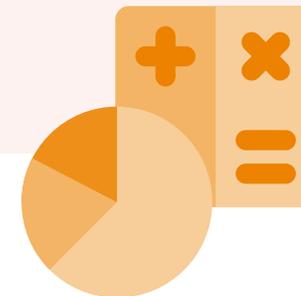
Nota: Valores arredondados à unidade.

Quem menos investe as suas poupanças

8

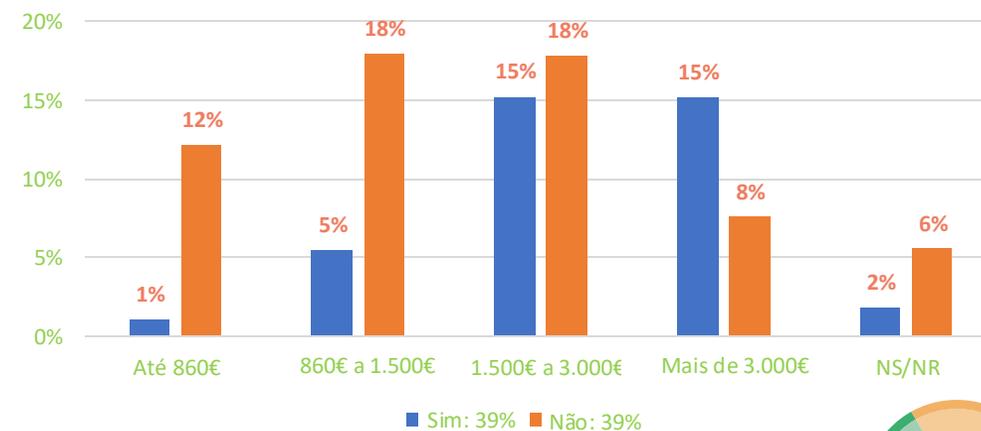
Tendem a ser as **mulheres** quem menos investe parte das suas poupanças.

Os mais velhos (> 65 anos) estão também no grupo dos que menos investem.



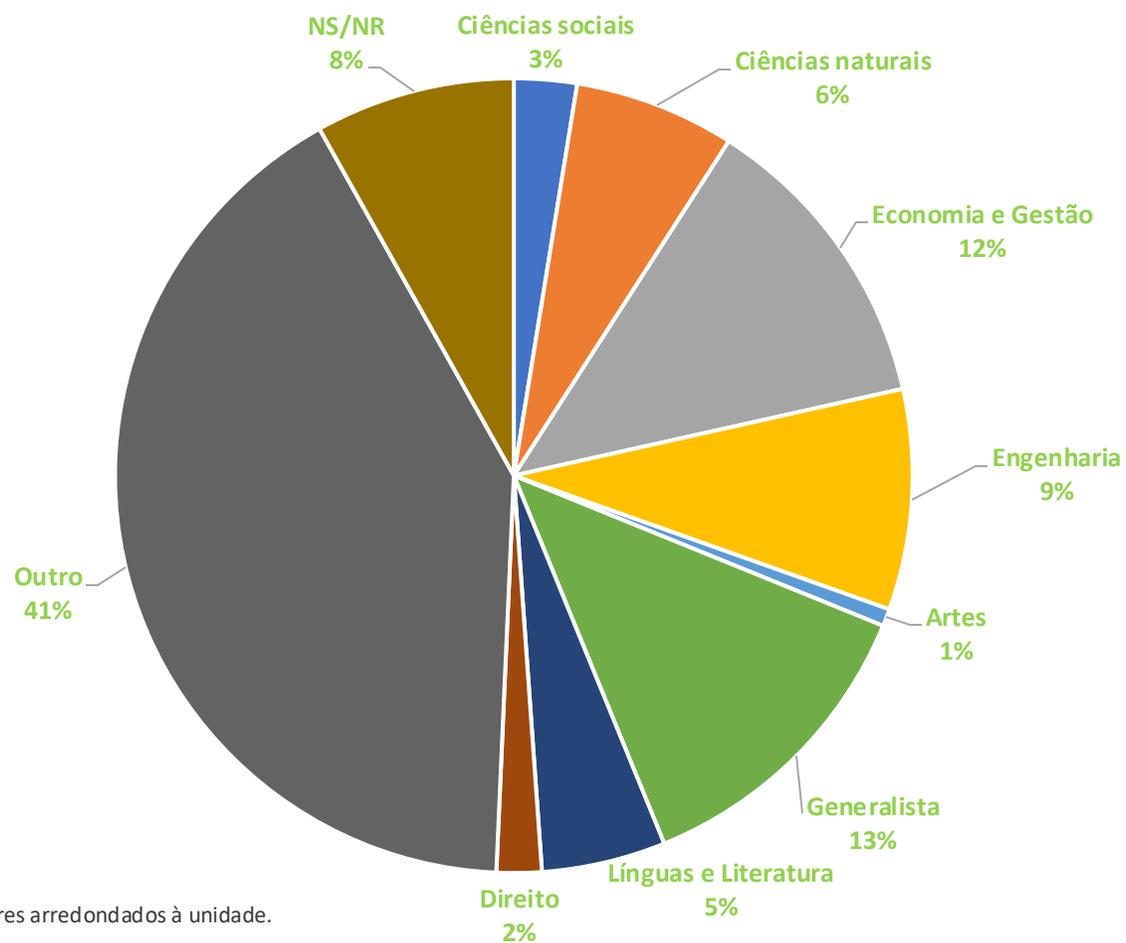
São também, como expectável à partida, os agregados familiares com rendimentos inferiores que menos investem uma parte das suas poupanças.

Investe alguma parte das suas poupanças (rendimento do agregado familiar)

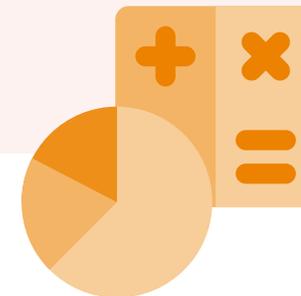


Quem investe parte das poupanças

Investe uma parte das suas poupanças (área de formação)



Nota: Valores arredondados à unidade.



Apesar de algumas diferenças ligeiras, não há diferenças estatisticamente significativas entre as áreas de formação da amostra total e as áreas de formação da subamostra que investe uma parte das suas poupanças.

Na subamostra de quem investe as suas poupanças, há um número ligeiramente superior dos respondentes com formação base de Economia e Gestão (9% vs. 12%) e Engenharia (6% vs. 9%).

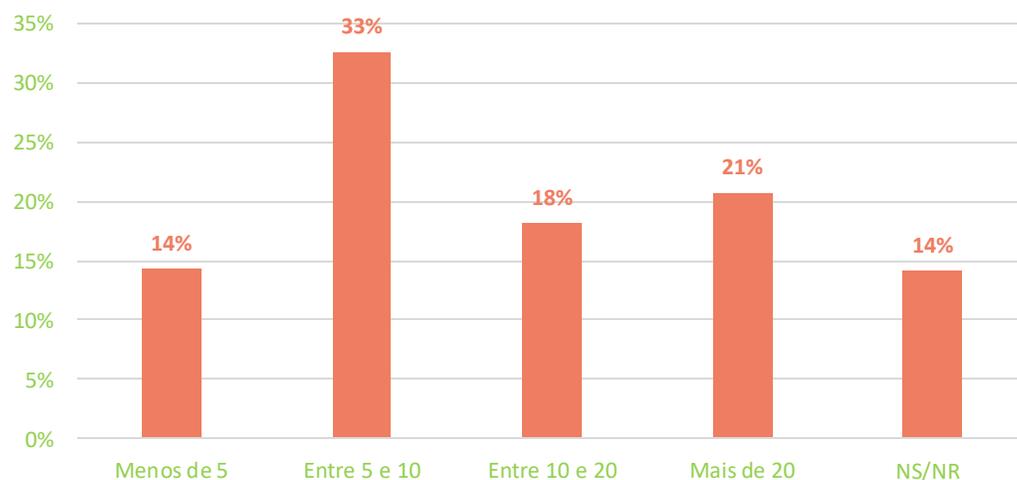


Que percentagem do rendimento costuma investir

A esmagadora maioria dos investidores aplica uma percentagem moderada ou baixa do seu rendimento. **Quase um terço (33%) investe entre 5% e 10%, e uma fatia significativa (21%) diz aplicar mais de 20%.**

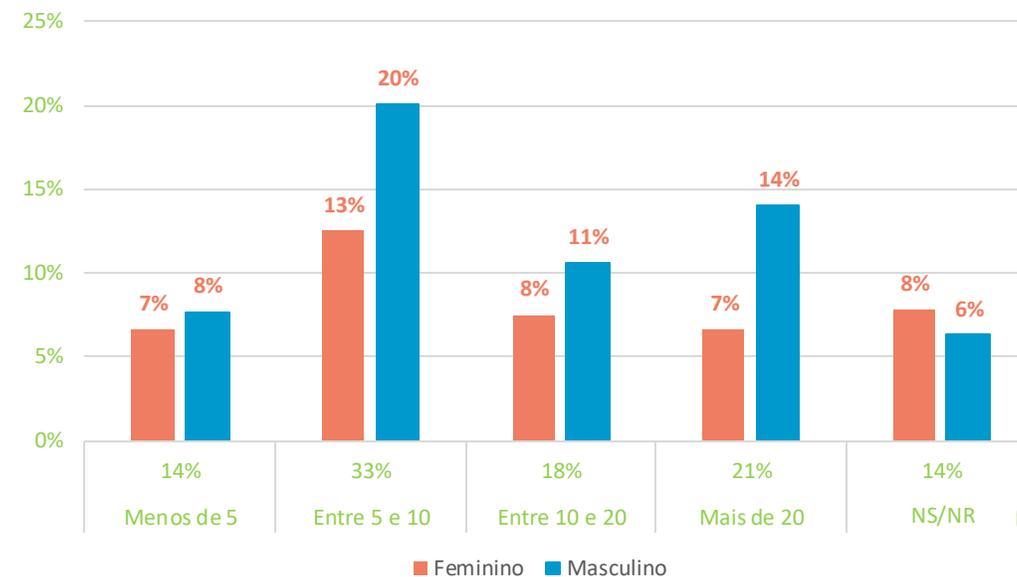
São também os homens e respondentes com mais de 65 anos que mais investem acima de 20% das suas poupanças.

Que percentagem de rendimento costuma investir



Nota: Valores arredondados à unidade.

Que percentagem de rendimento costuma investir (sexo)



Que percentagem de rendimento costuma investir (idade)

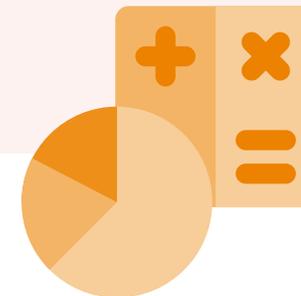


Que percentagem costuma investir

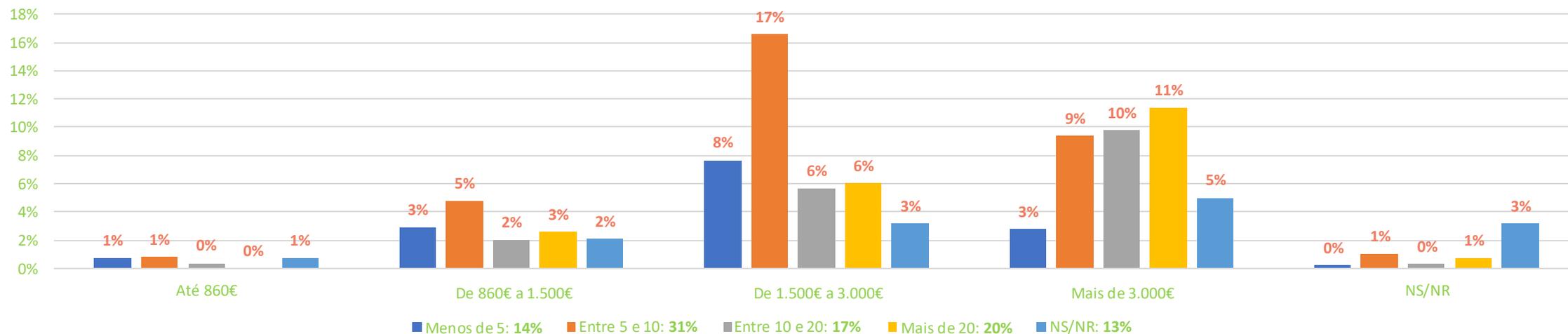
Os resultados revelam uma clara relação entre o rendimento familiar e a capacidade de investir.

Nos escalões de menor rendimento (até 1.500 euros), a esmagadora maioria aplica menos de 5% do seu rendimento.

À medida que o rendimento sobe, a capacidade de poupança aumenta significativamente. No escalão acima de 3.000 euros, verifica-se uma mudança notável: 11% dos inquiridos investem mais de 20% do seu rendimento, tornando esta a segunda categoria mais representativa.



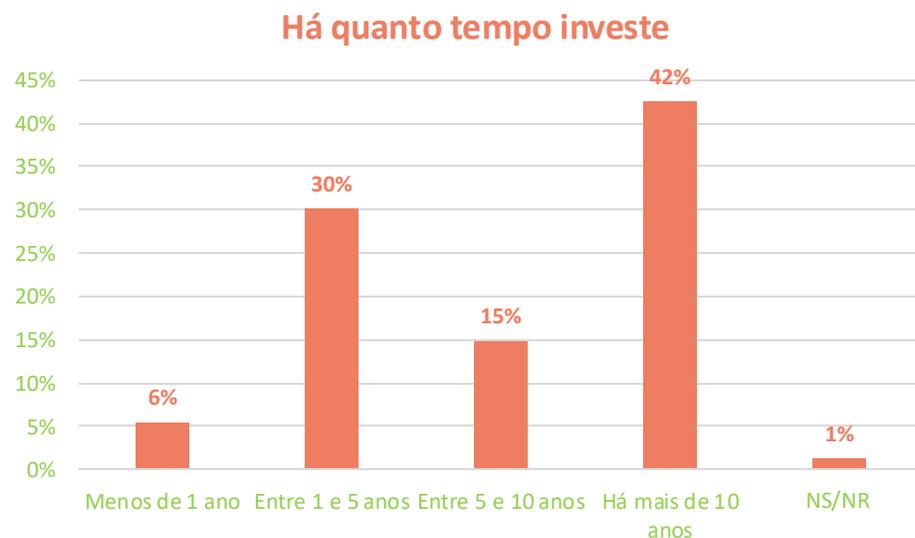
Que percentagem de rendimento costuma investir (rendimento do agregado familiar)



Há quanto tempo investe

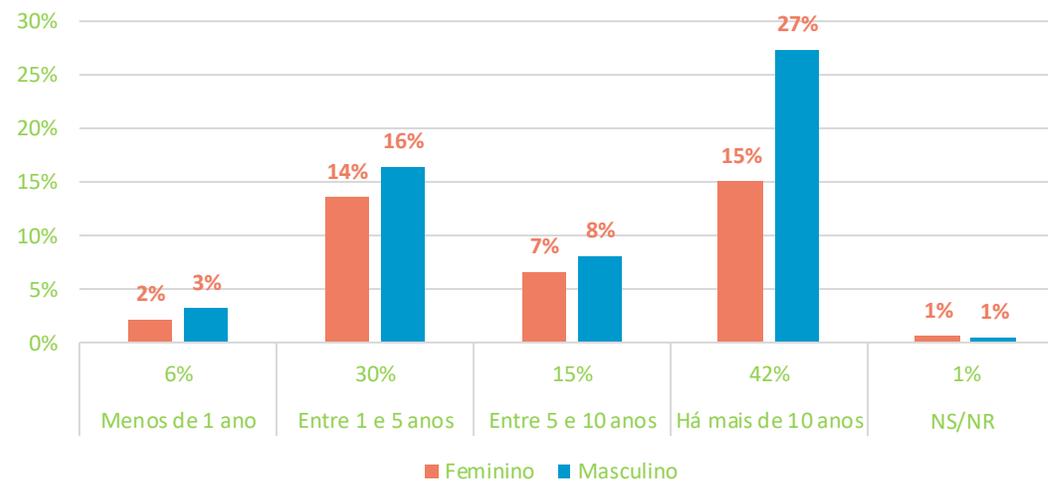
Analisando a antiguidade do investimento, a maioria significativa dos investidores **(42%) da amostra tem um perfil experiente (com mais de 10 anos)**. Uma fatia considerável (30%) possui experiência entre 1 a 5 anos. Apenas uma minoria (15%) tem uma trajetória entre 5 a 10 anos.

Naturalmente, os mais velhos tendem a investir há mais tempo (>65 anos a investir há mais de 10 anos e os homens também mais representados nesta faixa).

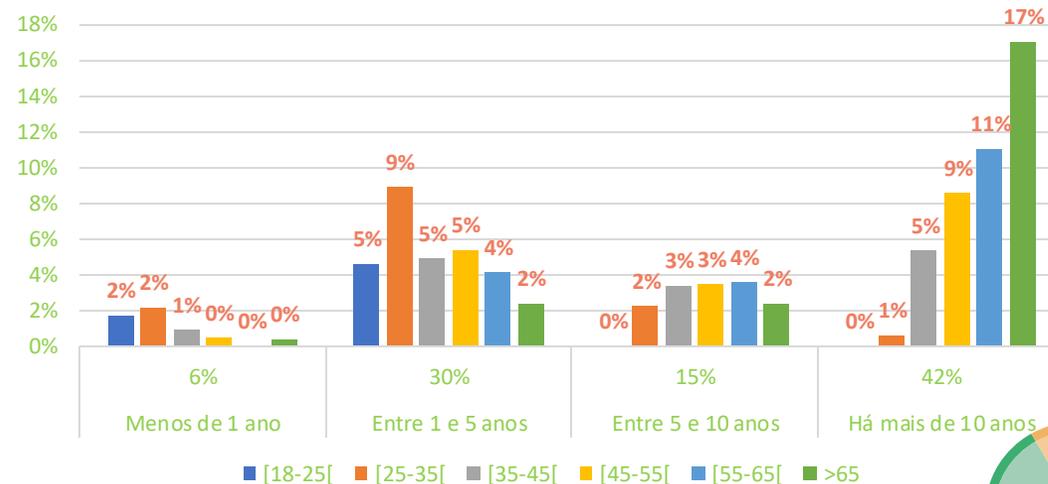


Nota: Valores arredondados à unidade.

Há quanto tempo investe (sexo)



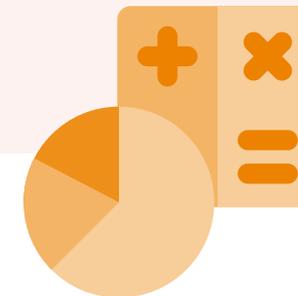
Há quanto tempo investe (idade)



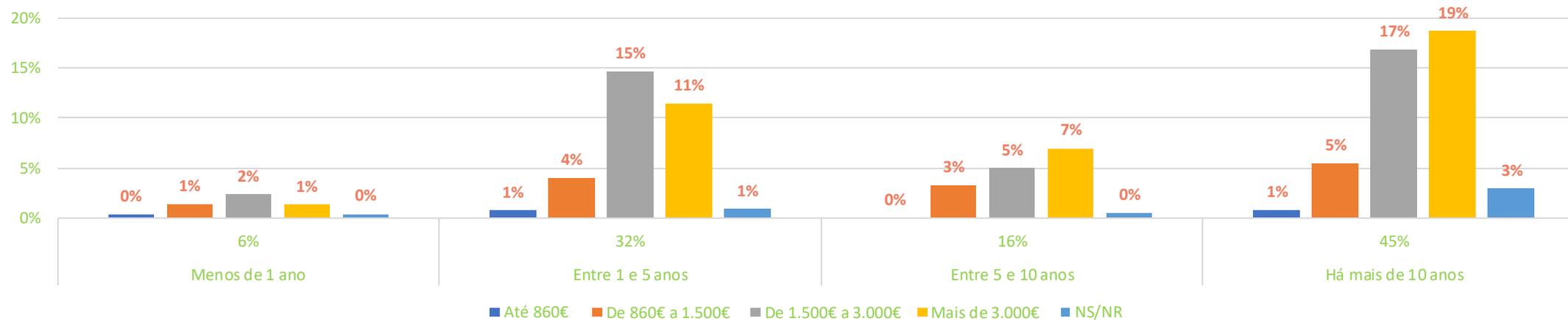
Que percentagem costuma investir

Os dados revelam uma forte correlação entre o rendimento familiar e a experiência em investir. **Quase metade dos inquiridos (42%) investe há mais de 10 anos** e, destes, 18% têm um rendimento superior a 3.000 euros (16% tem entre 1.500 e 3.000 euros).

A análise confirma que a estabilidade financeira é um fator crucial para o ingresso precoce e consistente no mercado de investimentos.



Há quanto tempo investe (rendimento agregado familiar)



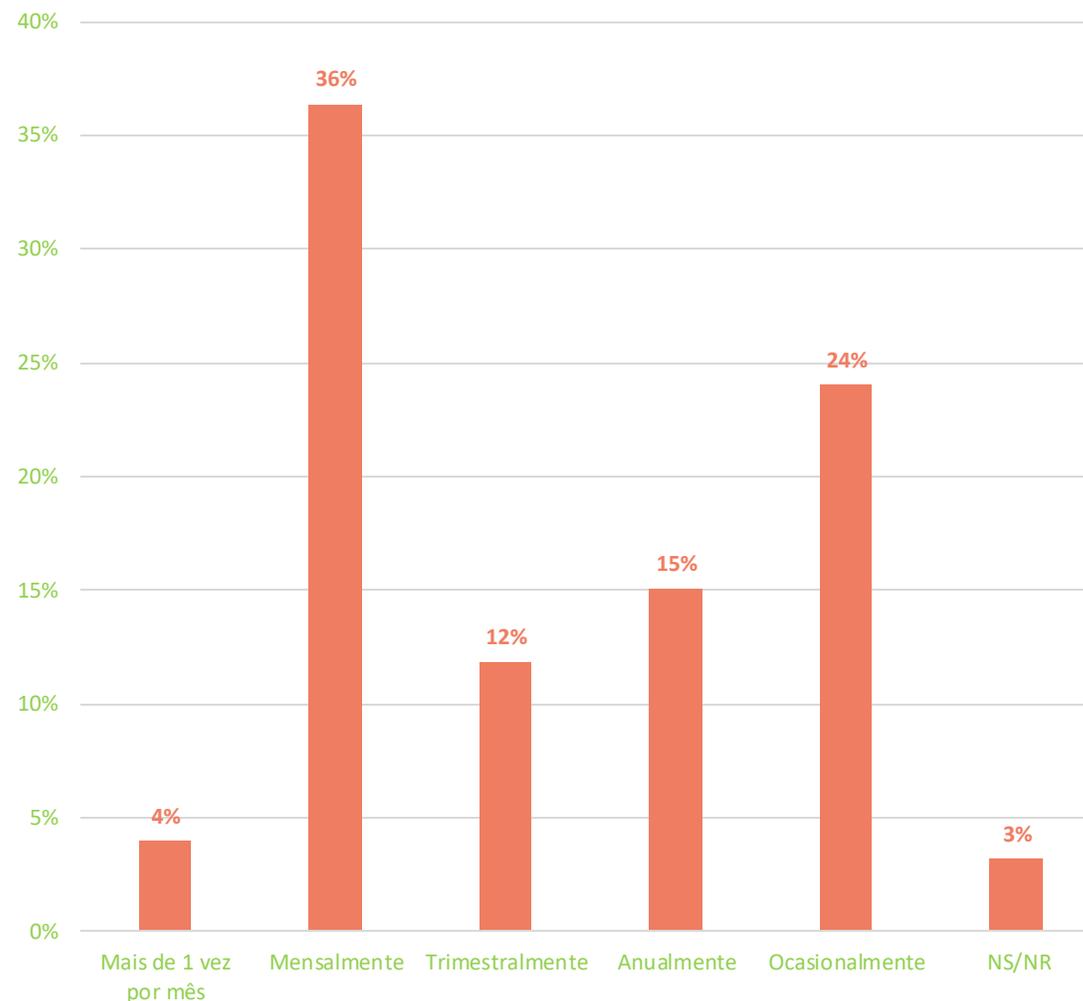
Frequência de investimento/ reforços

A frequência de reforços dos investimentos revela um comportamento maioritariamente regular entre os inquiridos.

A maioria (36%) adota uma estratégia ativa, realizando operações mensalmente, o que demonstra hábitos disciplinados de investimento sistemático. **24% optam por realizar/reforçar os seus investimentos ocasionalmente**, o que sugere uma abordagem oportunista ou reativa a eventos de mercado ou, alternativamente, disponibilidade ocasional (mais passiva e menos ativa de poupança).

Apenas 15% e 12% o fazem anualmente ou trimestralmente, indicando menor comprometimento ou foco em prazos mais longos. A baixa percentagem de reforços frequentes (mais do que mensal) confirma que a gestão ativa constante não é a norma, predominando uma gestão mais esporádica ou calendarizada.

Frequência de reforços de investimentos



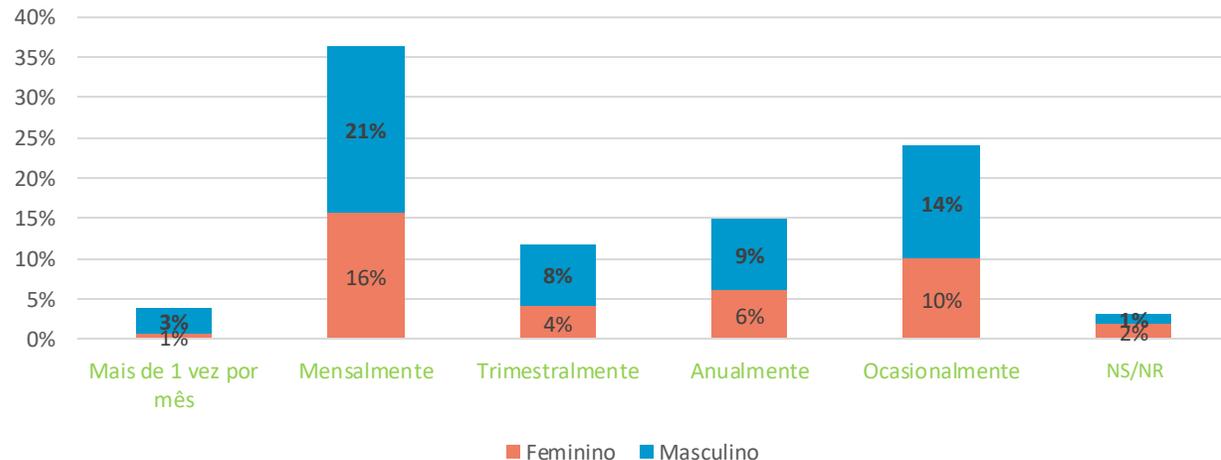
Frequência de investimento/ reforços

Não há uma diferença significativa nos reforços entre homens e mulheres (diferenças justificadas pela sobredimensão de homens na subamostra que mais investe).

Investidores com rendimentos superiores a 3.000 euros são os que mais reforçam mensalmente (15%), refletindo maior capacidade de poupança.

A estratégia de investimento parece ser, assim, diretamente moldada pela disponibilidade de rendimento.

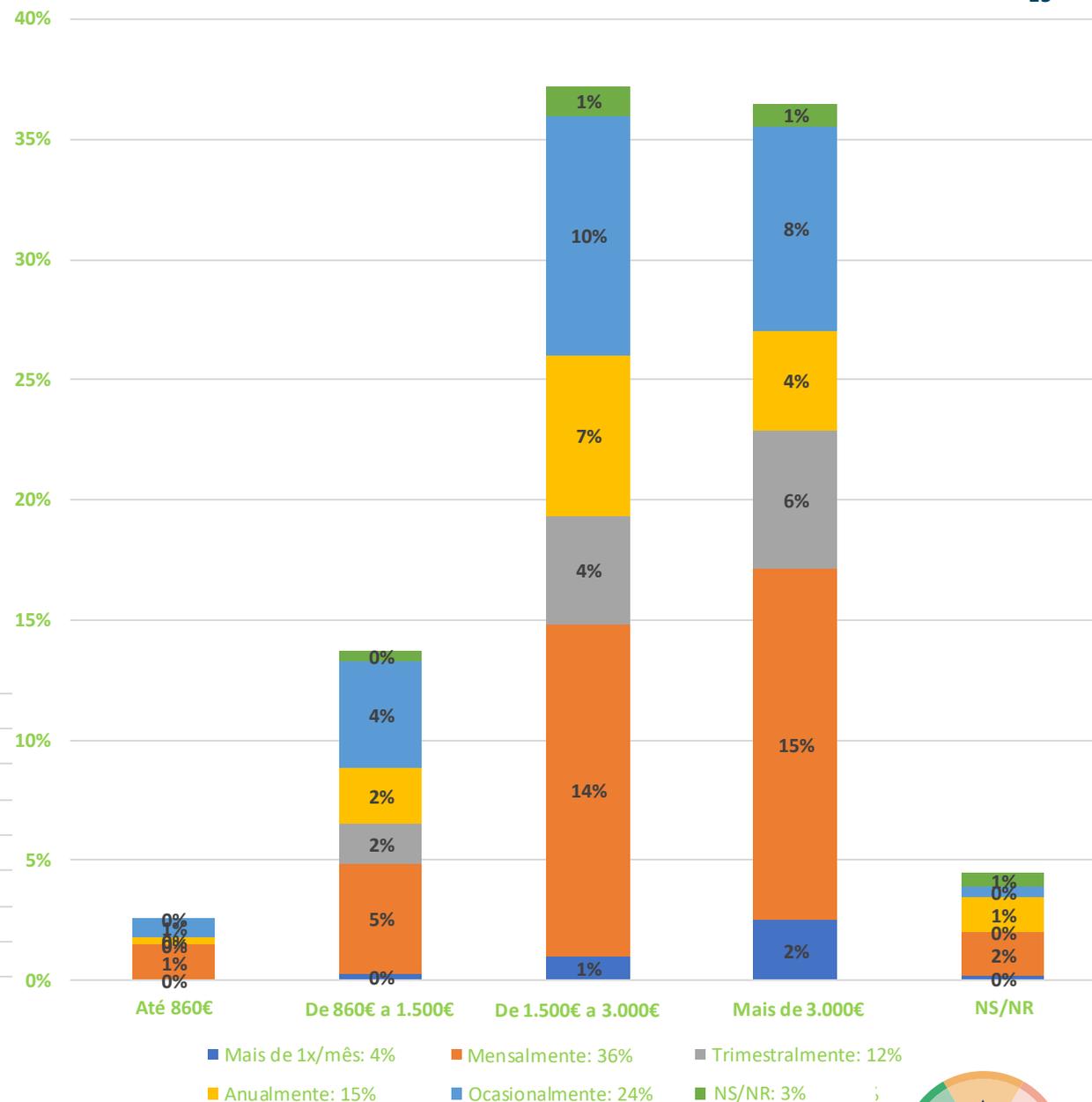
Frequência de reforços de investimento (sexo)



Nota: Valores arredondados à unidade.

Frequência de reforços de investimento (rendimento)

15



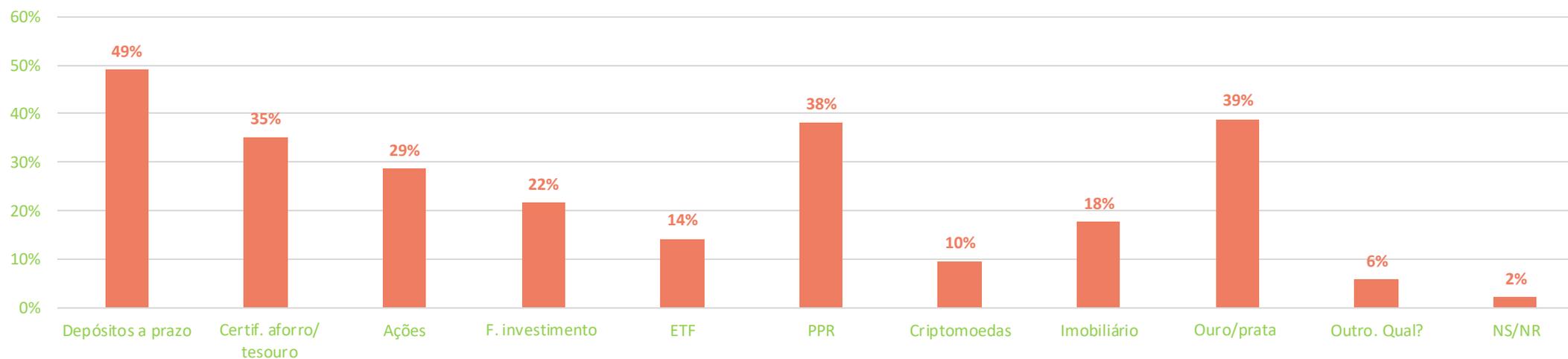
Produtos preferidos

Os produtos de investimento preferidos pelos inquiridos revelam um perfil de risco conservador. **Os depósitos a prazo, PPR e certificados de aforro ou tesouro lideram (com 49%, 38% e 35%, respetivamente)**, refletindo a tradicional preferência portuguesa por aplicações seguras e de baixo risco.

O ouro/prata (39%), as ações (29%) e os fundos de investimento (22%) surgem como opções populares.

Investimentos em ações, ETF (14%) e criptomoedas (10%) têm menor expressão, indicando uma cautelosa abertura a ativos de maior risco.

Em que produtos já investiu (resposta múltipla)

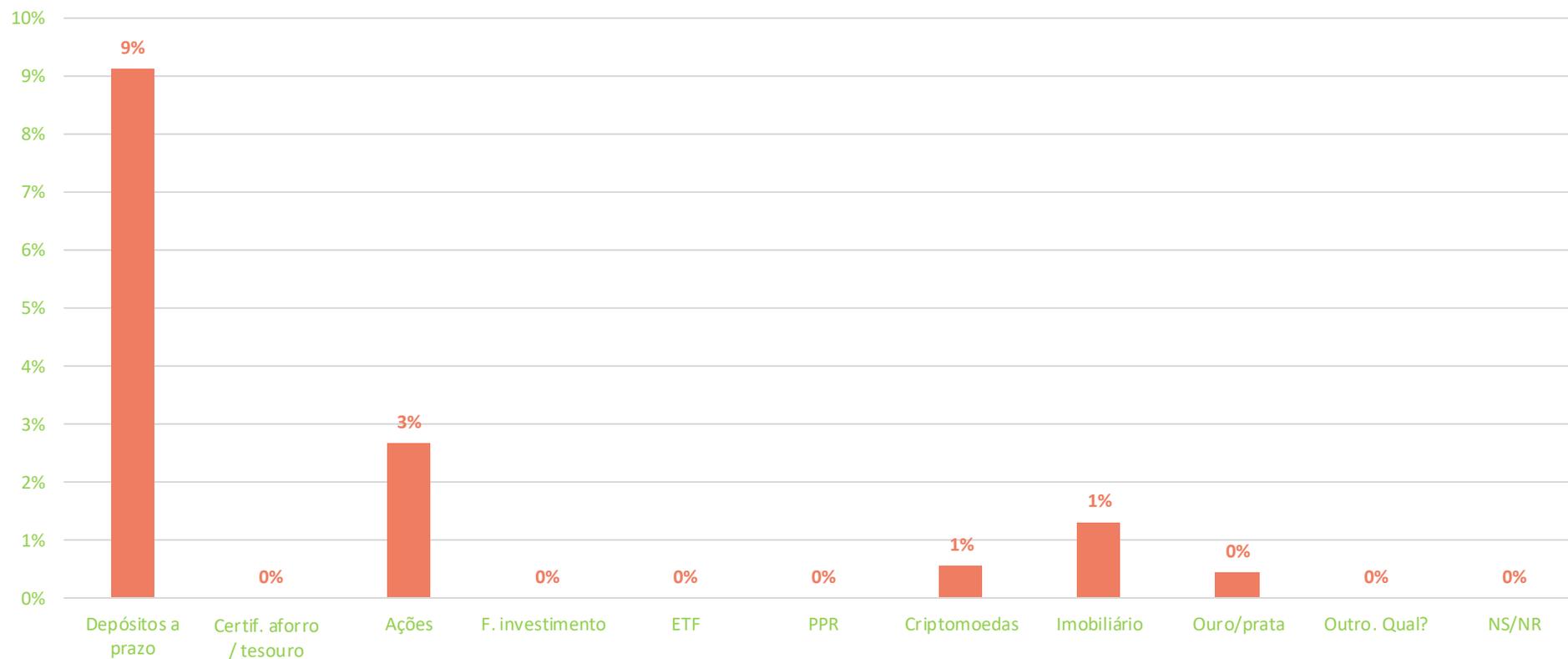


Produtos preferidos

Há 9% dos respondentes que referem só terem investido em depósitos a prazo. 3% mencionam apenas ações e 1% dizem só investir em imobiliário e criptomoedas.

Os dados desta questão podem indicar alguma falsa percepção de investimento que pode estar associada à compra de peças de ouro ou imóveis para habitação própria permanente.

Em que produtos já investiu (resposta única)



Nota: Valores arredondados à unidade.



Produtos preferidos

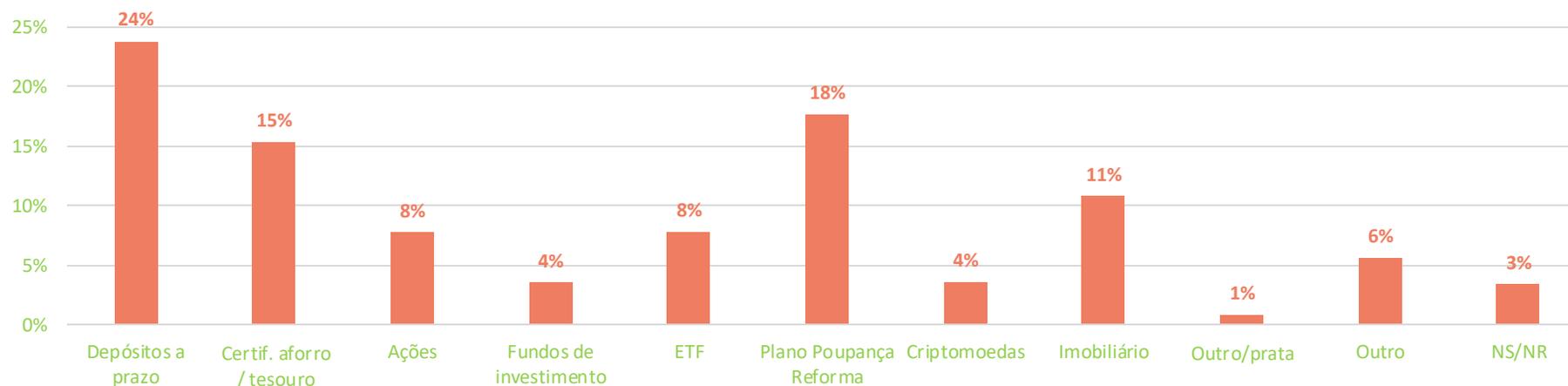
Produto em que mais investe

A predominância de **depósitos a prazo (24%)**, **PPR (18%)** e **certificados de aforro/tesouro (15%)** como os produtos nos quais os inquiridos mais investem consolida o perfil conservador previamente identificado.

Esta preferência pela segurança e produtos de capital garantido alinha-se com a baixa percentagem de rendimento investida e a aversão ao risco sugerida pelos dados anteriores.

O destaque para produtos de baixo risco, em detrimento de opções como **ações (8%)** ou **criptomoedas (4%)**, reforça que a principal prioridade é a perceção de preservação do capital e não o crescimento mais agressivo. Esta escolha reflete uma cautela enraizada na cultura financeira portuguesa.

Qual o produto em que mais investe



Nível de conhecimento

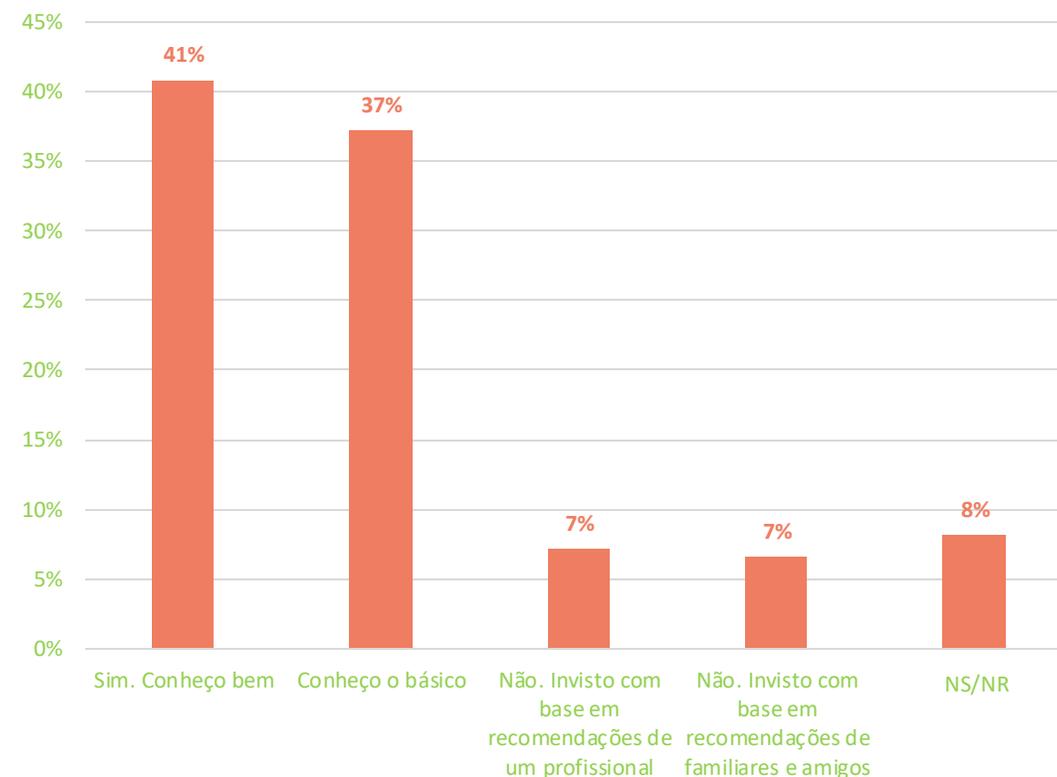
Os investidores portugueses demonstram uma clara divisão no seu nível de conhecimento percebido. **78% dizem conhecer ou conhecer bem os produtos em que investem.**

A maioria afirma "**conhecer bem**" (**41%**) os produtos onde aplica as suas poupanças, indicando uma perceção de compreensão profunda e confiança na sua literacia financeira.

Uma percentagem significativa declara "**conhecer o básico**" (**37%**), revelando um conhecimento superficial mas funcional.

Contudo, é notável que uma minoria substancial investe essencialmente com base em recomendações de profissionais, familiares ou amigos, delegando assim a decisão. Esta dependência de terceiros, aliada ao conhecimento básico predominante, sugere que a educação financeira e o aconselhamento profissional são pilares cruciais para o mercado de investimento em Portugal.

Nível de conhecimento percebido sobre os produtos em que investe

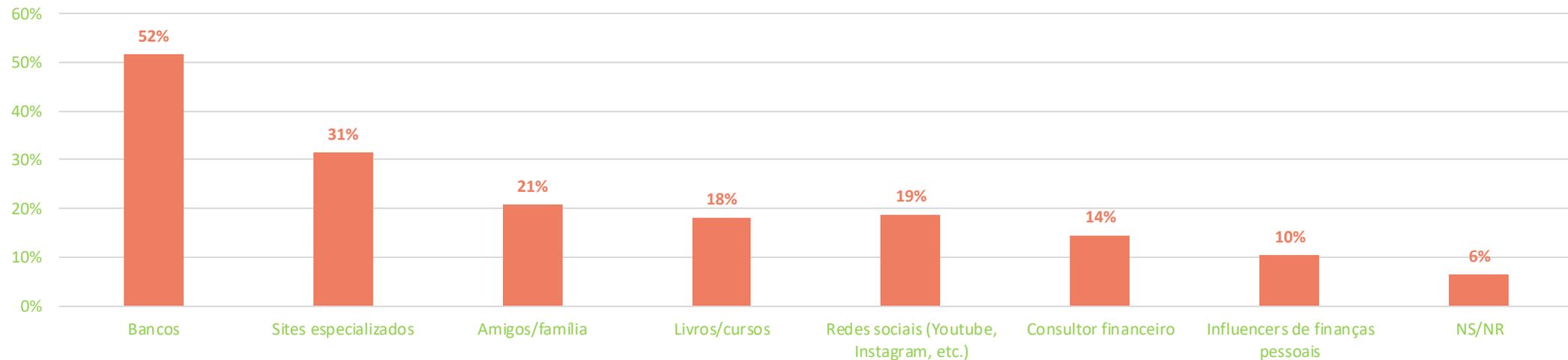


Fontes de informação

Os resultados mostram que **os bancos são a fonte de informação predominante para investidores (52%)**. Esta preferência por fontes institucionais e profissionais está alinhada com o facto de muitos inquiridos investirem com base em recomendações de terceiros, revelando uma dependência de intermediários especializados. O peso reduzido de **influencers de finanças pessoais (10%) e redes sociais (19%)** pode ser interpretada como alinhada a um perfil de investidor mais conservador.

Ainda é reduzida a percentagem dos que recorrem à ajuda especializada de **um consultor financeiro (14%)**.

Onde procura informação sobre investimentos (resposta múltipla)



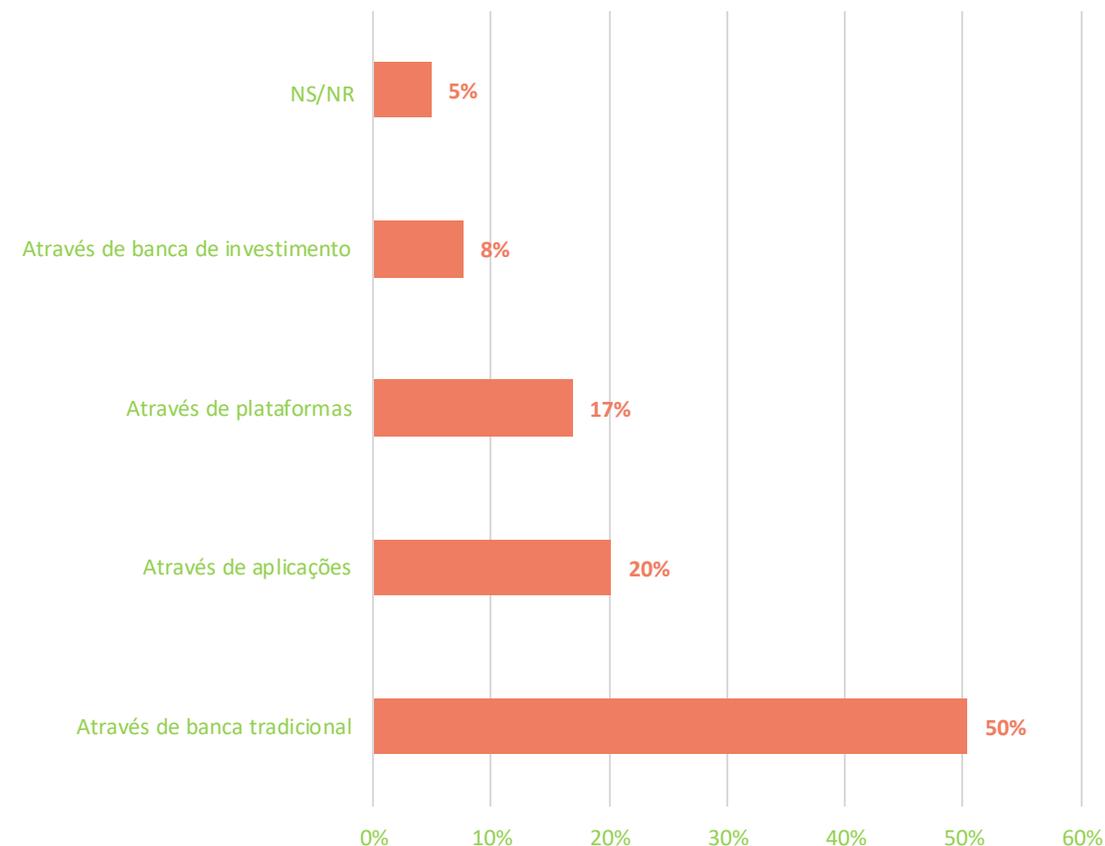
Plataforma de investimento

A forma como os inquiridos investem está diretamente alinhada com as suas fontes de informação preferenciais. A predominância da **banca tradicional (50%)** como canal principal reforça a confiança em intermediários tradicionais e especializados, tal como se verificava na preferência por bancos para obter informação.

O uso expressivo de **aplicações (20%) e plataformas (16%)** reflete uma tendência digital, mas ainda menos expressiva do que os canais tradicionais.

O investimento através de banca de investimento (7%) mantém-se residual, confirmando que a maioria prefere canais institucionais comerciais e formais. Isto refletindo o perfil cauteloso e dependente de aconselhamento profissional que caracteriza este grupo de investidores.

Como costuma investir



Consulta de desempenho

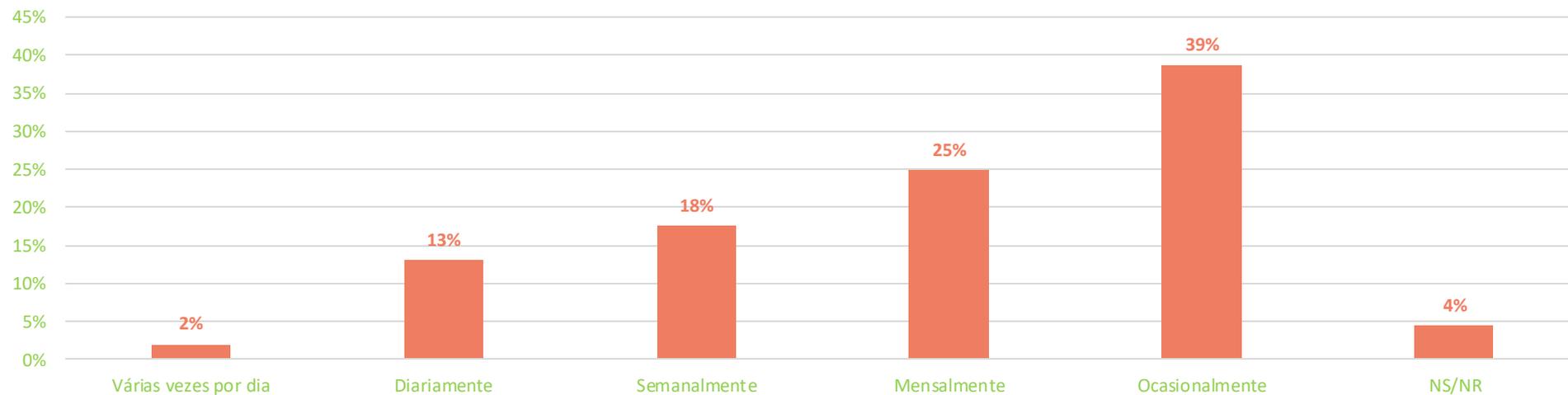
A frequência de consulta do desempenho dos investimentos revela um comportamento pouco frequente – o que está alinhado com os investimentos mais conservadores e percebidos como de menor risco.

Uma percentagem significativa **(39%) verifica as suas aplicações ocasionalmente**, sugerindo uma abordagem mais descontraída e de longo prazo.

No entanto, um conjunto considerável **(25%) acompanha o desempenho mensalmente**, alinhando-se com ciclos de informação regulares.

13% dos inquiridos consultam os investimentos diariamente e 2% fazem-no várias vezes ao dia, indicando uma possível estratégia de *trading* ativo para perfis mais agressivos.

Frequência de consulta de desempenho de investimentos

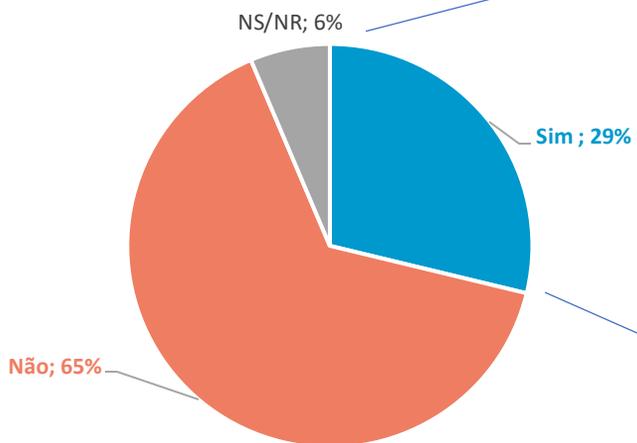


ESG

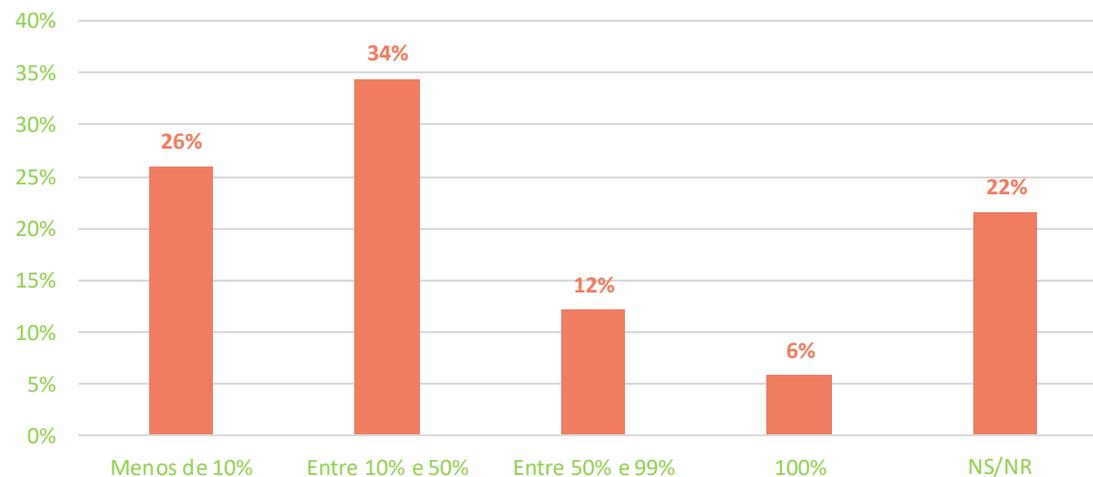
A esmagadora maioria **(65%) dos investidores inquiridos não considera critérios ESG** (Ambientais, Sociais e de Governança) na sua escolha de investimentos. Apenas 29% referem que incorporam estes fatores nas suas decisões, indicando que o investimento sustentável ainda é uma minoria no panorama português. Esta preferência por produtos tradicionais, já observada noutras respostas, alia-se a uma aparente indiferença em relação ao impacto social e ambiental das aplicações financeiras. O foco parece permanecer prioritariamente na segurança e retorno financeiro, relegando a sustentabilidade para um critério secundário ou irrelevante para a maioria.

Para os 29% que investem com base em critérios ESG, a sua aplicação prática é bastante limitada. A esmagadora **maioria aloca menos de 50% da sua carteira a estes produtos**. Apenas uma minoria muito reduzida **(6%) tem uma exposição de 100%**, confirmando que o investimento sustentável, mesmo para os seus praticantes, tem um peso marginal e não constitui o núcleo central da estratégia de investimento.

Costuma escolher os investimentos com base em critérios ESG



Qual o peso dos ativos ESG na carteira (só quem tem)



Robo-advisors

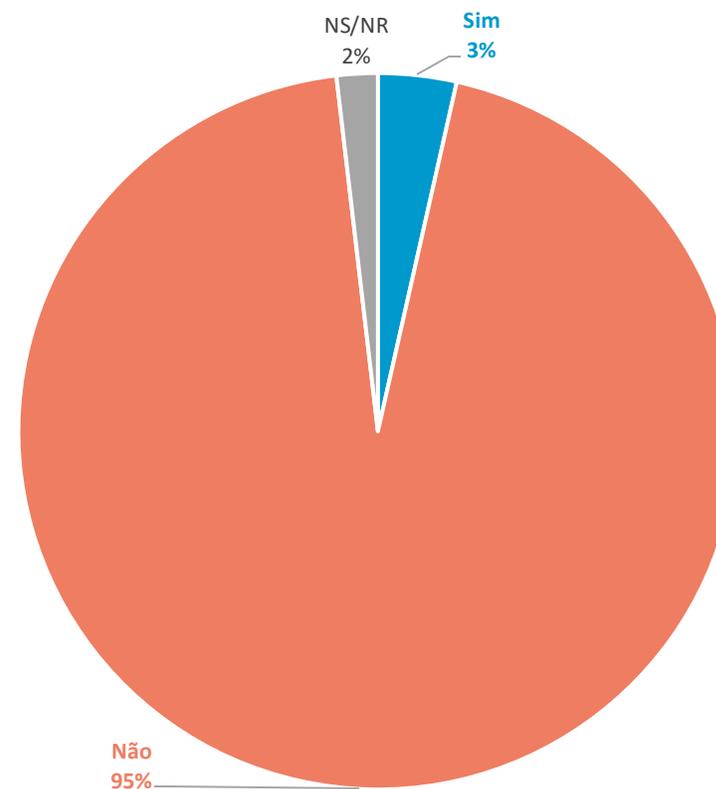
A utilização de robôs de investimento (*robo-advisors*) é praticamente residual entre os inquiridos, com uma esmagadora maioria (95%) a declarar nunca ter usado esta ferramenta.

Apenas 3% confirmam a sua utilização, refletindo uma penetração mínima no mercado português.

Esta rejeição (ou falta de acesso/conhecimento) está alinhada com o perfil conservador previamente identificado: a forte preferência por canais tradicionais (bancos) e por produtos de baixo risco revela uma desconfiança em relação a soluções automatizadas e digitais.

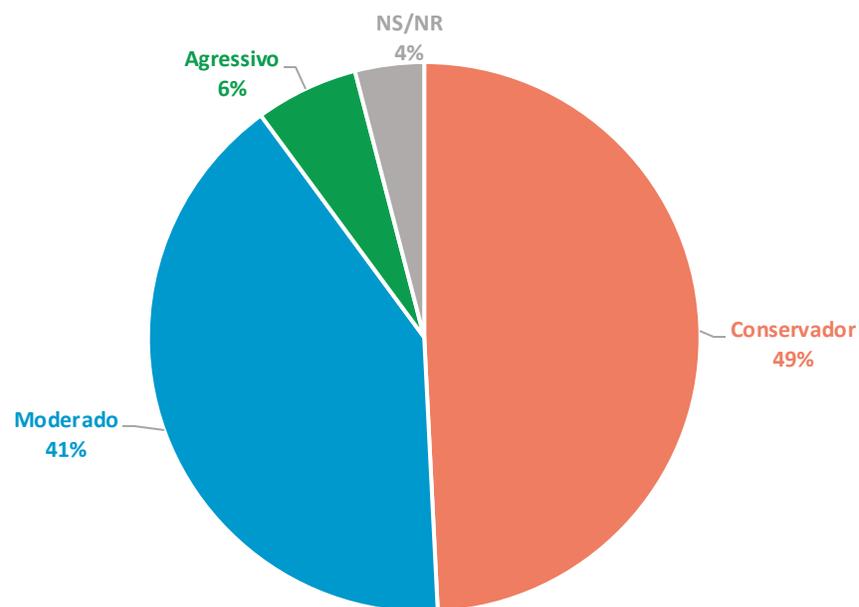
A aversão à inovação tecnológica neste campo reforça o carácter tradicional e cauteloso do investidor típico neste estudo.

Já utilizou robôs de investimento (*robo-advisors*)



Tolerância ao risco

Avaliação da própria tolerância ao risco



Nota: Valores arredondados à unidade.

A autoavaliação da tolerância ao risco pelos investidores revela um notável alinhamento com os comportamentos efetivos observados nas análises anteriores.

Os **49%** que se identificam como **conservadores** explicam a predominância de produtos de baixo risco (como depósitos a prazo e certificados de aforro) e a baixa alocação percentual do rendimento. Os **41% moderados** justificam a abertura a fundos ou PPR, mantendo uma abordagem cautelosa. Os 6% agressivos corroboram a reduzida exposição a ativos voláteis, como ações ou criptomoedas.

Esta coerência entre a percepção e a ação confirma que o perfil de risco declarado pode ser um forte preditor das escolhas de investimento reais nesta amostra.



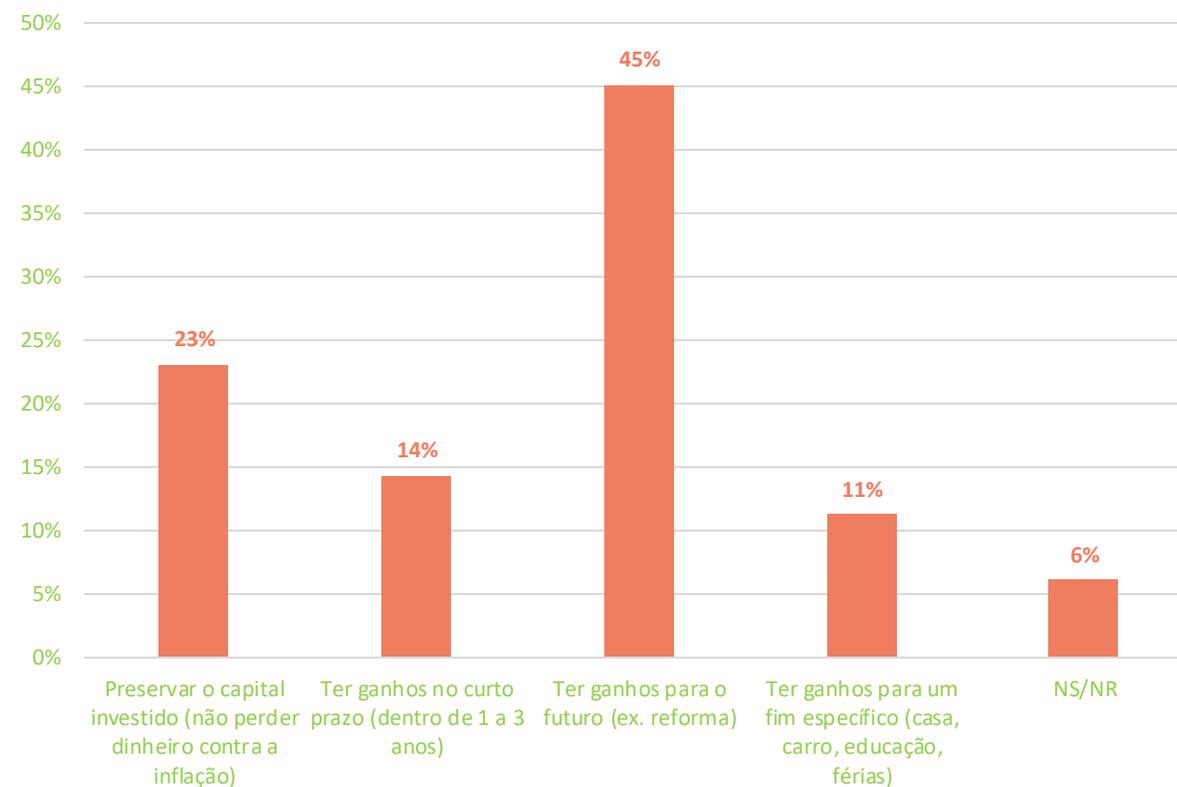
Objetivos de investimento

O principal objetivo de investimento para **45% dos inquiridos é ter ganhos para o futuro**, com planos como a reforma, o que está perfeitamente alinhado com o perfil conservador dos investidores e reforça a abordagem cautelosa e a paciência financeira.

Estas características são reforçadas por **23% dos investidores que referem o objetivo de preservar o capital**.

Já os objetivos de **curto prazo (14%) e fins específicos (11%)** têm menor expressão, confirmando que a maioria prioriza a perceção de segurança e o planeamento futuro sobre ganhos imediatos ou especulativos, em coerência com a aversão ao risco previamente identificada.

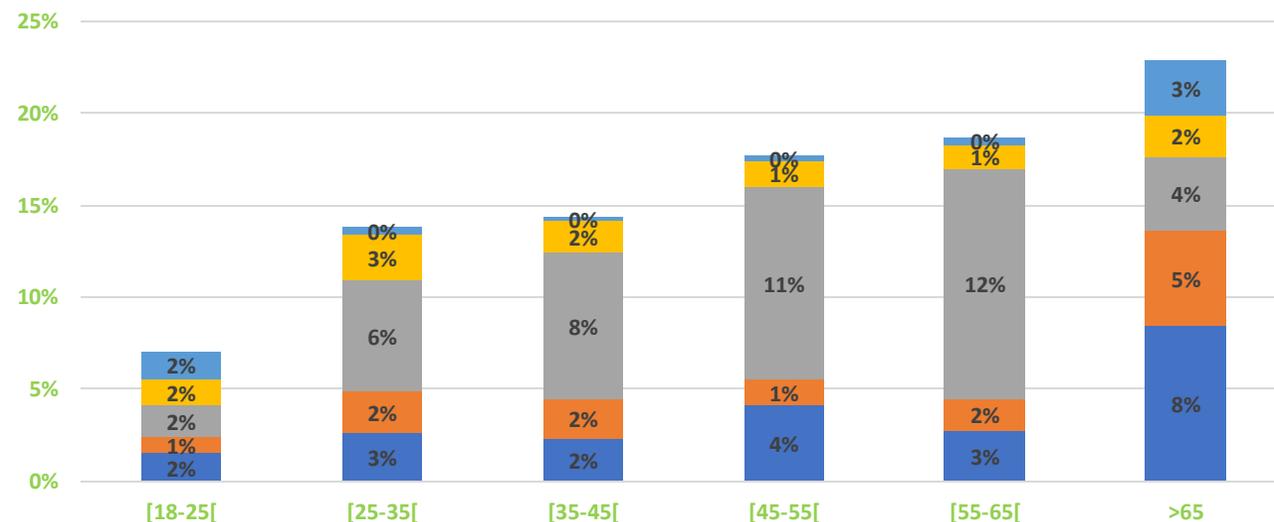
Principal objetivo de investimento



Objetivos de investimento

Não há diferenças estatisticamente significativas face aos objetivos de investimento no que diz respeito ao sexo. **Respondentes com 45 a 65 anos tendem a privilegiar ganhos para o futuro (como a reforma)** e rendimentos mais elevados tendem a privilegiar os ganhos para o futuro e preservar capital.

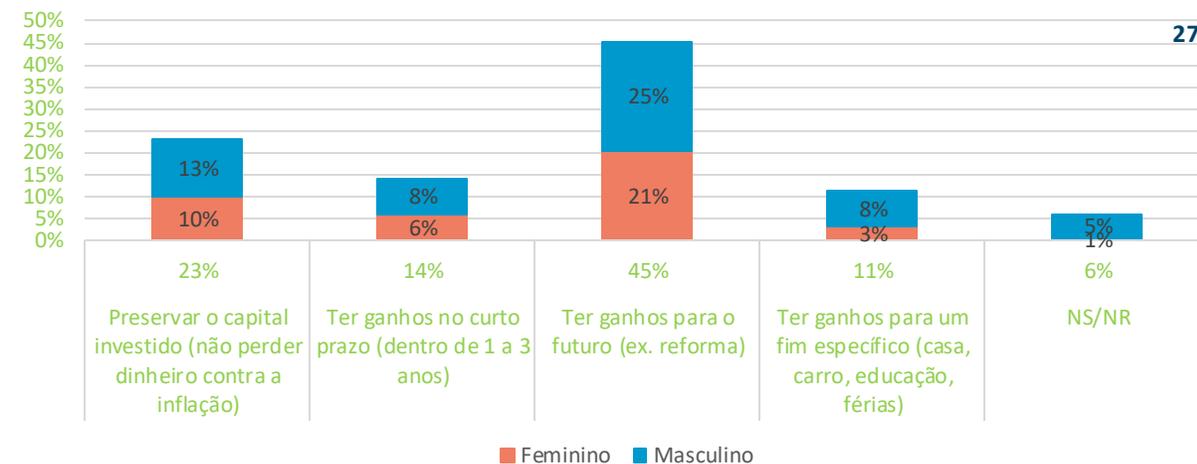
Principal objetivo de investimento (idade)



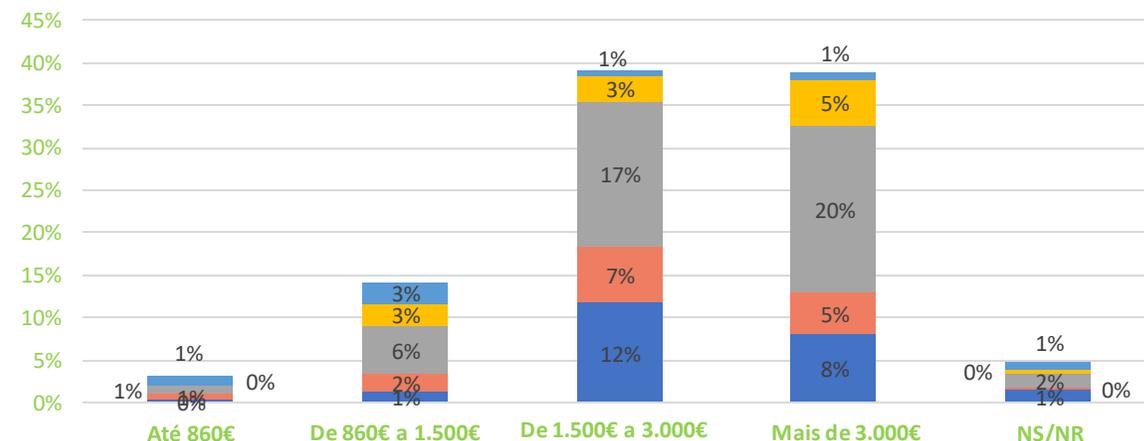
- NS/NR 6%
- Ter ganhos para um fim específico (casa, carro, educação, férias) 11%
- Ter ganhos para o futuro (ex. reforma) 43%
- Ter ganhos no curto prazo (dentro de 1 a 3 anos) 14%
- Preservar o capital investido (não perder dinheiro contra a inflação) 22%

Nota: Valores arredondados à unidade.

Principal objetivo de investimento (sexo)



Principal objetivo de investimento (rendimento)

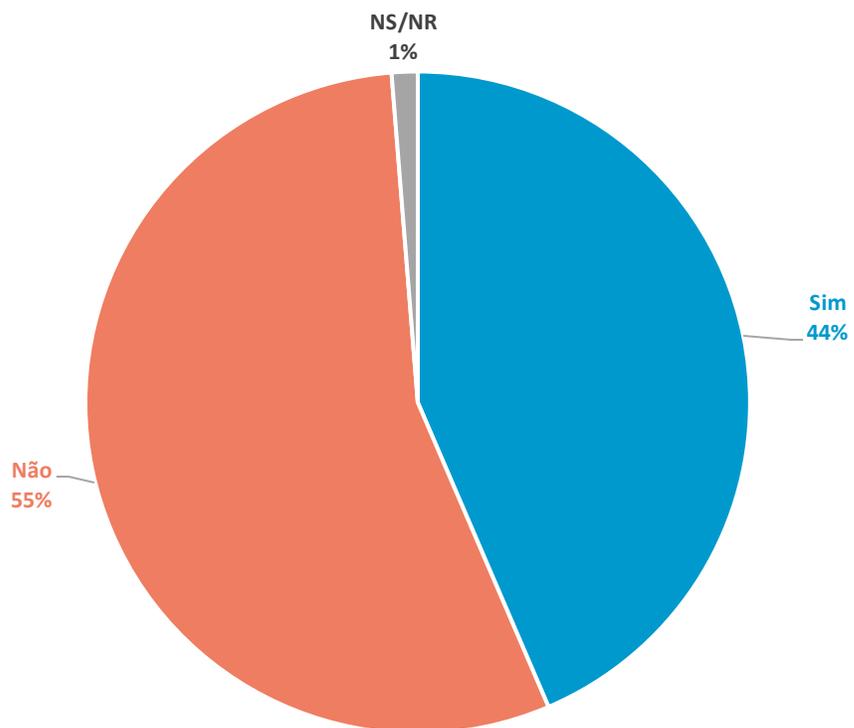


- NS/NR 6%
- Ter ganhos para um fim específico (casa, carro, educação, férias) 11%
- Ter ganhos para o futuro (ex. reforma) 45%
- Ter ganhos no curto prazo (dentro de 1 a 3 anos) 14%
- Preservar o capital investido (não perder dinheiro contra a inflação) 23%



Perdas

Já perdeu dinheiro com algum investimento



O facto de **44% dos inquiridos reportarem já ter perdido dinheiro num investimento** é um dado significativo que ajuda a contextualizar o perfil de risco conservador que dominou todo o estudo.

Esta experiência de perda parece ter um efeito profundo na psicologia do investidor português.

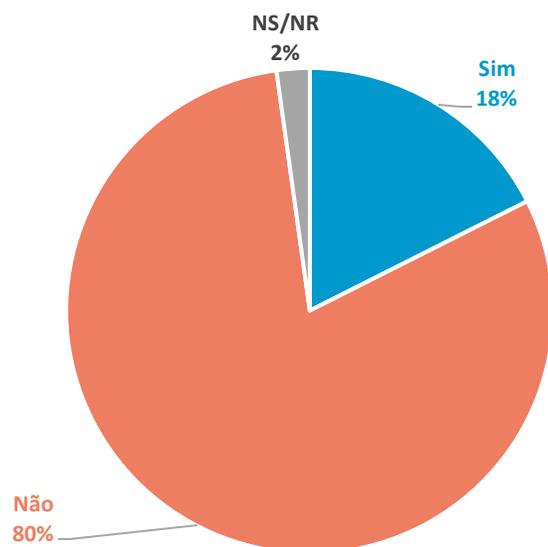
Não é coincidência que **a maioria (55%) nunca tenha perdido capital**, o que está alinhado com a forte preferência por produtos seguros e a aversão ao risco consistentemente demonstrada.

A aversão à perda supera claramente a ambição de ganho.



Decisões FOMO

Já tomou decisões de investimento motivadas pelo medo de ficar de fora (FOMO), provocadas por alertas, *rankings* ou notícias



Nota: Valores arredondados à unidade.

A esmagadora maioria (80%) dos investidores inquiridos afirma não tomar decisões influenciadas pelo medo de ficar de fora (FOMO) de tendências ou notícias. Esta postura reflete um comportamento racional e alinha-se com o perfil conservador e de aversão ao risco predominantemente identificado no estudo.

Apenas 18% admitem ter este impulso, sugerindo que uma minoria é vulnerável à volatilidade emocional dos mercados.

Este resultado reforça a imagem de um investidor cauteloso, que privilegia a segurança e a estabilidade sobre a especulação, evitando decisões precipitadas movidas por euforia ou ansiedade no contexto de investimento.



Tolerância à perda

A análise de tolerância revela, mais uma vez, uma extrema aversão ao risco entre os investidores.

Quase metade (48%) declara só ter produtos de capital garantido, não tolerando qualquer desvalorização, o que é coerente com a predominância de depósitos e certificados de aforro nas carteiras. Para quem assume risco, a tolerância é baixa: **15% só suportam perdas até 5%**, e **13% aceitam entre 6% a 10%**. Apenas uma minoria (3%) tolera quedas entre 21 e 30%. Estes dados confirmam que a preservação do capital é prioritária, e a exposição à volatilidade dos mercados é mínima e muito controlada na maioria dos casos.

Qual a maior desvalorização que tolera num investimento antes de vender

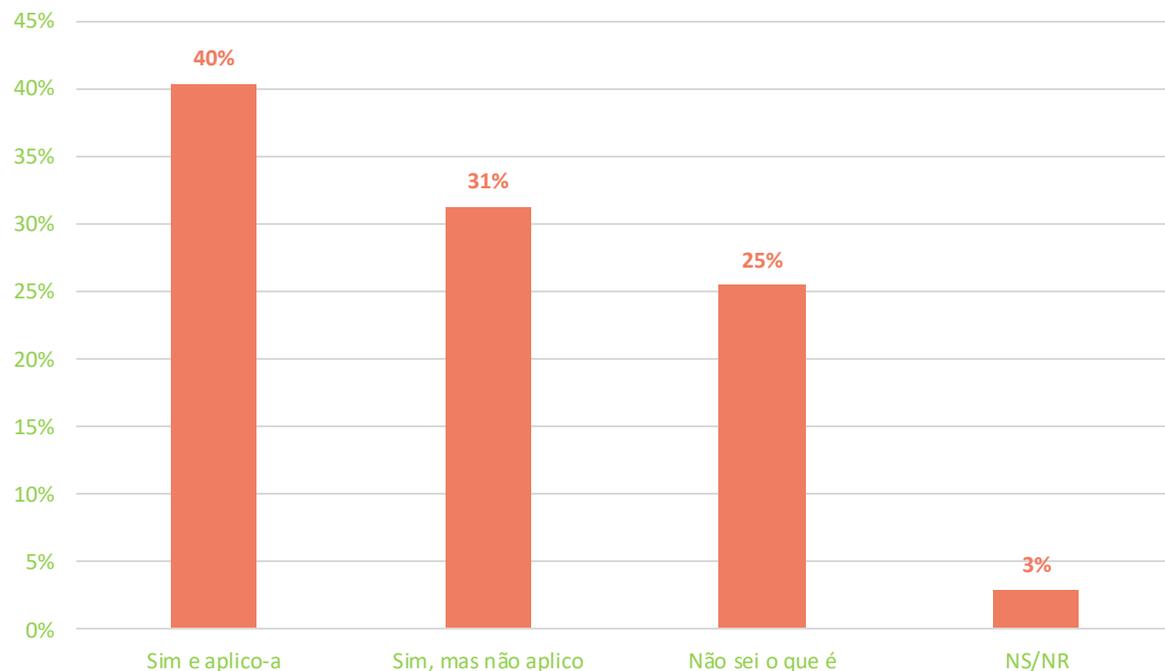


Nota: Valores arredondados à unidade.



Diversificação

Sabe o que é diversificação de investimento



Nota: Valores arredondados à unidade.

A percepção sobre diversificação revela uma clara lacuna entre o conhecimento teórico e a prática efetiva.

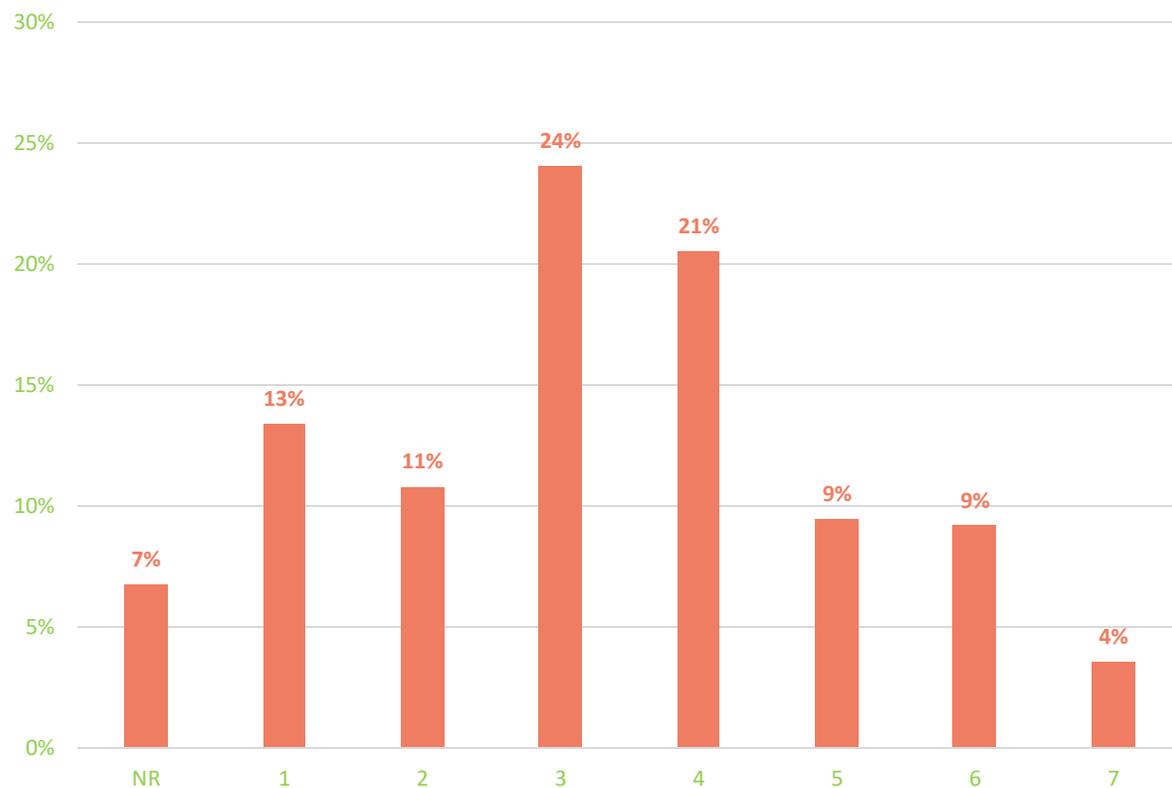
Enquanto uma parte significativa dos inquiridos **diz saber o que é a diversificação (71%)**, apenas uma fração **aplica ativamente este princípio na sua carteira (40%)**.

A percentagem que desconhece totalmente o conceito **(25%) sugere uma necessidade premente de educação financeira básica**. Esta situação pode levar a carteiras excessivamente concentradas, aumentando a vulnerabilidade dos investidores a flutuações do mercado.



Diversificação

Número de produtos em que já investiu quem refere que pratica diversificação



Dentro da subamostra de quem afirma **aplicar diversificação** na sua estratégia de investimentos, verificamos que **13% dos respondentes identificaram apenas 1 produto em que já investiram** (este dado é conservador no sentido que a questão referir-se a uma experiência passada e não apenas à situação atual).

Apenas 9% identificaram 5 produtos e 6 produtos, 21% identificaram 4 produtos e 24% identificaram 3 produtos.

Nota: Valores arredondados à unidade.



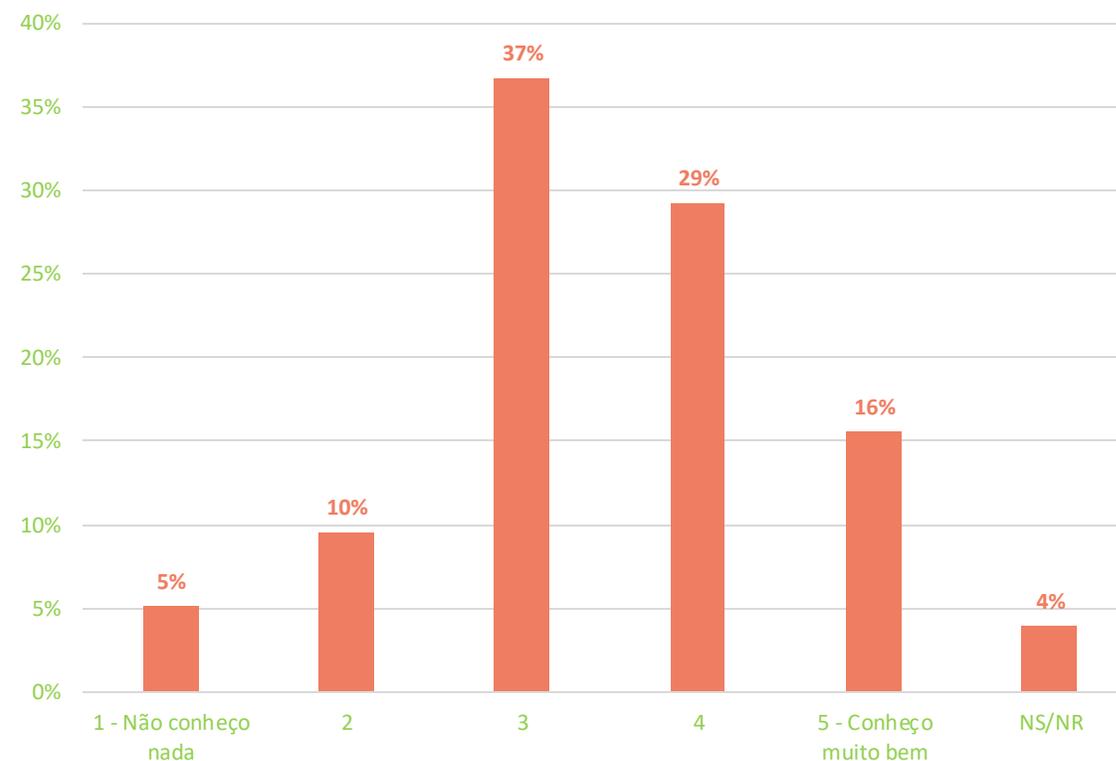
Autoconhecimento sobre finanças pessoais

A autoavaliação do conhecimento sobre finanças pessoais revela uma perceção de competência moderada, mas com nuances significativas.

A maioria dos inquiridos (**37%**) posiciona-se no nível intermédio (**3 numa escala de 1 a 5**), sugerindo uma confiança cautelosa ou um entendimento básico. No entanto, é notável que **15% se avaliam de forma negativa (níveis 1 e 2)**, indicando uma perceção de défice de literacia financeira.

Apenas **16% se atribuem a classificação máxima (5)**, refletindo uma minoria que se considera muito bem informada. Esta distribuição corrobora a dependência de aconselhamento profissional e a preferência por produtos simples observadas noutras respostas e sugere que há margem para melhorar a educação financeira entre os investidores.

Avaliação do autoconhecimento sobre finanças pessoais

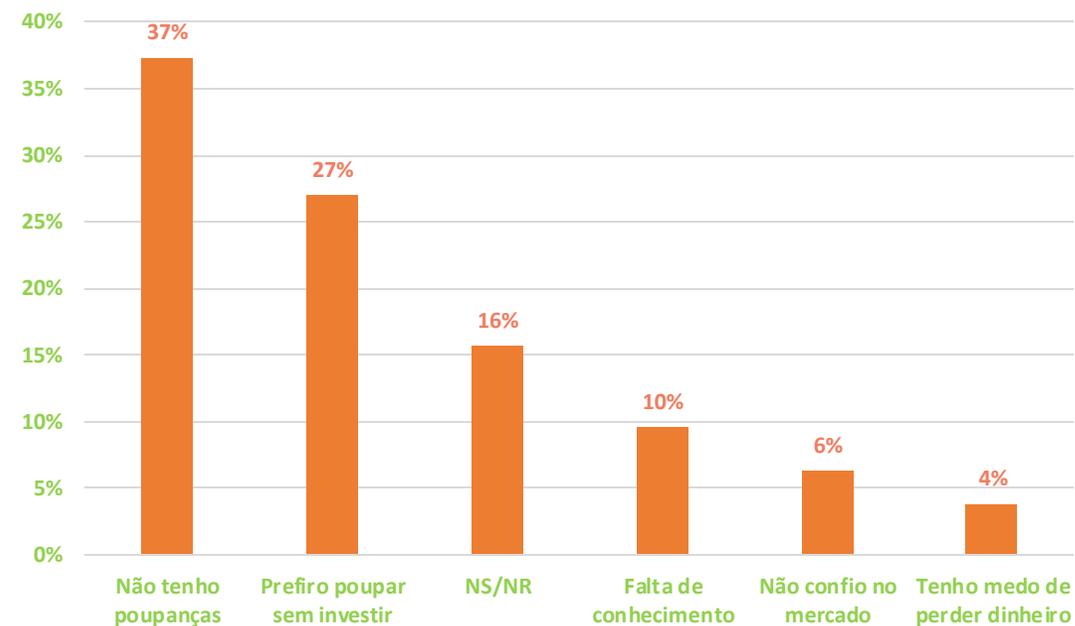


Motivos para não investir

Entre os “não investidores”, a principal razão apontada é a **ausência de poupanças (37%)**, seguida de uma preferência por **poupar sem investir (27%)** e a falta de uma razão específica (16%).

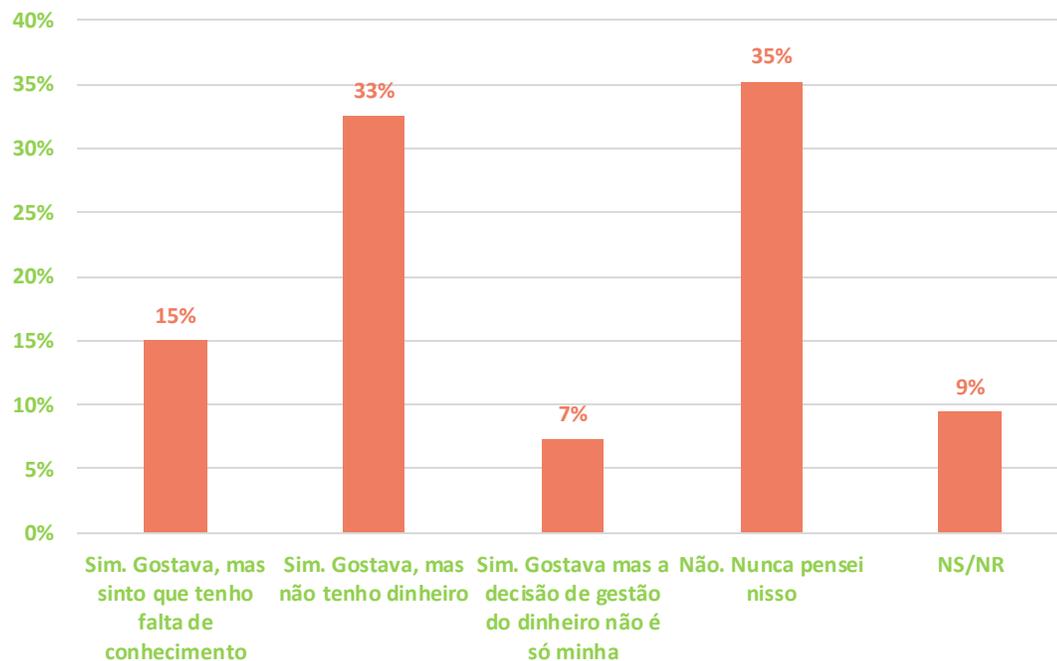
Fatores como **desconhecimento (10%)**, desconfiança nos mercados (6%) e medo de perder dinheiro (4%) são menos expressivos, revelando que constrangimentos financeiros e uma aversão natural ao risco são as maiores barreiras.

Motivo por que não investe



Motivação para começar a investir

Já considerou começar a investir



Nota: Valores arredondados à unidade.

Ainda entre os não investidores, a vontade de investir esbarra em obstáculos concretos entre os inquiridos. Nos interessados em investir, a principal barreira é a **falta de dinheiro para o fazer (33%)**, seguida da **falta de conhecimento (15%)** e da **falta de autonomia de decisão (7%)**.

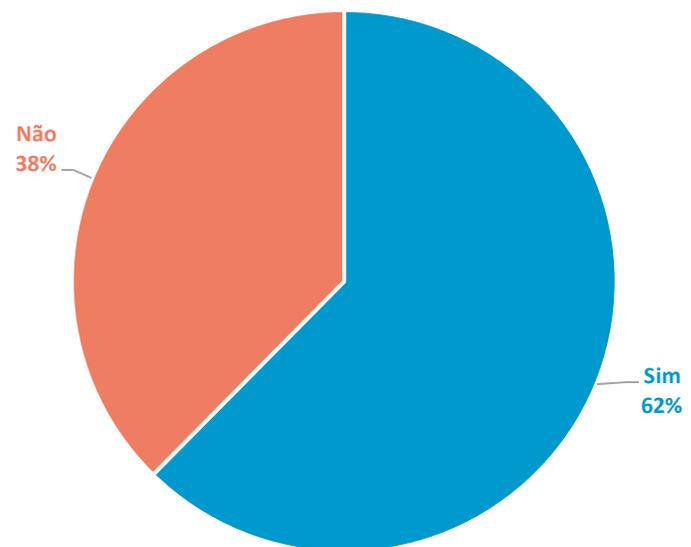
Dos que nunca consideraram começar a investir, 35% nunca pensaram nisso.

Estes resultados mostram claramente que o mercado tem um potencial por explorar, mas que depende crucialmente de mais educação financeira e de produtos acessíveis a pequenas poupanças para converter a intenção em ação.



Já ouviu falar no Doutor Finanças

Já ouviu falar no Doutor Finanças



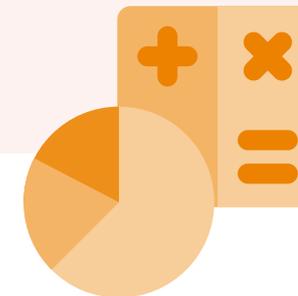
Com **62% de reconhecimento**, a marca Doutor Finanças possui uma notoriedade significativa entre os inquiridos. Este resultado sugere uma forte penetração no mercado. Contudo, 38% ainda não a conhecem, indicando que existe margem para ampliar a sua divulgação e captar um público mais amplo.

Apesar do elevado reconhecimento da marca, **apenas 23% dos inquiridos já recorreu efetivamente aos serviços do Doutor Finanças**. Esta discrepância entre notoriedade e utilização sugere que, embora a marca seja conhecida, podem existir barreiras — desconhecimento de custo, necessidade sentida ou adequação da oferta — que impedem a conversão de conhecimento em ação.

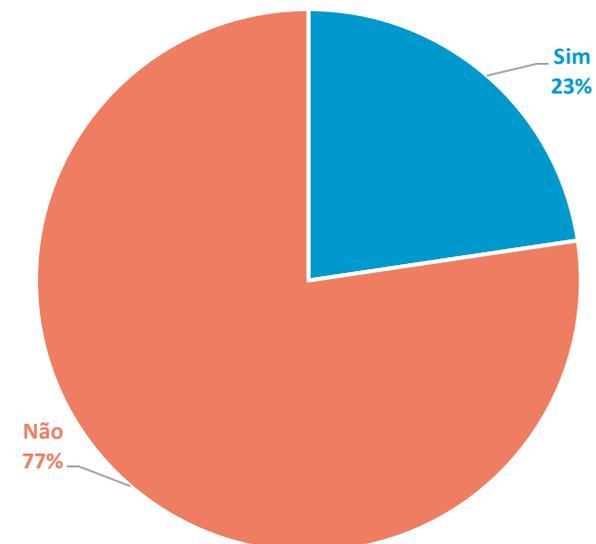
Nota: Valores arredondados à unidade.



doutor**finanças**

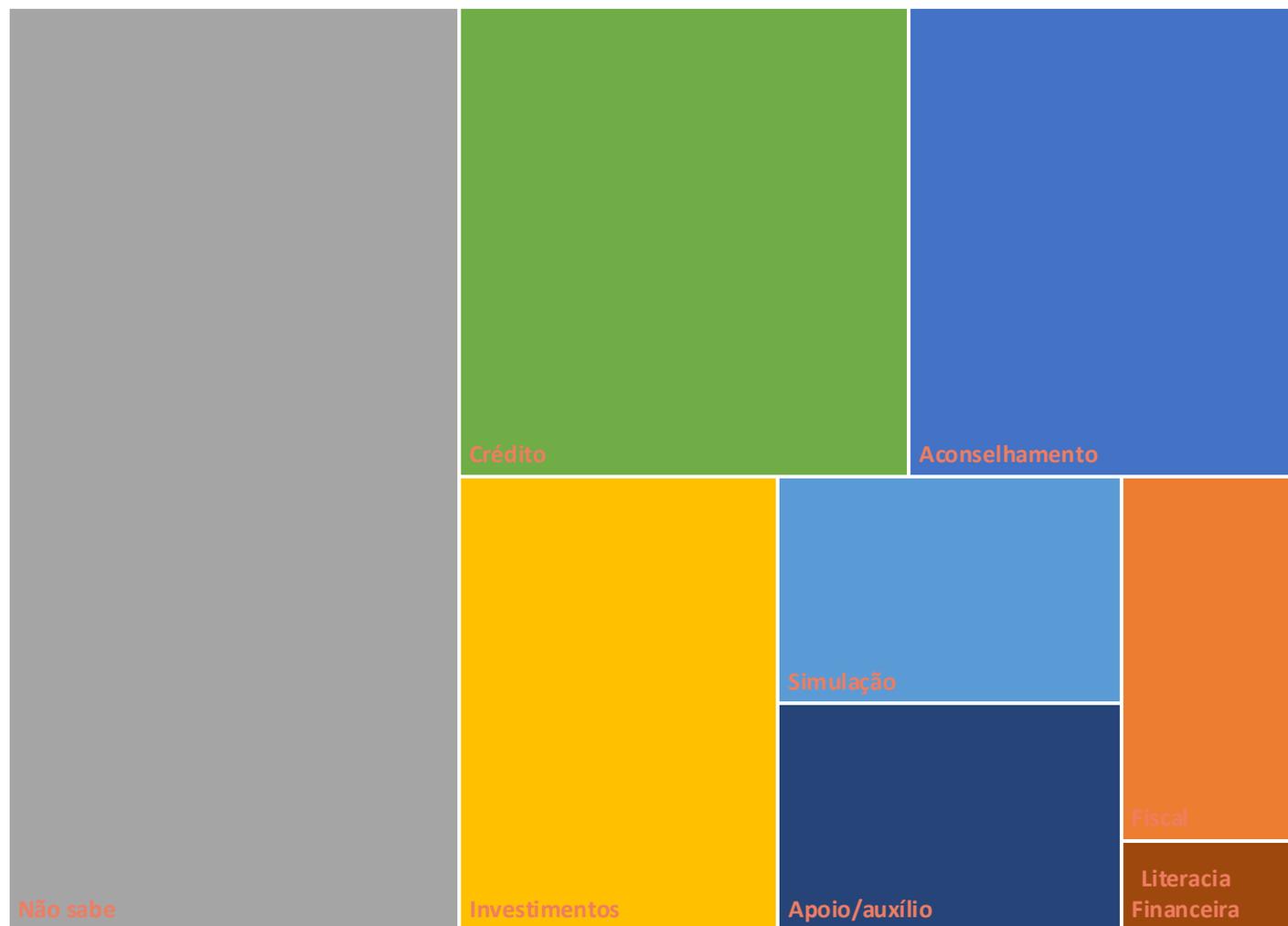


Já recorreu aos serviços do Doutor Finanças

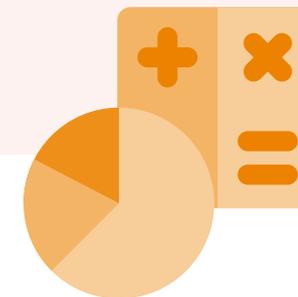


Serviços prestados

Temas referidos sobre serviços prestados pelo Doutor Finanças



doutor**finanças**



Verifica-se uma perceção fragmentada sobre os serviços prestados pelo Doutor Finanças. A maioria dos inquiridos (provavelmente a fatia maior no segmento "Não sabe") não consegue identificar claramente a oferta da marca.

Entre os que identificam, **os serviços mais associados são crédito e aconselhamento financeiro**, refletindo o *core* tradicional do negócio.

Menções a investimentos e literacia financeira têm menor expressão, sugerindo que estas áreas, embora presentes, não são ainda as mais reconhecidas pelo público. A marca é vista predominantemente como uma especialista em crédito e gestão financeira pessoal.





CEA
CENTRO DE ESTUDOS APLICADOS
CATÓLICA-LISBON
APPLIED KNOWLEDGE
CONHECIMENTO APLICADO



doutorfinanças