

InforBanca

ANO VII - N.º 25 Abr.-Jun. 95

REVISTA do **IB** Instituto de Formação Bancária



FACTORING

**ESTRUTURA
TEMPORAL
DE TAXAS
DE JURO**

CADERNOS DE MERCADOS

InforBanca

Propriedade

IFB
Sede: Av. 5 de
Outubro 164, Lisboa
Tel. 7930077

Director

Manuel Augusto
Monteiro

Redacção

Ribeiro da Silva

Fotografia e ilustração

Fernando José Duarte

Grafismo

João Paulo Galacho

Fotolito e impressão

Sogapal - Av. dos
Cavaleiros, 35/35-A
Portela da Ajuda 1495
Lisboa
Telef. 417 13 30/1/2/3/5
Fax 417 13 34

Tiragem

30 000 exemplares

Depósito Legal
n.º 15 365/87

*A responsabilidade pelas
opiniões expressas nos arti-
gos publicados na Inforbanca,
quando assinados, compete
unicamente aos respectivos
autores.

SUMÁRIO

- 4** **Factoring-Uma alternativa de financiamento**
Aníbal Marques



- 7** **Estrutura temporal de taxas de juro**
Armindo Escalda



- 10** **Cadernos de Mercados**
O lançamento de contratos de futuro em Portugal



- 13** **Mercados Financeiros**
Apresentados programas de acção



- 14** **Estudo de âmbito europeu com a participação do IFB**



- 16** **Curso Avançado de Gestão Bancária**
Criada a AGESBANCA

- 18** **Curso Regular**
Reunião de planeamento

- 21** **O êxito de um projecto de formação profissional**

- Novos diplomados



- 23** **Apoio a Matemática e Inglês**



- 24** **Abertas as inscrições para o próximo ano lectivo**

- Opinião dos premiados

- 26** **Cursos em Regime de Módulos**

- **Curso Básico Bancário**
Aumenta participação nos exames



- 27** **Curso Geral Bancário**
Primeiros diplomados

- **Formação na Área Comercial**
Primeiros Cursos de Gestores de Contas

- 28** **Curso de Gestão Bancária**
Prevista a reestruturação



- Proposta a criação do Curso de Estudos Superiores Especializados

- Iniciada Formação Qualificante

- 29** **Curso de Organização e Sistemas**
Finalistas desenvolvem projecto

- 30** **Você sabe Tudo?**

- 32** **Formação Bancária em simpósio no Luxemburgo**

- IFB vence projecto na República Checa

- **Cooperação com os PALOP**

- 33** **Perguntas & Respostas**

- 34** **Porta-moedas multibanco acaba com tormento dos trocos**



- Banco telefónico na Caixa Geral de Depósitos

- **Você sabe tudo?**
Soluções

- 35** **Publicações do IFB**
Livros para venda

EDITORIAL

O Curso de Gestão Bancária, ministrado no Instituto Superior de Gestão Bancária, completou a sua primeira edição no ano lectivo de 1993-94, tendo-se graduado, no final desse ano, os primeiros bacharéis. A experiência destes três primeiros anos foi proporcionando pistas de reflexão que, devidamente congregadas, conduziram à esquematização de um conjunto de ajustamentos no plano curricular do curso.

Por outro lado, entendeu-se ser adequado, em paralelo com a reestruturação do Curso, abrir a possibilidade de aprofundamento e especialização de conhecimentos, aos bacharéis que estejam interessados nessa via, mediante a criação de um Curso de Estudos Superiores Especializados (CESE), que virá a constituir um complemento natural do bacharelato, sem, no entanto, se apresentar como uma obrigatoriedade. Os interessados poderão, assim, neste quadro de flexibilidade, optar pela meta que mais lhes interessar, podendo, até, programar no tempo a sua progressão formativa e académica.

Quer a reestruturação do Curso, quer a criação do CESE, foram já submetidas ao Ministério da Educação e, logo que aprovadas, serão os eixos dominantes do segundo ciclo de vida do Curso de Gestão Bancária. Naturalmente, virão a decorrer da experiência colhida nessa nova fase do Curso, outras pistas de reflexão, o reconhecimento da necessidade de futuros ajustamentos e adaptações. É assim a vida — inovação e mobilidade, a traduzirem atenção desperta e reflexão ponderada, num saudável equilíbrio entre a imobilidade sonolenta, auto-complacente e a inquietude pseudo-inovadora e instabilizante.

UMA ALTERNATIVA DE FINANCIAMENTO

FACTORING

ANÍBAL MARQUES*

O *factoring* tradicional (*old line factoring*) é um produto financeiro originário dos Estados Unidos, país onde começou a desenvolver-se a partir de meados do século XIX.

A implantação do *factoring* na Europa começou a ter alguma expressão a partir da década de sessenta, tendo-se expandido rapidamente no decurso da última década, designadamente nos países economicamente mais desenvolvidos, entre os quais se destacam a Itália, o Reino Unido, a França e a Holanda.

No final de 1993, o mercado mundial de *factoring* era constituído por cerca de 800 empresas cuja produção mundial, medida em volume de créditos tomados, atingia 260 844 milhões de US Dólares, cabendo à Europa cerca de 55% da produção mundial.

O sucesso mais recente da actividade de *factoring*, tanto no plano interno como no plano internacional, está muito relacionado com o princípio da especialização. Com efeito, parece-me nitidamente crescente a tendência das empresas para contratarem os serviços em que não são especialistas, o que lhes permite concentrar os esforços de gestão nas áreas comercial e produtiva e, paralelamente, transformar custos fixos em custos variáveis.

E o *factoring* tradicional (*full factoring* ou *old line factoring*), se correctamente utilizado, para além duma fonte de financiamento que apresenta algumas vantagens em relação a outras alternativas, pode ser um importante instrumento de gestão para as empresas utentes, nas áreas da prevenção e da cobertura dos meios comerciais, na racionalização das cobranças e na gestão das contas correntes dos Devedores.

EVOLUÇÃO DO MERCADO PORTUGUÊS DE FACTORING

O *factoring* foi introduzido em Portugal no início da década de setenta, altura em que começaram a operar as duas principais empresas.

Por razões que se prendem com a rigidez que caracterizava o funcionamento do nosso sistema financeiro ao tempo, e também por uma certa inépcia dos operadores, que não terão conseguido adaptar o produto às condições muito específicas do nosso mercado, o *factoring* tardou a implantar-se em Portugal. Só a partir de 1983/85, em paralelo com o arranque do processo de modernização do sistema financeiro, é que o *factoring* começou a ganhar alguma expressão entre nós.

A partir de 1986/87, com a publicação de legislação específica para o Sector, surgiram novos operadores no mercado, tendo-se iniciado por esta altura um novo ciclo para o *factoring*, caracterizado por uma fase de grande crescimento da actividade, que teve o seu *boom* no triénio 90/92 e se prolongou até agora, embora em desaceleração nos dois últimos anos.

Temos presentemente a operar em Portugal dez empresas de *factoring*, todas elas inseridas em grupos financeiros.

A produção do Sector (Créditos Tomados) atingiu, em 1994, 437 milhões de contos, valor que traduz um crescimento de 17%, comparativamente a 1993.



Dando provas dum grande dinamismo, o Sector atingiu em Portugal níveis de desenvolvimento comparáveis à média europeia, ultrapassando mesmo alguns mercados internacionais com grandes tradições no *factoring*. E esta constatação aplica-se ao nível da produção alcançada, à imagem do produto e à qualidade dos serviços disponibilizados pelas empresas portuguesas de *factoring*.

ENQUADRAMENTO REGULAMENTAR DAS OPERAÇÕES DE FACTORING

No que se refere ao enquadramento legal e regulamentar, os aspectos mais relevantes são os seguintes:

Com a publicação do Decreto-Lei n.º 298/92, que aprovou a Regime Geral das Instituições de Créditos e Sociedades Financeiras, as empresas de *factoring* foram classificadas como Instituições de Crédito, ficando em matéria de supervisão e de rácios prudenciais em tudo subordinadas às normas aplicáveis às demais Instituições de Crédito.

Do ponto de vista das operações que podem realizar, as empresas de

NTO

G



factoring estão regulamentadas por normativo específico, que baliza de forma muito concreta o âmbito dessas operações e estabelece o princípio de que as mesmas obrigam sempre à existência dum contrato escrito, subscrito por ambas as partes: Empresa de *Factoring* e Aderente. E tais operações consistem na aquisição de créditos de curto prazo, resultantes da venda de mercadorias ou da prestação de serviços, nos mercados interno e/ou externo.

Os créditos são transmitidos por cessão, podendo as empresas de *factoring* tomá-los na condição de sem ou com direito de regresso sobre o Aderente, ou seja, assumindo ou não os riscos de insolvência e/ou de incumprimento dos Devedores.

O pagamento dos créditos ao Aderente é feito em data certa, contratualmente estabelecida, independentemente da data e da sorte das cobranças. Podem ainda as empresas de *factoring* fazer antecipação de fundos aos Aderentes, até à concorrência do saldo da sua Carteira de Créditos, à data das antecipações.

AS DIFERENTES COMPONENTES DO FACTORING

Resulta da própria definição legal e do âmbito da actividade que o *factoring* compreende três componentes distintas que, na prática, não podem ser exercidas separadamente, a saber:

- É uma fonte de financiamento de curto prazo, na medida em que possibilita a transformação dos saldos sobre clientes em liquidez disponível;
- É uma alternativa de que as Empresas Aderentes dispõem para a prevenção e cobertura dos riscos comerciais;
- É também uma solução profissionalizada para a racionalização e para a gestão das contas correntes dos Devedores.

Desenvolvendo um pouco mais as diferentes componentes do *factoring*, e começando pelos riscos comerciais, convém sublinhar o facto de as empresas de *factoring* só poderem assumir riscos comerciais relativamente aos créditos que tomam por cessão, no âmbito dos contratos de *factoring* que celebram com os Aderentes, estando-lhes vedado actuar como tomadoras de riscos comerciais fora deste contexto.

Esquemáticamente, a cobertura dos riscos comerciais, pela via do *factoring*, funciona do seguinte modo:

As empresas de *factoring* classificam à partida a carteira de Devedores da Empresa Aderente, fixando limites individuais de crédito para cada um deles, com uma determinada validade temporal, normalmente um ano.

Os novos Devedores são classificados e plafonados casuisticamente a pedido do Aderente.

Até à concorrência dos limites aprovados pelo Devedor e dentro do prazo de validade dos mesmos, as empresas de *factoring* assumem o risco de insolvência e/ou de incumprimento dos Devedores a 100%.

Nestes termos, parece poder concluir-se que a cobertura dos riscos comerciais, pela via do *factoring*, apresenta algumas vantagens, a destacar: a cobertura do risco a 100%; a mobilização financeira dos saldos,

«O sucesso mais recente da actividade de *factoring*, tanto no plano interno como no plano internacional, está muito relacionado com o princípio da especialização. Com efeito, parece-me nitidamente crescente a tendência das empresas para contratarem os serviços em que não são especialistas, o que lhes permite concentrar os esforços de gestão nas áreas comercial e produtiva e, paralelamente, transformar custos fixos em custos variáveis.»

mesmo quando em situação de incumprimento, uma vez que as empresas de *factoring* ou antecipam os fundos à partida, ou fazem o pagamento dos créditos em data certa, contratualmente garantida, independentemente da sorte das cobranças.

O *factoring* poderá ainda proporcionar outras vantagens na área de gestão dos riscos comerciais, designadamente em matéria de rapidez de decisão, objectividade na classificação dos riscos e diagnóstico precoce das situações de risco, pelo simples facto de, enquanto agentes de cobranças, as empresas de *factoring* beneficiarem da experiência directa e permanente que têm com os Devedores.

Como fonte de financiamento, o *factoring*, na medida em que permite a transformação dos saldos sobre clientes em liquidez imediata, apresenta-se como uma alternativa de financiamento dos Capitais Circulantes, particularmente interessante dos seguintes pontos de vista:

- O apoio é permanente, estável e duradouro – os contratos de *factoring* têm geralmente a duração de um ano, renovável por iguais períodos, e garantem aos Aderentes um apoio quantificado, quer em termos percentuais sobre o valor dos créditos cedidos, quer em termos de limite global.
- O mecanismo das operações é muito simples – os fundos são

disponibilizados com base nas facturas, ficando normalmente o Aderente dispensado da emissão de quaisquer títulos de crédito, designadamente letras, o que constitui uma vantagem em relação ao desconto bancário, em termos de custos e de rapidez das operações.

• Uma vez que a carteira de devedores é classificada à partida e que o nível de apoio e respectivas condições estão contratualmente definidos, as operações correntes de *factoring* processam-se com grande automatismo, sendo perfeitamente possível disponibilizar fundos sobre créditos tomados em 24 horas; por outro lado, é permitido ao Aderente utilizar os fundos em conta corrente, à medida das suas necessidades, o que proporciona uma grande flexibilidade na gestão de Tesouraria. Por último, na componente Serviços propriamente ditos, as empresas de *factoring* podem e devem assegurar aos Aderentes:

• Um serviço especializado de cobranças; a gestão completa duma carteira de devedores, tanto do ponto de vista contabilístico como da aviação contínua dos riscos de crédito; rapidez na classificação de novos devedores, para que não se percam oportunidades comerciais; apoio comercial na prospecção de novos mercados; apoio jurídico nas situações de litígio com devedores.

Até aqui, realçámos as vantagens do *factoring*, sem que alguma vez tenhamos referido as eventuais desvantagens.

Os principais inconvenientes que usualmente são apontados ao *factoring*

«(...) é indispensável que as empresas de factoring que disponibilizam os serviços disponham de sistemas informáticos sofisticados e de uma boa estrutura organizativa. Só assim terão condições para assegurar aos Aderentes a gestão integral de grandes carteiras de devedores, com garantia de qualidade e preços atractivos.»

giram à volta do *pricing* do produto e da despersonalização da relação da empresa Aderente com os seus clientes/devedores.

Quanto aos custos, o *factoring* não é necessariamente um produto caro, desde que seja correctamente utilizado. Como se sabe, os custos do *factoring* têm duas componentes: os juros que incidem sobre as antecipações de fundos e a taxa de comissão dos serviços. No que se refere às taxas de juro, não há dúvidas em afirmar que o Sector tem vindo a praticar taxas consideradas muito competitivas pelo mercado, designadamente no que diz respeito ao mercado das pequenas e médias empresas.

Quanto às taxas de comissão cobradas pelos serviços prestados, pode-se constatar que estas baixaram substancialmente nos últimos anos, tendo atingido patamares de tal modo baixos que podem pôr em causa a qualidade dos serviços que deve ser garantida aos Aderentes.

O que acontece algumas vezes na prática é que os utilizadores do *factoring* pagam um serviço que não valorizam enquanto tal, porque utilizam o produto como mera alternativa de financiamento.

Voltando ainda às vantagens do *factoring*, para que elas, perfeitamente possíveis no plano teórico, se verifiquem na prática, é indispensável que as empresas de *factoring* que disponibilizam os serviços disponham de sistemas informáticos sofisticados e de uma boa estrutura organizativa. Só assim terão condições para assegurar aos Aderentes a gestão integral de grandes carteiras de devedores, com garantia de qualidade e preços atractivos.

Para concluir, gostaríamos de fazer uma breve referência à coabitação do *factoring* com a banca.

Está ainda muito enraizada a ideia de que o *factoring* concorre com o financiamento bancário de curto prazo, o que faz com que, por vezes,

89/93	N.º Empresas	Volume de Créditos	Var. %	Resultados Líquidos	Var. %
1989	4	83 100 000	76%	899 000	47%
1990	5	146 314 382	56%	1 318 893	28%
1991	6	227 639 157	36%	1 686 792	20%
1992	10	309 095 452	21%	2 018 182	-17%
1993	9	373 901 342	17%	1 677 956	-7%
1994	10	437 033 728		1 556 187	

Fonte: Associação Portuguesa das Empresas de *Factoring*
(U: 1 000 esc)

MERCADO EUROPEU DE FACTORING - ANO DE 1993 -

País	Quant. Empresas	%	Volume	%
Alemanha	17	5,78%	11 300	7,82%
Áustria	3	1,02%	1 833	1,27%
Bélgica	7	2,38%	4 000	2,77%
República Checa	2	0,68%	175	0,12%
Chipre	2	0,68%	152	0,11%
Dinamarca	6	2,04%	1 620	1,12%
Espanha	20	6,80%	4 290	2,97%
Finlândia	4	1,36%	2 000	1,38%
França	21	7,14%	16 900	11,69%
Holanda	5	1,70%	11 000	7,61%
Hungria	6	2,04%	60	0,04%
Irlanda	4	1,36%	2 105	1,46%
Islândia	1	0,34%	22	0,02%
Itália	75	25,51%	51 550	35,66%
Luxemburgo	1	0,34%	20	0,01%
Noruega	10	3,40%	2 400	1,66%
Portugal	10	3,40%	2 112	1,46%
Reino Unido	40	13,61%	28 900	19,99%
Eslováquia	1	0,34%	16	0,01%
Suécia	11	3,74%	2 622	1,81%
Suíça	2	0,68%	515	0,36%
Turquia	45	15,31%	970	0,67%
TOTAL	294		144 56	2

Fonte: Eurofactoring-Federação Europeia das Empresas de *Factoring*
(Unidades: 1 000 000 US\$)

MERCADO MUNDIAL DE FACTORING - ANO DE 1993 -

Continente	Quant. Empresas	%	Volume	%
Europa	294	38,33%	144 562	55,42%
América	280	36,51%	78 882	30,24%
África	12	1,56%	583	0,22%
Ásia	165	21,51%	35 437	13,59%
Oceânia	16	2,09%	1 380	0,53%
Total	767		260 844	

A evolução do mercado no período 1989/1993:

A) A Quantidade de empresas passou de 415 para 767, ou seja, + 85%;

B) O volume de negócio subiu de 190 024 para 260 844

milhões de dólares, ou seja, + 37%.

Fonte: Eurofactoring-Federação Europeia das Empresas de *Factoring*
(Unidades: 1 000 000 US\$)

as Redes de Distribuição dos Bancos não coloquem todo o seu empenho na divulgação do *factoring*.

Quanto a este aspecto, o *factoring* tradicional, o autêntico *factoring*, tem o seu espaço próprio que em nada colide com o negócio bancário. Os Bancos não têm vocação para cobrar facturas, muitas vezes de pequenos montantes, nem para prestarem serviços integrados de gestão de carteiras volumosas de Devedores.

O que é necessário é não confundir operações atípicas, de carácter mais ou menos casuístico, tipo *invoice discounting*, com *factoring* autêntico. Porque estas, sim, são autênticas operações financeiras que nada têm a ver com o *factoring* tradicional.

Além do mais, não faria qualquer sentido que os Bancos criassem as suas empresas de *factoring*, que utilizam como instrumentais, para competirem consigo próprios. ■

ESTRUTURA TEMPORAL DE TAXAS DE JURO

ARMINDO ESCALDA*

O que é uma estrutura temporal de taxas de juro? Que informação contém e como pode ser utilizada na gestão de activos financeiros? Na prática, como pode ser construída e qual a sua importância para a definição de políticas de investimento? Será possível a sua construção em Portugal? O presente artigo pretende responder a estas e outras questões de uma forma simples e sintética. Alerta, ainda, para erros que alguns agentes menos atentos podem facilmente cometer neste domínio.

Uma estrutura de taxas de juro consiste simplesmente na representação gráfica de uma sequência temporal de taxas de juro à vista com diferentes maturidades. Caso se recorra a modelos de avaliação de activos, estas taxas de juro são obtidas através de uma expressão matemática que relaciona o preço e a maturidade de títulos do Tesouro.

O cálculo das taxas de juro à vista, implícitas no preço dos títulos do Tesouro, constitui um exercício fundamental para uma eficiente afectação de recursos. A sua determinação revela-se mesmo indispensável para uma gestão adequada de carteiras de activos ou, ainda, para uma correcta avaliação de projectos de investimento. Sem o seu cálculo, como seria possível identificar em cada momento do tempo os factores de desconto que permitem actualizar os fluxos financeiros futuros? Por outro lado, sabe-se ainda que uma estrutura temporal de taxas de juro fornece importante informação sobre as expectativas dos agentes económicos quanto à evolução futura das taxas de juro nominais, bem como, indirectamente, da inflação. Por este motivo, qualquer modelo de estrutura temporal de taxas de juro, para que seja válido, tem de assegurar a consistência interna das taxas de juro calculadas, seleccionando apenas títulos homogéneos em termos de risco que possam interessar a uma determinada classe de investidores, dadas as suas preferências, o contexto económico que condiciona as suas escolhas e os efeitos fiscais a que estão sujeitos os seus rendimentos.

Recorrendo a modelos de avaliação de obrigações, a construção de uma estrutura temporal de taxas de juro, de risco nulo, em Portugal, implica que se conheça o preço de mercado (cotação) dos títulos de dívida pública de rendimento fixo (bilhetes do Tesouro e obrigações do Tesouro). Este facto resulta de se saber que, num mercado perfeito, o preço de equilíbrio de uma obrigação isenta de risco de crédito deverá igualar, por arbitragem, o valor actualizado dos *cash-flows* contratados à data da emissão.

Para exemplificar, considere-se uma obrigação fictícia com maturidade residual de 3 anos, valor nominal de 1 u.m., que paga cupão anual à taxa de 7.5% e que possui actualmente um preço de mercado igual a 0.938 u.m.. A relação de equilíbrio a verificar pode escrever-se neste caso:

$$0.938 = \frac{0.075}{(1+R_1)} + \frac{0.075}{(1+R_2)^2} + \frac{1.075}{(1+R_3)^3}$$

sendo as incógnitas da equação as taxas de juro à vista R_1 , R_2 e R_3 que irão ajudar a definir a estrutura temporal de taxas de juro.

Verifica-se, no entanto, que a generalidade das análises desenvolvidas em Portugal, com o objectivo explícito de construir uma estrutura temporal de taxas de juro, apenas se resumem ao cálculo da tradicional *yield*



to maturity, o que, recorrendo ao exemplo anterior, vem

$$0.938 = \frac{0.075}{(1+y)} + \frac{0.075}{(1+y)^2} + \frac{1.075}{(1+y)^3}$$

Facilmente se depreende que este processo apenas será correctamente utilizado caso se considere, na construção da estrutura temporal de taxas de juro, apenas obrigações zero cupão. Se as obrigações reembolsarem regularmente um determinado montante (como é o caso das OT em Portugal e da obrigação fictícia do exemplo anterior), esta expressão conduz a erros e mostra que a forma tradicional de avaliação de obrigações só pode ser considerada legítima caso se assuma uma estrutura de taxas de juro horizontal (apenas neste caso $R_1=R_2=R_3=y$). ♦

CORRENTES TEÓRICAS

As principais correntes teóricas desenvolvidas no âmbito da estrutura temporal da taxa de juro surgiram, fundamentalmente, em consequência da reflexão sobre os factores que determinam a sua configuração. A abordagem teórica mais intensamente analisada em estudos empíricos é, sem dúvida, a Teoria das Expectativas, a qual defende serem as taxas de juro a prazo previsões não enviesadas das futuras taxas de juro à vista (considera-se que os agentes económicos são totalmente indiferentes ao risco). Nestas circunstâncias, a estrutura temporal de taxas de juro é exclusivamente determinada pelas actuais expectativas do nível futuro das taxas de juro à vista. Em termos de política económica, esta constatação é extremamente importante, pois implicitamente mostra que o poder das autoridades em manipular o nível das taxas de juro nominais se esgota na capacidade de influenciar a formação das expectativas dos agentes quanto à evolução da inflação.

A Teoria da Preferência pela Liquidez introduz o factor risco de maturidade na decisão de investimento do agente económico avesso ao risco. Esta inclusão justifica-se principalmente por duas razões: por um lado, a sensibilidade da cotação de um título em relação a variações da taxa de juro é directamente proporcional à respectiva *duration*; por outro, num mercado onde os agentes não são indiferentes ao risco, a certeza quanto às previsões formuladas sobre a evolução das taxas de juro à vista diminui à medida que a maturidade do título a actualizar aumenta. Em consequência, o investidor racional terá uma tendência natural para se manter contemporaneamente líquido (preferindo investir essencialmente em títulos de curta maturidade), apenas investindo em maturidades longas se, por tal, auferir um prémio de liquidez crescente com a maturidade.

Na situação extrema de os agentes económicos serem totalmente avessos ao risco, isto é, caso tenham uma preferência rígida pela maturidade do investimento (o investidor anula o risco de variabilidade do preço de mercado de uma obrigação, caso a detenha até à maturidade), como pressupõe a Teoria da Segmentação, o prémio de liquidez é um factor não significativo na sua decisão. Nestas circunstâncias, as possibilidades de arbitragem encontram-se fortemente restringidas (o mercado é totalmente segmentado), pelo que a estrutura temporal de taxas de juro é exclusivamente determinada pelas condições de oferta e procura de títulos para cada maturidade. Neste contexto, somente medidas de intervenção directa por parte das autoridades económicas nas condições de mercado (oferta *versus* procura) em cada segmento de maturidade (pois não existem efeitos indutores ao longo do espectro de maturidades, facto que levanta sérios problemas de inconsistência na relação entre as *spot rates* e as *forward rates*) serão eficazes no objectivo de influenciar o nível das taxas de juro.

A forma mais coerente de flexibilizar as hipóteses teóricas anteriormente referidas consiste em considerar que os agentes económicos possuem efectivamente maturidades de investimento "preferidas" (Teoria do *Habitat Preferido*), das quais só se desviarão se os ganhos potenciais superarem os riscos esperados.

CONSTRUÇÃO DE UMA ESTRUTURA TEMPORAL DE TAXAS DE JURO

Com o objectivo de construir uma estrutura temporal da taxa de juro a partir da valorização dos títulos de rendimento fixo sem risco, considere-se um mercado de capitais eficiente onde não existem custos de transacção ou impostos.

Seja, por exemplo, 0.631 u.m. o preço actual de uma obrigação do Tesouro zero cupão (atenção à particularidade de este tipo de obrigações não pagar cupão) que reembolsa o valor nominal de 1 u.m. na maturidade (por hipótese, daqui a 5 anos) e r_1 a r_5 as taxas de juro a prazo que vigoram ao longo da vida da obrigação. Na medida em que o risco de incumprimento deste tipo de obrigações é nulo, então o seu preço na maturidade será seguramente 1 u.m.. Como é que este preço final pode ser descontado ao momento presente? Simplesmente, fazendo

$$\frac{1}{(1+r_1)(1+r_2)(1+r_3)(1+r_4)(1+r_5)} = 0.631$$

o qual, em equilíbrio, deve igualar o preço actual da obrigação (0.631

u.m.). Utilizando taxas de juro à vista, a expressão anterior fica

$$\frac{1}{(1+R_5)^5} = 0.631$$

Ou seja, a taxa de juro à vista entre o momento presente e daqui a 5 anos (R_5) pode ser facilmente calculada da seguinte forma:

$$R_5(\%) = \left[(0.631)^{\frac{1}{5}} - 1 \right] * 100 = 9.64\%$$

Se existir no mercado um número suficiente de obrigações do Tesouro zero cupão, então é relativamente simples construir uma estrutura temporal de taxas de juro. É necessário apenas utilizar a cotação actual de cada uma das obrigações para calcular as taxas de juro à vista que se encontram associadas às respectivas maturidades.

Em síntese, uma estrutura temporal da taxa de juro consiste na representação gráfica, num determinado momento no tempo, das taxas de juro à vista calculadas a partir dos preços observados no mercado de obrigações do Tesouro zero cupão, que apenas diferem na respectiva maturidade. Sendo aparentemente uma construção estática, uma estrutura temporal de taxas de juro, ao derivar do equilíbrio de preços que se observa num mercado obrigacionista, reflecte naturalmente a relação existente entre as taxas de juro futuras. Daí a sua importância para a análise das expectativas dos agentes económicos.

EM PORTUGAL

Foi demonstrado na secção anterior que o conhecimento dos preços de mercado de um conjunto de obrigações do Tesouro zero cupão é condição suficiente para que se possa construir uma estrutura temporal de taxas de juro. Todavia, não foi política usual das autoridades portue-



«(...) O investidor racional terá uma tendência natural para se manter contemporaneamente líquido (preferindo investir essencialmente em títulos de curta maturidade), apenas investindo em maturidades longas se, por tal, auferir um prémio de liquidez crescente com a maturidade.»

sas emitir obrigações do Tesouro zero cupão com maturidades relativamente longas (com características semelhantes, existem apenas os Bilhetes do Tesouro), situação que dificulta a elaboração de estudos de médio-longo prazo. Consequentemente, torna-se necessário utilizar outro tipo de obrigações nas análises a efectuar, nomeadamente obrigações que paguem um cupão fixo.

Retomando a expressão [1], verifica-se que é impossível, unicamente com base nesta equação, calcular as taxas de juro à vista R_1 , R_2 e R_3 . Estaríamos perante uma equação de três incógnitas. Num mercado onde existam apenas obrigações do Tesouro com cupão fixo, não basta que o número de obrigações seja elevado para construir uma estrutura temporal de taxas de juro. É também necessário que estas cubram de forma completa o espectro de maturidades para o qual se pretende calcular as taxas de juro à vista. Caso em todos os períodos exista pelo menos uma obrigação que pague cupão ou reembolse o valor nominal, então é possível construir uma estrutura temporal de taxas de juro. Para tal, é necessário resolver um sistema de equações que inclua para cada uma das diferentes obrigações existentes uma relação de equilíbrio do tipo da definida em [1].

Considere-se, para exemplificar, os seguintes valores correspondentes a 5 obrigações fictícias:

Cotação	Cupão Anual	Valor Nominal	Maturidade
B1 = 0.979 u.m.	a1 = 0.090 u.m.	A1 = 1 u.m.	T1 = 2
B2 = 1.000 u.m.	a2 = 0.100 u.m.	A2 = 1 u.m.	T2 = 3
B3 = 0.938 u.m.	a3 = 0.075 u.m.	A3 = 1 u.m.	T3 = 3
B4 = 0.910 u.m.	a4 = 0.070 u.m.	A4 = 1 u.m.	T4 = 4
B5 = 0.935 u.m.	a5 = 0.080 u.m.	A5 = 1 u.m.	T5 = 5



«Sendo aparentemente uma construção estática, uma estrutura temporal

de taxas de juro, ao derivar do equilíbrio de preços que se observa num mercado obrigacionista, reflecte naturalmente a relação existente entre as taxas de juro futuras. Daí a sua importância para a análise das expectativas dos agentes económicos.»

O sistema de equações a resolver vem

$$0.979 = \frac{0.090}{(1+R_1)} + \frac{1.090}{(1+R_2)^2}$$

$$1.000 = \frac{0.100}{(1+R_1)} + \frac{0.100}{(1+R_2)^2} + \frac{1.100}{(1+R_3)^3}$$

...

$$0.935 = \frac{0.080}{(1+R_1)} + \frac{0.080}{(1+R_2)^2} + \frac{0.080}{(1+R_3)^3} + \frac{0.080}{(1+R_4)^4} + \frac{1.080}{(1+R_5)^5}$$

Em termos matriciais, este sistema de equações pode ser resolvido da seguinte forma

$$\begin{bmatrix} 0.979 \\ 1.000 \\ 0.938 \\ 0.910 \\ 0.935 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.090 & 1.090 & 0 & 0 & 0 \\ 0.100 & 0.100 & 1.100 & 0 & 0 \\ 0.075 & 0.075 & 1.075 & 0 & 0 \\ 0.070 & 0.070 & 0.070 & 1.070 & 0 \\ 0.080 & 0.080 & 0.080 & 0.080 & 1.080 \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} D(1) \\ D(2) \\ D(3) \\ D(4) \\ D(5) \end{bmatrix}$$

onde $D(1), \dots, D(5)$ representa os factores de desconto associados às respectivas maturidades.

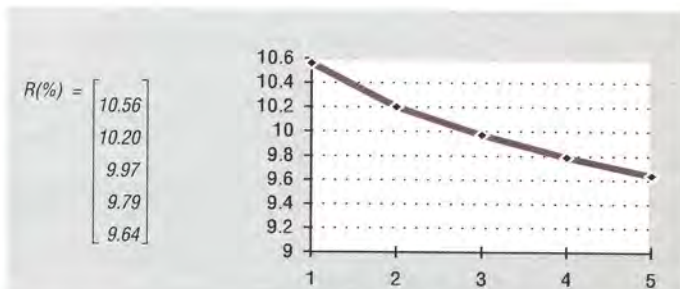
Sendo as equações do sistema anterior linearmente independentes, então a solução do problema é

$$\begin{bmatrix} D(1) \\ D(2) \\ D(3) \\ D(4) \\ D(5) \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.090 & 1.090 & 0 & 0 & 0 \\ 0.100 & 0.100 & 1.100 & 0 & 0 \\ 0.075 & 0.075 & 1.075 & 0 & 0 \\ 0.070 & 0.070 & 0.070 & 1.070 & 0 \\ 0.080 & 0.080 & 0.080 & 0.080 & 1.080 \end{bmatrix}^{-1} \times \begin{bmatrix} 0.979 \\ 1.000 \\ 0.938 \\ 0.910 \\ 0.935 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.905 \\ 0.823 \\ 0.752 \\ 0.688 \\ 0.631 \end{bmatrix}$$

Por exemplo, para calcular a taxa de juro à vista associada ao período 3, utilizando o respectivo factor de desconto, é necessário apenas resolver a seguinte expressão

$$R_3(\%) = \left[(D(3))^{-\frac{1}{3}} - 1 \right] * 100 = \left[(0.752)^{-\frac{1}{3}} - 1 \right] * 100 = 9.97\%$$

Aplicando idêntico procedimento aos restantes factores de desconto, obtém-se o conjunto de taxas de juro à vista que definem a estrutura temporal de taxas de juro. Estas taxas e a sua representação gráfica são como se segue:



CONCLUSÃO

Neste artigo, abordou-se de forma simplificada e com intenção meramente pedagógica o processo de construção de uma estrutura temporal de taxas de juro. Existiram algumas hipóteses simplificadoras que implicitamente estiveram presentes, nomeadamente que o mercado de capitais era eficiente, sem custos de transacção ou impostos e onde as obrigações transaccionadas eram perfeitamente divisíveis, que existia correspondência nas datas de pagamento dos cupões, etc. A análise pode tornar-se particularmente complexa, caso se flexibilizem algumas das hipóteses de base e se considerem métodos em tempo contínuo de estimação das taxas de juro à vista. Não era essa, logicamente, a intenção da análise agora desenvolvida. ■

*Docente do ISGB

CADERNOS DE MERCADOS

O LANÇAMENTO DE CONTRAT

1 O APARECIMENTO E O DESENVOLVIMENTO DOS FUTUROS

Os Futuros surgiram nos EUA há quase 150 anos, sendo, por isso, um mercado com muito tempo de existência.

O seu aparecimento deu-se no sector das mercadorias agrícolas, com o objectivo de reduzir a incerteza dos agricultores e dos industriais transformadores de produtos agrícolas quanto ao valor dos seus fluxos de caixa futuros.

É bem conhecida, no sector agrícola, a incerteza das colheitas que, por sua vez, influencia os preços dos bens agrícolas, estando estes largamente dependentes do bom ou do mau estado do tempo.

O aparecimento de contratos sobre montantes de determinados produtos agrícolas, negociados na época das culturas ou, até, à data das colheitas, permitia fixar antecipadamente o preço futuro de compra e venda destes produtos, reduzindo desta forma a incerteza sobre os recebimentos e os pagamentos a efectuar pelos agricultores aquando das colheitas. Esta actividade de compra e venda de contratos, sobre determinados montantes previamente definidos e a preços previamente estabelecidos, cujo vencimento seria numa data futura, passou a realizar-se de forma organizada, nos EUA, desde 1848, na Bolsa de Chicago (*Chicago Board of Trade - CBOT*), passando a ser supervisionada e gerida por organismos competentes da própria Bolsa.

Mais tarde e progressivamente ao longo dos anos, este tipo de contratos alargou-se a outras mercadorias, suscitando o aparecimento de outras Bolsas de Futuros de Mercadorias. Foi uma actividade em progresso ao longo de décadas.

Mas o grande crescimento dos Futuros deu-se a partir de 1972, com a criação de futuros sobre produtos financeiros.

Com o desmoronamento do regime de câmbios fixos de *Bretton Woods*, nascido em 1944, ficaram criadas as condições para a expansão dos contratos de futuros aos produtos financeiros, nomeadamente às taxas de juro e às taxas de câmbio.

Ficaram ainda criadas mais condições para que se desenvolvessem, por todo o mundo, novas bolsas de futuros e de outros produtos derivados.

Várias razões estão na origem do maior interesse por futuros financeiros do que por futuros de mercadorias:

- Os contratos de mercadorias obrigam a uma especificação pormenorizada e extensa do tipo de mercadoria que os contratos contemplam, retirando alguma facilidade de compreensão a quem desconhece o funcionamento do segmento de mercado respectivo.
- A actividade financeira, sobretudo o investimento financeiro, tem ocupado, nas últimas décadas, um papel cada vez mais relevante nas diversas economias;
- Os riscos de quem exerce esta actividade aumentaram bastante desde a abolição do regime de câmbios fixos e do aumento da volatilidade das taxas de juro e das taxas de câmbio;
- A liberalização dos movimentos de capitais, isto é, a abolição ou redução das barreiras à circulação mundial de capitais tem vindo a constituir uma grande tendência da última década, contribuindo para o aumento da actividade puramente financeira e, desta forma, também, para o aumento do número e dimensão das posições expostas aos riscos financeiros

A criação, em Portugal, de uma Bolsa de Produtos Derivados está quase a tornar-se uma realidade.

Constituindo a sua criação um dos mais importantes acontecimentos em Portugal, no âmbito dos mercados financeiros, é dever do IFB ajudar a população bancária a compreender o funcionamento, o interesse e os riscos dos intervenientes neste mercado.

Por isso, iniciamos aqui um conjunto de vários artigos sobre o mercado de futuros (extensivo, sempre que oportuno, a outros produtos derivados), que irão desde os conceitos e regras mais elementares até às estratégias de actuação neste mercado.

Este primeiro artigo não pretende apresentar aspectos técnicos sobre este mercado, mas somente fazer uma abordagem sobre as principais questões de enquadramento desta actividade, quer em termos genéricos, quer no que respeita ao seu exercício em Portugal.

Nos artigos seguintes, iremos desenvolver de forma gradual e progressiva matérias mais técnicas sobre o mercado de futuros. Por isso, se pretende documentar-se tecnicamente sobre este mercado, poderá coleccionar os próximos *Cadernos de Mercados*.



DR. EDUARDO
COUTO

pelos diversos agentes da economia;

- Na maioria das vezes, torna-se mais acessível especular em produtos financeiros do que em produtos agrícolas, dado que a linguagem financeira é universal e a informação financeira é abundante e rapidamente acessível.

Todas estas razões contribuíram para a proliferação de Bolsas de Derivados de produtos financeiros por toda a parte. Na Europa Comunitária, apenas três países não têm uma Bolsa de Produtos Derivados: Grécia, Luxemburgo e Portugal.

2 AS EXIGÊNCIAS DOS MERCADOS DE FUTUROS

Actualmente, os produtos derivados constituem indústria com autono-

OS DE FUTURO EM PORTUGAL

mia própria, embora tenham como activos subjacentes produtos concretos.

O crescimento espectacular do mercado mundial, nomeadamente dos mercados europeu e asiático, tem conduzido à criação de uma grande diversidade de contratos. Neste mercado, os contratos que são padronizados relativamente aos montantes dos activos subjacentes e às datas de vencimento constituem os produtos negociáveis. Pode-se negociar múltiplos de cada contrato, mas este não é divisível. Há uma grande variedade de futuros sobre mercadorias, dos quais destacamos:

Tipos de Futuros de Mercadorias

- **Agrícolas:**
 - Trigo, milho, sementes de soja, azeite de soja, farinha de soja, cacau, café, sumo de laranja, algodão, açúcar, aveia, centeio
- **Carnes**
 - Porcos, vacas, "presunto"
- **Metais:**
 - Cobre, alumínio, chumbo, estanho, zinco, níquel, ouro, prata, platina, paládio, cobre
- **Energia**
 - Petróleo, gasóleo, gás natural, gasolina, fuel óleo

Relativamente os produtos financeiros, há contratos sobre

Tipos de Futuros Financeiros

- Divisas
- Taxa de juro de curto prazo
- Taxa de juro de longo prazo
- Índices

A globalização dos mercados financeiros tem provocado um grande aumento de concorrência entre as diversas Bolsas e entre os diversos contratos.

A concorrência tornou-se, entre algumas Bolsas, uma verdadeira "guerra comercial", onde é utilizado todo o *know-how* tecnológico e de *Marketing* actualmente disponível.

Trata-se de uma actividade normalmente rentável para as Bolsas que tenham sucesso, que assenta nas necessidades de investimento e de cobertura de risco dos agentes económicos.

Há quatro condições fundamentais no sucesso de um mercado de futuros:

- Dimensão e liquidez do mercado
- Transparência da informação e das operações
- Incerteza e volatilidade dos preços
- Segurança e cumprimento das obrigações de todos os intervenientes

2.1. Dimensão e liquidez do Mercado

A profundidade do mercado é essencial, sobretudo do ponto de vista da existência de liquidez permanente, capaz de proporcionar a qualquer



O grande crescimento do mercado de futuros em todo o mundo deu-se, a partir de 1972, com a criação dos futuros financeiros.

Na Europa Comunitária apenas Portugal, Luxemburgo e Grécia não têm Bolsas de Produtos Derivados.

agente económico que pretenda investir nesse mercado e, sobretudo, àqueles que tendo investido desejem retirar-se, invertendo a sua posição, a oportunidade de, imediatamente, verem as suas ordens satisfeitas.

O sucesso dos contratos assenta fortemente na sua liquidez. Sem esta, não se consegue atrair especuladores e, sem estes, o mercado dificilmente terá sucesso.

Não se consegue assegurar a liquidez unicamente através dos agentes económicos que tomam posições com o objectivo de cobertura de riscos. Para estes obterem rapidamente contrapartes nas operações, precisam do agente especulador que tenha como objectivo assumir riscos.

Um agente que pretenda apenas cobrir o risco transacciona o contrato apenas uma vez (ou duas vezes, se inverter a sua posição antes do vencimento).

Os especuladores transaccionam contratos com muitíssima frequência, até porque a preferência da maior parte dos especuladores é efectuar muitas operações com pequenos ganhos, mais do que estar à espera de realizar apenas uma operação com grande ganho. Esta é uma regra fundamental para quem pretende investir nos mercados financeiros.

2.2. Transparência da informação e das operações

Em qualquer mercado, este factor é fundamental. No entanto, quanto mais especulativo é o mercado, maiores são as exigências da transparência.

É, por isso, imprescindível que todos os agentes económicos saibam as regras de funcionamento, tenham acesso a toda a informação e que nada seja escondido, ou apenas do conhecimento de alguns investidores privilegiados.

Além disso, é fundamental que o mercado não seja dominado por algum grupo especial de

investidores que possam transformar um mercado aleatório em algo previamente determinado.

Todas as Bolsas fornecem aos investidores interessados um conjunto essencial de informações, em sistema *ON LINE*, divulgado por sistemas informáticos próprios ou das principais agências de informação financeira.

Quem pretende operar neste mercado com um mínimo de regularidade não pode prescindir deste tipo de informação, sem a qual não terá condições de acompanhar, continuamente, a evolução do mercado e, por conseguinte, gerir de forma permanente os riscos da sua exposição.

2.3. Incerteza e Volatilidade dos Preços

É esta condição que atrai uma grande parcela dos investidores internacionais. Com a liberalização dos movimentos de capitais entre muitos países e com a globalização da actividade financeira, há cada vez mais

capitais que procuram investimentos financeiros de carácter especulativo. Para isso, torna-se condição necessária a variabilidade dos preços dos activos. Quanto mais estes variarem, maiores serão as possibilidades de ganhos com os investimentos (considerando que o espírito deste tipo de investidores é ganhador).

Por outro lado, os agentes económicos que recorrem ao mercado de futuros com o objectivo de cobrir riscos sentem mais necessidade de o fazer, quanto maior for a incerteza da evolução dos preços dos activos. Quanto maiores são as possibilidades de variações rápidas e amplas desses preços, isto é, quanto maior for a volatilidade, maiores são os riscos de perda. Considerando que o agente que pretende cobrir o risco tem um espírito defensivo, de protecção, mais necessidade ele sente de recorrer a produtos que lhe reduzam ou eliminem o risco.

2.4. Segurança e cumprimento das obrigações de todos os intervenientes

Todas as operações de investimento, em princípio, comportam riscos. No entanto, os investidores não estão interessados, por vezes, em assumir todos os riscos.

É o que acontece com os investidores (especuladores) nos mercados de futuros. Eles estão interessados em assumir o risco da evolução negativa dos preços dos activos. Mas, certamente, não têm interesse em assumir o risco de crédito da contraparte, isto é, o risco de vir a existir incumprimento por quem está a perder.

Os negócios com futuros constituem um jogo de soma nula. Quando há um investidor a ganhar, e por isso com direito a receber esse ganho, é porque existe outro investidor a perder exactamente o mesmo montante e que terá de pagar ao investidor ganhador.

O que os investidores não pretendem é que, sendo ganhadores, possam não vir a receber, da outra parte, o respectivo ganho.

Por isso, o mercado de futuro organizou-se por forma a eliminar esse risco. Criaram-se regras capazes de garantir o rigoroso cumprimento de todas as obrigações.

Sendo uma actividade exclusivamente efectuada em mercados organizados, isto é, em Bolsas, os organismos da própria Bolsa zelam pelo escrupuloso cumprimento das normas existentes.

Qualquer investidor que pretenda investir em contratos de futuro terá de realizar, previamente, um depósito em dinheiro ou em títulos (chamado conta-margem) equivalente a uma pequena percentagem do valor do contrato que pretende comprar ou vender (normalmente entre 1% a 3%), cujo objectivo é permitir, em caso de perdas, assegurar os pagamentos ao investidor que está a ganhar.

Este apuramento de ganhos e perdas faz-se diariamente após o encerramento da Bolsa. É o chamado *mark-to-market*.

Os depósitos dos investidores efectuem-se junto dos corretores, sendo estes os únicos agentes autorizados a trabalhar com a Bolsa.

Isto significa que a Bolsa apenas se relaciona com os corretores e são estes que são responsáveis pelos depósitos junto da Bolsa. Em caso de perdas ou de eventuais incumprimentos, a Bolsa pedirá contas aos corretores. Portanto, o capital social dos corretores acaba constituindo um segundo patamar de segurança para os investidores.

Além disso, as Bolsas constituem por vezes um Fundo de Garantia de Compensação, cuja finalidade principal é cobrir eventuais situações de ruptura financeira.

Em última instância, como garantia para os investidores, existirá ainda o capital social da própria Bolsa.

Por tudo isso, o mercado de futuros tem todas as condições, à partida, para assegurar o recebimento dos proveitos aos investidores ganhadores, eliminando, desta forma, o risco de crédito da contraparte.

3 OS CONDICIONALISMOS ACTUAIS DOS FUTUROS EM PORTUGAL

O lançamento deste mercado em Portugal tem suscitado, nos diversos agentes económicos potencialmente interessados, algumas dúvidas e interrogações sobre se se encontram criadas as condições mínimas para o seu arranque.

Esta sequência de protecção descrita constitui um exemplo de um modelo de segurança encadeada.

No actual contexto, podemos considerar que existe um conjunto de condições já satisfeitas, um conjunto de restrições que é necessário ultrapassar e algumas dúvidas quanto à atitude de certos agentes económicos face ao mercado.

Integrando-se o mercado de futuros nos mercados financeiros, torna-se fundamental o papel que o sistema financeiro vai desempenhar nele.

A imagem do sistema financeiro é suficientemente positiva, sobretudo do ponto de vista da segurança, de forma a transmitir aos restantes agentes económicos a confiança necessária à participação destes no mercado.

Em Portugal, o sistema financeiro tem sido cumpridor das suas obrigações e criou ao longo dos anos uma imagem de seriedade, quer internamente, quer no exterior.

Acréscimo a isto a existência, actualmente, de uma entidade que supervisiona a actividade no mercado de capitais, a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários, e que contribui para consolidar a confiança dos agentes económicos no funcionamento do sistema.

Por outro lado, o processo de liquidação e compensação de operações, da responsabilidade da Central de Valores Mobiliários, está hoje organizado de forma informatizada, permitindo o controlo e a rapidez necessários na realização das operações.

Os principais activos financeiros subjacentes aos futuros financeiros, mais simples, nomeadamente as acções, as Obrigações do Estado ou os câmbios, têm mercados *spot* em funcionamento há vários anos, o que contribuiu para a existência actual de uma procura potencial de produtos de cobertura de risco ou de investimentos alternativos com outras potencialidades face aos já existentes. Por exemplo, existe um conjunto de agentes institucionais, com razoável dimensão relativamente ao nosso mercado (como os Fundos de Investimento, os Fundos de Tesouraria, os Fundos de Pensões, as Seguradoras, as Sociedades Gestoras de Património, etc.) que possuem quotidianamente grandes valores expostos aos diversos riscos de mercado.

Todas as Bolsas de Derivados necessitam, na sua fase de lançamento, do contributo de capitais externos, capazes de fomentar o investimento especulativo e contribuir fortemente, dessa forma, para aumentar a liquidez do mercado. Em Portugal, a conclusão do processo de liberalização dos movimentos de capitais com o exterior possibilita, actualmente, a entrada e saída des-



O mercado espanhol de Futuros e Opções (MEFF) que teve início em 1990, negociou 700 contratos no primeiro dia de actividade e, actualmente, cinco anos depois, transacciona cerca de 100 000 contratos por dia.



Há quatro condições fundamentais no sucesso de um mercado de futuros:

- A dimensão e a liquidez do mercado;
- A transparência da informação e das operações;
- A incerteza do futuro e a volatilidade dos preços;
- A segurança e o cumprimento das obrigações de todos os intervenientes.

te tipo de capitais, estando por isso criadas, neste domínio, as condições mínimas necessárias à actuação de capitais externos na Bolsa.

Acresce a isto que a volatilidade dos últimos anos, quer dos preços de dívida pública portuguesa de taxa fixa, quer a volatilidade das principais acções, são suficientemente elevadas para atrair os capitais mais vocacionados para o mercado de futuros.

Há, no entanto, um conjunto de condicionalismos que será necessário ultrapassar nos próximos meses.

Primeiro, torna-se necessário criar o enquadramento legislativo específico para o mercado de futuros, sobretudo no que respeita à contabilização e fiscalidade das operações. Além disso, é necessário clarificar certo tipo de operações, mesmo no mercado dos activos subjacentes aos contratos de futuro, como é o caso do *short-selling*.

A juntar a isto, há ainda por esclarecer totalmente a posição do Estado, sobretudo relativamente a dois aspectos essenciais:

- O andamento do processo de privatizações, visto que algumas das maiores empresas portuguesas ainda são públicas ou de capitais públicos, não se encontrando por isso cotadas no mercado secundário. A privatização de algumas destas empresas poderá contribuir fortemente para o aumento da dimensão e liquidez do mercado accionista. É que o primeiro contrato de futuro previsto para a Bolsa do Porto é sobre um índice de 20 acções (o PSI 20) e o mercado dos activos subjacentes é importante para o desenvolvimento da actividade dos futuros.

- A forma de emissão pelo Estado dos títulos de dívida pública que servirão de suporte ao previsível segundo contrato de futuro da Bolsa do Porto sobre Obrigações do Tesouro de taxa fixa.

É importante que o Tesouro português esclareça totalmente, junto dos potenciais investidores e da própria Bolsa, o que pretende fazer, no futuro, relativamente às emissões de Obrigações do Tesouro. Refira-se, no entanto, que o Estado já clarificou a sua política de emissão de dívida pública para 1995.

É que, nos futuros sobre Obrigações do Tesouro, por regra é obrigatória a entrega física dos respectivos títulos no vencimento do contrato, pelo que é fundamental que o mercado *spot* dos títulos tenha a profundidade suficiente para não causar fortes perturbações nos preços dos respectivos activos. Isto quer dizer que o mercado de futuros de OT's necessita que o Estado continue a emitir, regularmente, obrigações de taxa fixa com as maturidades que, eventualmente, serão utilizadas nos contratos de futuros.

Finalmente, não queremos deixar de referir o papel fundamental que a banca deverá desempenhar neste mercado.

Em todos os novos mercados deste tipo, os principais investidores são os bancos e as diversas sociedades financeiras.

Em Portugal, a maioria destas sociedades pertence, total ou parcialmente, aos bancos, o que reforça o papel que a banca terá de ter neste mercado. É imprescindível, para o sucesso do mercado de futuros da Bolsa do Porto, a adesão ao projecto do sistema bancário.

Para que isso aconteça, é fundamental aumentar o nível de formação dos bancários nesta área. A actividade da banca deve pautar-se sempre por critérios de prudência e rigor na análise rentabilidade/risco das operações. Para operar neste tipo de mercado, é obrigatório um elevado nível de conhecimento das suas regras de funcionamento, dos seus riscos e das respectivas estratégias de actuação. Esta formação não se faz de um dia para o outro, pelo que deverá iniciar-se o mais cedo possível e desenvolver-se de forma progressiva.

Para além destes problemas de *know-how*, há ainda muitas questões de operacionalidade a resolver: problemas informáticos de realização das operações, de informação, de gestão e controlo.

Em conclusão, as condições básicas estão quase criadas ou em vias de resolução. Torna-se, agora, necessário avançar para a resolução dos condicionalismos atrás referidos.

É que a abertura do mercado vai, certamente, provocar fortes alterações nas operações de investimento financeiro, como tem acontecido em todos os países onde foram criadas Bolsas de Futuros.

O mercado espanhol de Futuros e Opções, que se iniciou em 1990, transaccionou no primeiro dia cerca de 700 contratos e, actualmente, cinco anos depois, transacciona cerca de 100 000 contratos por dia.

Por isso, se o mercado vai ser uma realidade em Portugal, temos de nos preparar para ele. ■



MERCADOS FINANCEIROS APRESENTADOS PROGRAMAS DE ACÇÃO

O programa de Formação e o Plano de Actividades do Departamento de Mercados Financeiros para 1995, do Instituto de Formação Bancária, foram divulgados numa Sessão de Trabalho que decorreu nas instalações deste Instituto, com a presença de Directores de Recursos Humanos e Responsáveis pela Formação dos 41 bancos associados na Associação Portuguesa de Bancos, assim como de alguns colaboradores externos que fazem parte da equipa de monitoragem dos Mercados Financeiros.

A Sessão foi presidida pelo Dr. Pereira Torres, Director-Geral do IFB, que evidenciou as necessidades de formação na área financeira nas instituições de crédito. A apresentação do Programa Integrado de Formação para 1995 esteve a cargo do Dr. Eduardo Couto, Coordenador do Departamento de Mercados Financeiros, que salientou a oportunidade dos diversos cursos e a sua adequação aos respectivos destinatários.

Na altura, foi entregue a todos os presentes uma publicação completa contendo descrição pormenorizada das acções de Formação em Mercados Financeiros que o IFB tem em curso este ano, a qual se encontra também à disposição de todos

os outros interessados nessas acções.

Esta publicação divulga um conjunto de acções destinadas a quadros técnicos e chefias que nos parecem as mais indicadas às exigências de conhecimento para as áreas funcionais ou funções seguintes:

- Área Financeira
- Área Internacional
- Área Comercial
- Área de Auditoria



- Operadores do Mercado Monetário e Cambial
 - Gestores de Carteira
 - Gestores de Conta
 - Gerentes e Subgerentes
- Cada grupo de cursos está elaborado de forma a permitir uma aprendizagem ou actualização, desde as matérias e instrumentos mais básicos até aos domínios técnicos mais avançados. ■

ESTUDO DE ÂMBITO EUROPEU COM A PARTICIPAÇÃO DO IFB

A acaba de ser editado o estudo *Survey on Existing Approaches to Banking Education in the Twelve European Union States*, realizado no decurso de 1992/93 pela European Bank Training Network, com o apoio da "Task Force Human Resources, Education, Training and Youth" da Comissão Europeia.

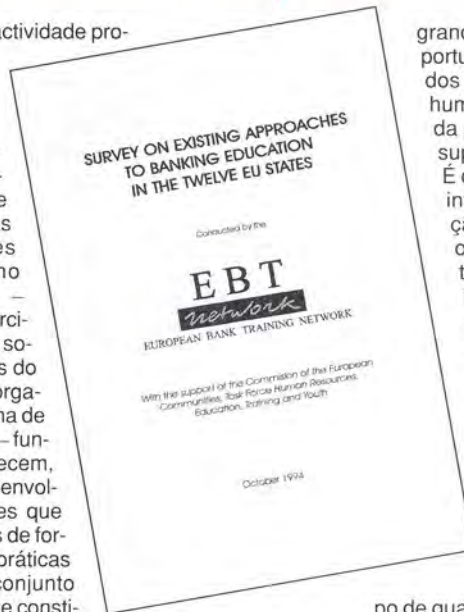
O estudo, que se concretizou numa publicação de 150 páginas, envolveu os principais agentes de formação dos doze Estados que então integravam a União Europeia e baseia-se em dados recolhidos documentalmente e em entrevista junto dos Bancos, Institutos e Associações de Formação em todos esses países.

O trabalho compreende um conjunto de relatórios por país, cujo conteúdo permitiu a elaboração de:

- Um "Summary Report", com algumas conclusões genéricas;
- Um "Main Report", síntese integradora dos aspectos dominantes dos diversos relatórios nacionais, proporcionando uma panorâmica, ao nível da União Europeia, no que respeita aos Sistemas Bancários – evolução recente, mudanças previsíveis, recursos humanos – e à Formação no Sector Bancário, nomeadamente quanto às políticas, programas, metodologias, entidades promotoras das acções, e bem assim quanto à previsão de futuras competências na banca e das correspondentes necessidades de formação que daí decorrem.

Sublinha-se, no "Summary Report", que a banca

é um sector de actividade profundamente consciente da importância da formação e extremamente empenhado em promovê-la. Por outro lado, referem-se no "Main Report" as grandes vertentes das mudanças no sector bancário – tecnológicas, comerciais, económicas e sociais; as tendências do futuro, nos planos organizacional e da gama de funções bancárias – funções que desaparecem, funções que se desenvolvem, novas funções que emergem; as linhas de força das políticas e práticas de formação no conjunto dos doze países que constituíram o universo do estudo. Por sua vez, os relatórios nacionais constituem uma sólida base para o conhecimento aprofundado dos diferentes contextos e experiências, permitindo um estudo comparativo rico de observações e consequências. Trata-se de um trabalho cujo conteúdo é de



grande interesse para os bancos portugueses, não apenas ao nível dos departamentos de recursos humanos, mas também ao nível da gestão global e dos quadros superiores de direcção.

É de referir que o IFB teve uma intervenção activa na realização deste estudo. Com efeito, o Dr. Augusto Monteiro, Director-Geral Adjunto do Instituto, integrou o grupo de três consultores que levou a cabo a investigação, tendo tido a seu cargo a recolha de informação e a elaboração dos correspondentes relatórios sobre Portugal, Espanha, Itália e Grécia. Cada um dos outros dois consultores, o inglês Donald Wright e o francês Pierre Lemaître, encarregou-se de um grupo

de quatro países, completando, assim, o conjunto de doze países objecto do estudo. Por sua vez, coube ao Dr. António Pereira Torres, Director-Geral do Instituto e, na altura da realização do "Survey", presidente da European Bank Training Network, a supervisão técnica e a coordenação geral da condução dos trabalhos. ■

CURSO

Introdução aos Produtos Derivados

Quer ter uma perspectiva do funcionamento dos produtos derivados e dos respectivos mercados?

Deseja identificar as diversas utilizações destes produtos, as suas vantagens e inconvenientes?

I N S C R E V A - S E

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Mercados Financeiros
Secretariado: Ana Maria Oliveira, Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa Telef.: 7930077 Telefax: 7972917

* O curso tem a duração de 12 horas (2 dias)

PREPARAR PARA *COMPETIR!*

CURSO REGULAR DE FORMAÇÃO BANCÁRIA



1995/1996



Instituto de Formação Bancária

CURSO AVANÇADO DE GESTÃO BANCÁRIA

CRIADA A AGESBANCA



Acaba de ser constituída a AGESBANCA – Associação de Diplomados do Curso Avançado de Gestão Bancária, primeira associação no género criada no âmbito dos cursos ministrados pelo Instituto de Formação Bancária e que realizou a sua Sessão de Apresentação, no dia 17 de Janeiro passado, nas instalações do Instituto Superior de Gestão Bancária, em Lisboa.

A oportunidade da criação de uma associação deste tipo havia sido ponderada por quase todos os Cursos Avançados de Gestão Bancária. Da junção destas vontades, foi agora possível dar corpo ao projecto.

Este tipo de associações é relativamente comum noutros países, europeus e americanos, assumindo-se não só como veículo de união e comunicação entre os participantes, mas também como instrumento de apoio às Escolas e Institutos de origem, quanto à indispensabilidade de permanente adequação dos programas às necessidades do mercado. Servem ainda de mecanismo de apoio aos associados, na sua constante busca de meios de actualização profissional.

A Assembleia Constitutiva da AGESBANCA antecedeu imediatamente a Sessão de Apresentação, tendo contado com a presença de 46 ex-alunos do CAGB e aprovado os Estatutos, eleito os Corpos Sociais para o biénio 1995/96 e aprovado ainda propostas relativas ao seu funcionamento.

Diversas entidades ligadas ao CAGB estiveram presentes na Sessão de Apresentação da AGESBANCA, designadamente: Dr. João Salgueiro, Presidente da Associação Portuguesa

de Bancos; Profs. Drs. Ernâni Rodrigues Lopes e Fernando Adão da Fonseca, membros do Conselho Pedagógico; Drs. Pereira Torres e Augusto Monteiro, respectivamente Director-Geral e Director-Geral Adjunto do Instituto de

Formação Bancária; outros membros da Direcção do mesmo Instituto e membros da nova Associação e dos seus Corpos Sociais, inclusivamente o Dr. Pires da Silva, representante do Grupo Promotor da AGESBANCA.





A AGESBANCA – Associação de Diplomados do Curso Avançado de Gestão Bancária é a primeira associação no género criada no âmbito dos cursos ministrados pelo Instituto de Formação Bancária



A Sessão de Apresentação foi aberta pelo Dr. Pereira Torres que, depois de acentuar a possibilidade dada pela nova Associação aos alunos que frequentaram o Curso Avançado de Gestão Bancária de aprofundarem alguns dos

temas que abordaram, traçou uma breve resenha histórica daquele curso, já frequentado por mais de 110 alunos, que melhor do que ninguém poderão dar testemunho do seu mérito e valia.

volveu o tema “Reestruturação da Banca e Internacionalização das Economias”, prendendo a assistência com a clareza e profundidade da sua exposição.

ARRANCOU A 9.ª EDIÇÃO

Teve já início a 8.ª edição do Curso Avançado de Gestão Bancária (CAGB) – acção de formação que o Instituto de Formação Bancária vem desenvolvendo em colaboração com a Universidade Católica Portuguesa.

Como vem sendo hábito, couberam ao Sr. Prof. Doutor Ernâni Rodrigues Lopes as primeiras intervenções, cujos temas foram “A evolução da economia e da sociedade portuguesa. A evolução da banca e os seus problemas actuais.”

Até ao princípio de Abril, foram abordados os demais temas da Área de Economia, seguindo-se, após essa data, as Áreas de Gestão e Instituições e Mercados Financeiros.

Assim, os 19 alunos que este ano ingressaram no curso irão, durante o período que decorre até 25 de Novembro, adquirir e desenvolver conhecimentos nas áreas acima referidas, obtendo, por esta via, uma formação especializada e que se pretende seja de elevada qualidade e máxima acuidade e actualidade.

O Director-Geral do IFB adiantou que a criação da AGESBANCA irá permitir manter a ligação dos alunos do Curso Avançado com o IFB, de molde a uma permanente actualização e reciclagem, e prometeu apoiar as iniciativas daquela nova Associação, não só contribuindo para a sua dinamização, mas também proporcionando-lhe apoio logístico.

Por seu turno, o Dr. Pires da Silva começou por recordar que a criação da AGESBANCA foi um projecto acalentado desde 1988, ano da conclusão do 1.º Curso Avançado, então designado Curso Superior de Direcção Bancária.

Referiu-se depois aos incitamentos recebidos, designadamente da parte da APB, do IFB e do Corpo Docente do Curso, e acentuou o contributo que pode ser dado pela AGESBANCA para o reforço do diálogo e da participação consciente como veículos de apoio à definição estratégica no ambiente turbulento em que as empresas se movem. Afirmou, por último, que a AGESBANCA se propõe dinamizar o relacionamento dos associados entre si e com a APB e IFB, Universidade Católica Portuguesa e organismos congéneres nacionais e internacionais, e incrementar o desenvolvimento de actos complementares de formação e de informação na linha de continuidade do próprio curso.

Seguiu-se a intervenção do orador convidado, o Prof. Dr. Ernâni Rodrigues Lopes, que desen-

Depois de ter apresentado as reflexões finais sobre o tema abordado, o orador respondeu a perguntas formuladas pela assistência, após o que o Dr. João Salgueiro procedeu ao encerramento da sessão, tendo dado as boas-vindas à nova Associação, que considerou muito útil, adiantando que a amostra que proporcionou na sua apresentação pública foi um bom exemplo do que dela se pode esperar.

“Precisamos de uma sociedade aberta aos desafios, não só aos desafios de outras regiões, mas também aos desafios do futuro, e vocês ajudaram hoje já muito ao quererem que a Associação nascesse sob este signo”, afirmou ainda o Dr. João Salgueiro, que deu depois os parabéns aos promotores da AGESBANCA, em nome da APB, pelo trabalho que estão a fazer no sentido de valorizar o factor humano e ajudar a que a classe dirigente bancária seja ainda mais responsável. ■

CURSO REGULAR

REUNIÃO DE PLANEAMENTO



Dr. Pereira Torres



Dr. António Ramalho



Dr. José Dias Dinis

O Curso Regular de Formação Bancária, criado em 1989 e importante elemento do leque de cursos oferecidos pelo Instituto de Formação Bancária, vai já na sua 7.^a edição, tendo sido frequentado, até ao momento, por mais de 7 500 colaboradores bancários. Deu, deste modo, forte contributo para que os Recursos Humanos da Banca portuguesa e também, como do mesmo modo se pretendia, as Instituições que integram este sector da vida financeira nacional estejam melhor preparados para enfrentar com êxito os desafios que lhes são colocados nos tempos que correm, caracterizados simultaneamente por forte concorrên-

cia, já com considerável expressão estrangeira, aumento da diversidade dos produtos oferecidos e explosiva inovação tecnológica. O êxito obtido pelo Curso Regular não teria sido possível sem uma permanente reflexão sobre os processos adoptados, os métodos pedagógicos utilizados, que têm no Ensino a Distância a sua ponta de lança, e as estruturas de apoio aos alunos criadas para o efeito, visando formar uma nova geração de bancários plenamente aptos para cumprirem as tarefas que os esperavam. Para essa reflexão, muito têm contribuído as Reuniões Anuais de Planeamento, tempo de encontro, balanço, troca de ideias, debate e esbo-

ço de linhas para o futuro, em que se conta com a participação activa de quantos têm um papel a desempenhar no Curso Regular. A última edição dessas Reuniões, a 6.^a, decorreu nos dias 17 e 18 de Março, num hotel de Lisboa, juntando cerca de 150 participantes, de entre eles a maioria dos Delegados de Zona, cuja acção tem sido preponderante para os bons resultados até agora obtidos. A Reunião principiou com uma sessão alargada a todos os participantes, que depois se dividiram em diversos grupos de trabalho para a realização de *workshops* sobre os temas integrados na ordem de trabalhos.



Prof. Carlos Marques



Eng. Reis Lagarto

Na mesa da presidência, tomaram lugar os Drs. João Salgueiro, Presidente da Associação Portuguesa de Bancos, e José Dias Dinis, Administrador do Banco Totta & Açores, o Eng.^o Reis Lagarto, Director da Universidade Aberta, e os Drs. António Pereira Torres, Augusto Monteiro e Manuel Ferreira, respectivamente Director-Geral, Director-Geral Adjunto e Director do IFB. Entre os outros participantes, além dos já referidos Delegados de Zona, encontravam-se também Administradores e Responsáveis por Departamentos de Formação de várias Instituições Financeiras, além de quadros do IFB, e ainda o Dr. Aurélio Rocha, Director-Geral do Instituto de

Formação Bancária de Moçambique, e a Dra. Cristina Paiva, Administradora do Projecto de Modernização das Instituições Financeiras de Angola por parte do Banco Mundial. Os trabalhos foram abertos pelo Dr. João Salgueiro, que se referiu à qualidade do trabalho e à eficácia demonstradas pelo IFB para cumprir a sua missão e recordou o papel decisivo desempenhado pela Banca na vida económica portuguesa. Acentuou, depois, as novas condições de concorrência existentes no sector, tanto no próprio País como no espaço europeu, e a evolução tecnológica que está a verificar-se e proporciona uma notável flexibili-

dade e rapidez às operações bancárias. O Dr. João Salgueiro fez depois notar que o bom desempenho da Banca, quando outros sectores da economia sofrem uma recessão, se deve à boa qualificação dos seus trabalhadores e aos processos de recrutamento adoptados, à adopção das novas tecnologias, em que foram feitos fortes investimentos, e também ao estudo e previsão da evolução económica, antecipando a realidade. Alguns indicadores da actividade bancária em Portugal foram postos em destaque pelo orador seguinte, o Dr. António Pereira Torres, que focou algumas tendências actualmente verificadas na



Dr. Augusto Monteiro



Dr. Aurélio Rocha

Área dos Recursos Humanos e se referiu às mudanças significativas na profissão bancária nos últimos anos, apontando em especial para os efeitos da tecnologia e para a criação de novas funções na área comercial que exigem polivalência e aumento do saber.

Os desenvolvimentos recentes da actividade do IFB e as suas perspectivas futuras ocuparam os passos seguintes desta intervenção, que continuou com um breve esboço dos diversos tipos de formação proporcionados, deu relevo à atribuição de diplomas e marcou a importância do Ensino a Distância.

Referindo-se às actividades do Instituto Superior de Gestão Bancária, órgão do IFB, o Director-Geral deste Instituto destacou que está pedido o prolongamento, até ao 4.º Ano, do Curso Superior de Gestão Bancária, que cobre agora três anos lectivos e dá direito ao bacharelato, mas passaria a proporcionar equivalência à licenciatura.

“Os Mercados Financeiros em Portugal - As grandes questões” foi o tema desenvolvido, em continuação dos trabalhos, pelo Dr. António Ramalho, Administrador do Banco Pinto & Sotto Mayor, que abordou as grandes tendências do mercado financeiro ao nível da actividade bancária, partindo do pressuposto, por ele próprio considerado «provocatório», de que esta é, prioritariamente, uma «compra e venda de riscos».

Sobre “Crédito Bancário - Problemas e Oportunidades”, falou o Dr. José Dias Dinis, que deu testemunho da intervenção que tem tido na sua actividade profissional, muito ligada ao sector do crédito, mas colocando-se numa perspectiva de dentro do IFB, como alguém que está ligado no dia-a-dia ao seu banco, mas se integra igualmente no corpo humano que constitui o IFB.

E dessa perspectiva falou das características dos problemas e oportunidades do crédito bancário, assim como da evolução que este tem registado ao longo dos últimos anos, acentuando a capacidade que tem sido demonstrada pela Banca para se adaptar a essa evolução. O orador seguinte foi o Prof. Dr. Carlos Marques, Administrador da Companhia de Seguros Tranquilidade, que proporcionou ao vasto auditório uma visão sobre «Comportamento Organizacional - Modernas Tendências do *Management*», tratando de processos modernos de gestão dos recursos humanos, gestão que, em Portugal, evoluiu, segundo acentuou, desde uma “gestão política” até uma “política de gestão”, sendo esta baseada em indicadores cada vez mais importantes sobre os quais se podem tomar decisões fundamentais.

Os novos conceitos que marcam actualmente o sector de recursos humanos foram igualmente abordados na intervenção, em que acentuou que há que estar atento a esses novos conceitos, apenas se devendo aproveitar deles o que se mostrar válido e adaptável aos portugueses.

Só metodologias flexíveis como a do Ensino a Distância são capazes de dar resposta às necessidades de formação permanente de activos,



Dra. Fernanda Marques Pereira



Dr. Manuel Ferreira



Dr. Reinaldo Figueira

afirmou, por seu turno, o Eng.º Reis Lagarto, que desenvolveu, depois, várias ideias sobre o Ensino a Distância, baseando-se frequentemente em casos da sua própria experiência.

No final desta primeira sessão alargada, realizou-se a cerimónia de distribuição de prémios aos alunos mais classificados do Curso Regular do ano lectivo de 1993/94, prémios que lhes



Dr. Ferro Ribeiro



Vítor Baião



Serafim Costa



Dra. Lídia Simão



Armando Diogo Alpalhão



Miguel Ornelas Afonso



Dr. Carlos Silva Marques

foram entregues por representantes das instituições em que esses alunos trabalham (sobre os alunos premiados, ver notícia neste número da revista).

A parte da tarde desse primeiro dia de Reunião foi dedicado à realização dos *workshops*.

O dia seguinte principiou com nova sessão alargada em que, sobre o desenvolvimento de projectos a partir da experiência desenvolvida com o Curso Regular, falou o Dr. Augusto Monteiro, recuando aos preliminares do Ensino a Distância no IFB e avançando até às novas possibilidades que se perfilam no horizonte, ultrapassando fronteiras e abrangendo também os PALOP e países do Leste Europeu. E focou ainda a importância da abertura, decidida pela Associação Portuguesa de Bancos, das actividades de formação a outros sectores económicos que não somente o bancário, designadamente com o arranque da “Formação Qualificante”, o “Ciclo de Formação na Área Comercial” e o curso “A Empresa e a Banca”.

Um olhar sobre a formação bancária em Moçambique foi proporcionado, a seguir, pelo Dr. Aurélio Rocha, que destacou as reformas do sector financeiro moçambicano possibilitadoras da criação do IFBM, da reactivação da banca privada e do aparecimento de novas instituições de raiz também privada que se espera levem nova animação ao sector.

As acções de formação desenvolvidas a partir de 1990 com a participação do IFB também foram focadas pelo orador, que se referiu ainda à necessidade de adaptação à realidade moçambicana dos materiais pedagógicos do IFB e aos problemas levantados ao auto-estudo assistido pela extensão geográfica e dificuldades de comunicação ainda existentes.

Questões específicas do Curso Regular foram levadas aos participantes na Reunião pelo Dr. Manuel Ferreira, que se referiu a aspectos relevantes da formação e dos cursos, designadamente o apoio prestado e a prestar aos alunos e os níveis de aproveitamento, além de abordar também outros problemas relacionados com o Ensino a Distância, no que foi coadjuvado pelo Dr. Reinaldo Figueira, outro dos responsáveis pelo sector, que apresentou e comentou diversos diagramas que permitiram uma panorâmica completa sobre o Curso Regular.

A grande linha que orientou a intervenção do último orador, a Dra. Fernanda Marques Pereira, directora do IFB, foi a de perspectivar o futuro dos graduados com o Curso Regular face à sua valorização profissional e pessoal em progressão com a carreira. Neste sentido, foram referenciados os projectos de formação disponíveis, nomeadamente a possibilidade de os graduados com o Curso Regular virem a frequentar o curso de Gestão Bancária (bacharelato) e, posteriormente, o Curso de Estudos Superiores Especializados (CESE) de Gestão Bancária (equivalente a licenciatura).

E, após se terem registado intervenções de alguns dos Delegados de Zona, a Reunião terminou com a apresentação das conclusões dos diferentes grupos que se tinham reunido para *workshops*, pelos respectivos relatores. ■

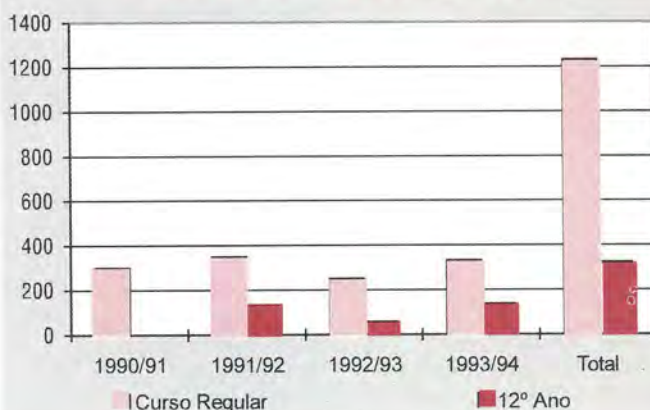
O ÊXITO DE UM PROJECTO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Desde 1990/91, uma média ligeiramente superior a três centenas de empregados bancários conclui, em cada ano lectivo, o Curso Regular.

Paralelamente, a partir de 1991/92, e após o reconhecimento oficial pelo Ministério da Educação, cerca de 1/3 (em média) desses diplomados obtém igualmente a equivalência ao 12.º ano, através da conclusão das disciplinas facultativas e realização de um trabalho prático. (ver gráfico nesta página).

Um total de 336 empregados bancários, de 27 instituições de crédito diferentes, concluiu no ano lectivo de 1993/94 o Curso Regular. Foi, assim, vencido esse desafio no âmbito da formação técnico-profissional, que exigiu aos formandos, em média, a disponibilização de 750 horas de estudo.

DIPLOMAS E CERTIFICADOS ATRIBUÍDOS



NOVOS DIPLOMADOS

Publicamos, a exemplo de anos anteriores, o nome dos diplomados, distinguindo e reconhecendo o empenho e dedicação que demonstraram ao longo de três anos lectivos, no decorrer dos quais lhes foi proposto um total de 36 testes intermédios, 18 exames finais e a frequência de sessões de esclarecimento de dúvidas e realização de exercícios práticos em todas as disciplinas.

BANCO BORGES & IRMÃO

António José Costa Ferreira
António Rodrigues Fernandes
Cândido Augusto Liz Almeida
Emílio Anselmo Nunes
Filomena Sousa Pestana
Jorge Manuel Brazinha Cardoso
José António Lopes Galvão
Luís Filipe Conceição Tanqueiro
Manuel Claudino Correia
Maria Antónia Formiga Carvalho
Maria Jacinta Oliveira Matos
Maria Luísa Abreu Vieira
Maria Olívia Ramos Correia

BANCO COMERCIAL DOS AÇORES

João Manuel Vieira Cordeiro
Luís Gonzaga Costa Oliveira Ramos

BANCO CHEMICAL (PORTUGAL)

Maria Georgina Bastos Barbosa

BANCO COMÉRCIO E INDÚSTRIA

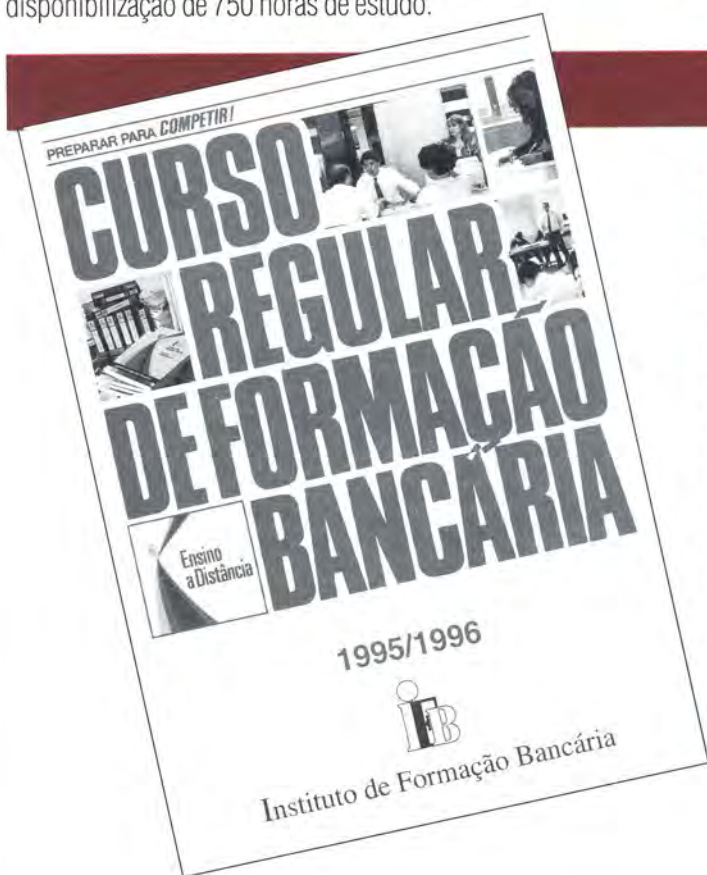
Luísa Conceição Gregório

BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS

Alcídio Manuel Carmo Monteiro
João José Pires Morgado Lopes
Paulo Alexandre Lopes dos Santos

BANCO ESPÍRITO SANTO

Ana Maria Silva Costa Barata
António Fernando Magalhães
António José Fonseca Rebelo
Álvaro Manuel Santos Pratas
Carlos Eduardo Lopes Alves
Carlos Manuel Moreira Mota



Cristina Helena Costa Resende
 Fátima Lúcia Rodrigues
 Fernando Fernandes Teixeira
 Helder Manuel Nogueira Seixo
 Helena Almeida Ribeiro Costa Marques
 Isabel Alves Moreira Andrade
 João Norberto Saldanha Rocha
 João Pedro Tapada Santos
 Jorge Manuel Baptista Santos
 Luís Filipe Ambrósio Dinis Semedo
 Maria Amélia Ribeiro Bendor de Pratt
 Vasco Alexandre Ferreira Costa
 Vítor Adelino Matos Oliveira
 Vítor Afonso Cunha Simões

BANCO DE FOMENTO E EXTERIOR

António Joaquim Rodrigues
 Fernando Manuel Gonçalves Delgado
 Joaquim Eduardo Alves Teixeira
 Júlio Pinheiro Mão Ferro
 Maria Clotilde Gonçalves
 Sandra Maria Costa Gameiro

BANCO FONSECAS & BURNAY

Alcides Soares Costa
 Amândio Santos Seixas Brás
 Ana Maria Ferreira Silva
 António José Baptista Rodrigues
 António José Pinto Fonseca
 Carlos Manuel Fernandes Cunha
 Fernando Ângelo Cardoso Ribeiro
 Francisco José Rosendo Magalhães
 Jaime António Ornelas Camacho
 Joaquim Borges Morais
 José Maria Rodrigues Silva
 Luís Manuel Mendonça Vicente
 Manuel Mário Oliveira Figueiredo
 Maria Edite Santos Pêgo
 Maria Gabriela Melo da Silveira
 Maria Helena Bonito Silva Esteves
 Vasco Nunes Ferreira
 Vítor Luís Miranda Ludovino

BANCO INTERNACIONAL DE CRÉDITO

Henrique Miguel Santos Marques
 Maria João Ruivo dos Santos
 Rui Luís Viana Verga

BANCO INTERNACIONAL DO FUNCHAL

António Azevedo Mota
 António Santos Mendes Moura
 Filipe Manuel Linha Sousa
 Joaquim Augusto Vaz Almeida
 Maria Conceição Nunes Cardoso Lopes
 Rosa Maria Falcão Costa Marques

BANCO MELLO

Ana Margarida L. de Campos Marques

BANCO NACIONAL DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Maria Luísa Silva Nunes Branco

BANQUE NATIONALE DE PARIS

Fernando Figueiredo
 Isabel Silva Cunha

BANCO NACIONAL ULTRAMARINO

Ana Rosa Barriguinha Machado
 Augusta Conceição Gomes Almeida
 António Dias Pereira
 António Manuel Carvalho Quevedo
 Armando Manuel Secio
 Dinah Amads Mamad Fernandes
 Elisa Pereira Sousa Pinto
 Emídio Deodato Dias Silva
 Francisco José Fernandes Gabriel
 Fernando Antunes da Silva
 João Manuel Fernandes
 Joaquim Martins Ribeiro
 José Alberto Santos
 José António Matos Afonso
 José António Santos Duarte
 Maria Alice Sieuve Seguier
 Maria Celeste Batista
 Maria Emília Ribeiro Correia Tavares
 Maria Estrela Bernardino A. Santos
 Maria Fátima Silva Santos Viegas
 Maria Isabel Vieira Almeida
 Maria Piedade Naicker Lopes
 Maria Rosário Colaço Granada
 Mário Farinha Marçal
 Miguel Bruno Peixoto Ribeiro

BANCO DE PORTUGAL

Maria Manuela Lima Xavier
 Maria Manuela Rodrigues Lourenço
 João Paulo Ferreira S. Sousa

BANCO PORTUGUÊS DO ATLÂNTICO

Ana Margarida Andrés Marques
 António Silva Moreira Cruz
 Armando Filipe Simões
 Carlos Manuel Serpa Castro
 João Pedro Reis Roldan
 José António Silva Ferreira
 José Manuel Baptista Delgado
 Manuel Joaquim Parreira Santos
 Manuel Maria Vieira
 Margarida Rosa Mendonça Fonseca
 Nelsa Maria Santos Moreira
 Telma Maria Vaz Ponte

BANCO PORTUGUÊS DE INVESTIMENTO

Carla Silva Andrade
 José Eduardo Valente
 Luísa Maria Silva

BANCO PINTO & SOTTO MAYOR

Abílio Augusto Lopes
 Agostinho Pereira Costa
 Alfredo Peixoto Salão
 Amadeu José Fernandes Ribeiro
 Ana Cristina Moura Ferreira
 Ana Maria Almeida Cardoso Correia
 Ana Paula Granadeiro
 António Manuel Jesus Henriques
 Carlos Alberto Ferreira
 Domingos Manuel Serrelha Almeida
 Fernando José Marques Silva
 José Manuel Manso Martins
 José Arnaldo Sacadura Domingues Mar
 Margarida Maria Santos Marques
 Mariana Amélia Soares
 Maria Alice Nunes Cardoso

Maria Augusta Almeida Tavares Silva
 Maria José Pompeia Ramos Santos
 Maria Leonor Martins Duarte
 Suzana Maria Duarte Bastião Pinheiro
 Vanda Maria Silva

BANCO TOTTA & AÇORES

Abílio Fernando Monteiro Cristino
 Adelino António Lopes Ribeiro
 Alfredo André Camacho
 Ana Paula Abreu Melo Areias Martins
 António Alberto Barros Ferreira
 António Cândido Forte Baptista
 António José Maurício Bernardo
 António Pereira Lopes Pedro

CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS

Adalberto Jorge Pires Azevedo
 Anabela Castanho Pereira Semedo
 Anabela Maria Pereira Silva Nunes
 Anália Maria Mendes Leal Samúdio
 André Miguel Simões Correia Melo
 António Augusto Pereira Rocha
 António José Fonseca Cruz
 António Luís Santos Nunes
 António Manuel Santos
 Armando Araújo Pinto
 Carlos Eduardo Cabaça Carvalho
 Carlos Maria Estriga
 César Costa Sousa Mendes
 Cristina Maria Almeida Azevedo
 Dilar Maria Small Martins Silva
 Dina Alexandra Miranda Nogueira
 Edgar António Ferreira Jorge
 Eduardo Manuel Mateus Canhestro
 Emílio Pagaimo Matos
 Fernando José Conceição Borrego Rosa
 Fernando Maciel Guedes Lopes
 Fernando Manuel Alves Vieira
 Fernando Manuel Silva Cabral
 Francisco José Rego Simões Marques
 Francisco Nascimento Cunha
 Horácio Costa Santosa
 Isabel Cruz Correia Graça
 Isabel Maria Sousa Silva Gonçalves
 Isabel Neto Santos Vieira
 Isilda Maria Ávila Machado
 João Paulo Silva Marchal
 Joaquim José Figueiredo Bolito
 Jorge Manuel Jesus Pires Caiado
 José António Almeida Calvino
 José António Branco Sotero
 José António Junqueiro Vilas Ribeiro
 José António Palma Cristina
 José Joaquim Meireles Marques
 José Manuel Conceição Ribeiro
 José Manuel Santos Neto
 José Mário Simões Carvalho
 José Rocha Silva
 Manuel Júlio Queiros Cardoso Silva
 Marcelino Francisco Barradas Rodrigues
 Margarida Maria Trindade Quaresma
 Maria Alice Pinto Ramos
 Maria Fátima Leite Oliveira
 Maria Luísa Rebola Duarte
 Maria Lurdes Vaz Carmo
 Maria Margarida Jacinto Calado
 Maria Otilia Campos Ribeiro
 Maria Paula F. Pinguinhas Próspero
 Maria Rosa Vicente Barralé
 Maria Rosinda Jesus Cardigos
 Maria Teresa Martins Baudouin Piedade
 Mário Júlio Duarte
 Marta Maria Madeira Botequilha
 Mário Martins Nunes
 Miguel Silva Santos
 Olga Fernanda Tavares Miranda
 Orlando Manuel Gonçalves Tereso
 Paulo Manuel Santos Vitorino
 Pedro Manuel Ribeiro Costa
 Regina Maria de Jesus Afonso
 Rui Manuel Martins Antunes
 Valter Raposo Vieira
 Virgínia Conceição Vigário Santos



Avelino Pereira Oliveira Fontes
 Carla Alexandra Araújo Painhas
 Cláudia Silvina Figueiredo
 Diamantino Sequeira Dias
 Euclides Gomes Santos
 Hugo Jorge Gomes Azevedo
 Isolina Manuela Moreira Coutinho
 João Carlos Machado Cordeiro
 Joaquim Fernandes Cordeiro
 José António Coelho Pinto
 José Silva Sousa
 Manuel José Simões Neto
 Manuel Luís Pontes Falé
 Maria Chang
 Maria de Fátima H. Gomes Almeida
 Maria Helena Agostinho Cunha
 Maria Helena Passos Gomes
 Maria Lurdes Gonçalves Silva
 Maria Paula Magalhães Loureiro Dias
 Maria Teresa Branco do Carmo Teixeira
 Rita Maria Freitas Spinola Pestana
 Rosa Fernanda Baptista Martins
 Rui Luís Machado Freitas Santos
 Rui Manuel Cartageno Marinho
 Sílvia Maria Bitoque Correia Matias
 Vítor Manuel Gouveia Aguiar
 Vítor Manuel Pargana Dionísio

CAIXA CENTRAL DE CRÉDITO AGRÍCOLA MÚTUO
 Acácio Filipe Azevedo Nunes

CRÉDITO PREDIAL PORTUGUÊS
 Amâncio Santos Rocha

Ana Bela Neves Sousa
 António José Ribeiro Brás
 Augusto José Martins Júnior
 Aurélio Rita Rodrigues
 Aurélio Santos Carvalho
 Carlos Manuel Costa
 Celeste Maria F. V. Quintela Carreira
 Daniel do Céu Oliveira Martins
 David Oliveira Almeida
 Esmeralda Serrão Barrelo
 Fernando Jorge Ferreira Santos
 Joaquim José Rodrigues Ribeiro
 Manuel do Espírito Santo Alves
 Maria Fátima Sequeira
 Maria Helena Rodrigues Duarte
 Maria José Lobato Inácio F. Fernandes
 Maria Júlia Alves Matos Almeida
 Maria Paula António
 Nuno Jorge Neves Morgado
 Parvin Rustomji de Lima Costa
 Raira Maria Rosa Fernandes
 Rui Manuel Lopes Ferreira Oscar
 Sandra Maria Ribeiro Sanches Sousa
 Teresa Maria Pereira
 Vítor Manuel Gomes Faria

Agostinho Ascenção Pereira
 António Ascenção Alves Lima
 António Mendes Antunes
 António Pimentel Gonçalves
 António Simões Carvalho
 Armanda Ferreira dos Santos
 Brígida Maria Rijo Mendes Elvas
 Fátima Conceição Silva
 Fernando José Vieira Neves
 Henrique Fernando Castro
 Isabel Maria Pimenta Costa
 João Maria Góis Letra Baptista
 Jorge Manuel Forte Homem Redondo
 José Gouveia Rodrigues
 José Jacinto Pinheiro Arez
 Júlio Gomes Ferreira
 Maria Amélia Guerra Rocha
 Maria Celeste Ferreira Novosa
 Maria Júlia Pinto Bouços
 Maria Manuela Costa Pintão
 Maria Manuela Fino Rosendo
 Maria Rosário Santos Carvalho
 Rogério Alberto Heitor Cotovio
 Virgílio Pais Pereira

INSTITUTO FINANCEIRO DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO DA AGRICULTURA E PESCAS

Ana Maria Enxuto Santos
 Carlos Alberto Cardoso
 Carlos Alberto Silva Areosa Bastos
 João Dionísio
 José Manuel de Jesus Junqueira
 Manuel António Monteiro Bandeira
 Maria Isabel Mesquita
 Maria Nair Teixeira
 Rui Manuel Pires
 Virgílio Neves Silva

MONTEPIO GERAL

Ana Teresa Carmo Cristóvão
 António Camilo Ferreira Fernandes
 António Fernando Viegas Teodoro
 António Ferreira Apolinário
 Armando Coelho Fonseca
 Bento José Barros Cunha
 Carlos Alberto Luz
 Carlos Manuel Morão Morgado
 Fernanda Asdrúbal Vieira Perestrelo
 Fernando Alberto Rocha Gomes
 Fernando Ferreira Salvador
 Francisco José Santos Novais
 Hernâni Monarca Almeida
 José Carlos Pacheco Brua
 José Manuel Pires Moreira
 Manuel Luís Ferraz Gama Costa
 Maria Eduarda Cavaco Rodrigues
 Mário Manuel Meira Abelho Cardoso
 Nelson Armando Nóbrega Soares
 Paulo César Lopes Martins
 Paulo Manuel Correia Fonseca
 Rogério Marques Dorropio Bibi
 Rui Paulo Frazoa Rodrigues
 Teresa Filomena Ferraz Silva
 Zacarias Manuel Morim dos Santos

UNIÃO DE BANCOS PORTUGUESES

Adelino Martins de Almeida

CABO VERDE

BANCO COMERCIAL DO ATLÂNTICO

Aida Pinto Ferreira
 Alino Tavares Centeio
 António Augusto Brito
 Carlos Alberto Lima Rodrigues
 Fátima Maria Lopes Abu-Raya
 Filipe Sebastião Teixeira Brito
 Gertrudes Francisca Almeida
 Gilda Marinha Brito Monteiro
 Hermínio António Almeida
 Iolanda Firmina Gomes
 Jacinto António Silva Andrade
 João Celestino Ferreira
 João Miguel Cruz
 José Maria Gonçalves Trigueiros
 Júlio César Rendall Neves
 Laurinda Sousa Delgado
 Lucilina Beneventa Silva Pinto
 Lídia Santos Pereira
 Lucinda da Conceição Nascimento
 Lucy Helena Fernandes Ferreira
 Luís Alberto Rodrigues
 Luísa Isabel Neves Freitas Morazzo
 Manuel Jesus da Cruz
 Marcelina Filomena Pires Lima
 Maria Epifânia Cruz Almeida
 Maria Fátima Gomes Almeida
 Maria Lourdes Furtado Almada
 Maria Luz Brito Lopes
 Maria Rita Lelis Silva
 Nilza Maria Barros Barbosa
 Regina Silva Fortes Oliveira
 Saturnina Silva Fortes

BANCO DE CABO VERDE

Eurizanda Fortes Rendall
 Maria Guadalupe Ferreira
 Raquel Odeth Fortes Horta ■

APOIO A INGLÊS E MATEMÁTICA

A exemplo do verificado em 1993/94, continua o IFB no presente ano lectivo, mediante a formação na área da Matemática, a apoiar todos os alunos in-

- Testes intermédios e propostas de resolução;
- Estrutura dos testes de exame e tipologia de exercícios; ou qualquer outra questão

teressados em frequentar, ou a frequentar, o Curso de Gestão Bancária do ISGB. Este apoio decorre às 4.ªs e 6.ªs feiras ou aos Sábados, havendo a registar a existência de duas turmas em Lisboa, abrangendo cerca de 40 alunos. Por outro lado, no âmbito do apoio prestado pelo Instituto de Formação Bancária aos alunos do Curso Regular e considerando a situação particular da disciplina de Inglês, para a qual, no caso dos formandos inscritos apenas para realização de exame, não estão instituídas sessões de apoio, foi implementado, em 1994/95, um esquema de atendimento telefónico para os formandos inscritos nesta disciplina. Deste modo, caso os formandos necessitem de quaisquer esclarecimento relativamente a:

- Objectivos e/ou conteúdos do programa;
- Utilização e/ou gestão dos materiais indicados;

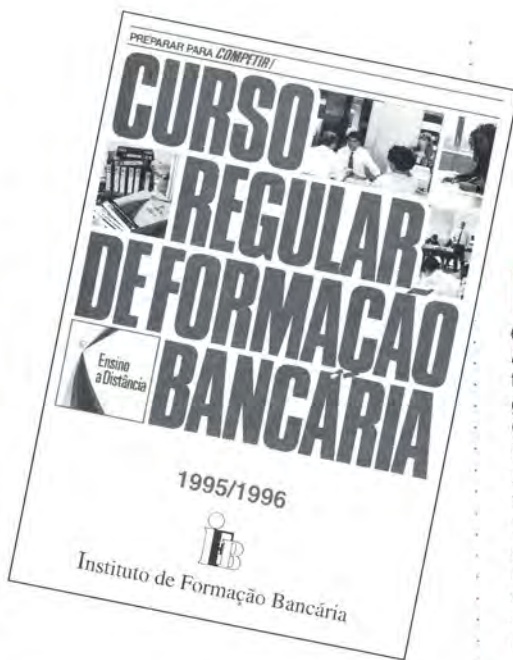
surgida no decurso do estudo da disciplina, poderão contactar a responsável pela disciplina - **Dra. Isabel Franco** - no IFB, no seguinte horário:

- 3.ªs e 5.ªs feiras, das 14.30 às 16.30 horas;
- Telefone 793 00 77, extensão 233. ■



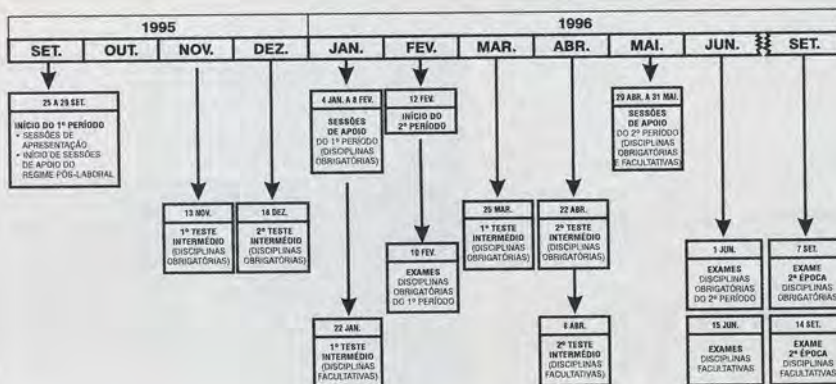
ABERTAS AS INSCRIÇÕES NO PRÓXIMO ANO LECTIVO

Com a brevidade possível, os empregados bancários interessados na frequência do Curso Regular devem solicitar a respectiva inscrição junto do Departamento de Pessoal da sua Instituição de Crédito. A calendarização das actividades para o próximo ano lectivo, cujo início está programado para a semana de 25 a 29 de Setembro de 1995, consta da figura anexa e possibilitará aos formandos estabelecerem e gerirem o seu auto-estudo da forma que julguem mais adequada, tendo em vista o cumprimento das tarefas planeadas e a consecução dos objectivos associados. A metodologia do ensino a distância adoptada pelo Curso permite descentralizar a formação e possibilita aos formandos inscritos a aquisição, desenvolvimento e consolidação



de conhecimentos técnico-profissionais da actividade bancária, sem a obrigatoriedade de constantes deslocações e presença em salas de aula que o ensino presencial exige. Deste modo, o Curso Regular constitui uma resposta adequada e eficaz às necessidades dos bancários, não interferindo praticamente com a sua vida profissional. ■

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA O ANO LECTIVO DE 1995/1996



	EXAMES - 1ª ÉPOCA			EXAMES - 2ª ÉPOCA	
	18 FEVEREIRO Disciplinas Obrigatórias - 1º Período	1 JUNHO Disciplinas Obrigatórias - 2º Período	15 JUNHO Disciplinas Facultativas	7 SETEMBRO	14 SETEMBRO
1º ANO	CONTABILIDADE GERAL OPERAÇÕES BANCÁRIAS GERAIS I SISTEMA FINANCEIRO PORTUGUÊS	ATENDIMENTO COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL I ECONOMIA	INGLÊS I INTEGRAÇÃO CULTURAL I	TODAS AS DISCIPLINAS OBRIGATORIAS	TODAS AS DISCIPLINAS FACULTATIVAS
2º ANO	CÁLCULO FINANC. E NOÇÕES DE ESTATÍSTICA COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL II OPERAÇÕES BANCÁRIAS DE ESTRANGEIRO I	CONTABILIDADE BANCÁRIA MERCADO FINANCEIRO I MICROINFORMÁTICA	INGLÊS II INTEGRAÇÃO CULTURAL II		
3º ANO	COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL III DIREITO BANCÁRIO MERCADO FINANCEIRO II	MARKETING E SERVIÇOS BANCÁRIOS OPERAÇÕES BANC. DE ESTRANGEIRO II OPERAÇÕES BANCÁRIAS GERAIS II	INGLÊS III INTEGRAÇÃO CULTURAL III		

OPI

Prémios no valor de 250 mil escudos cada um, representados por um computador pessoal ou uma enciclopédia, ou uma viagem para duas pessoas aos Açores ou à Madeira, conforme as opções feitas, contemplaram os alunos mais classificados do Curso Regular, no ano lectivo de 1993/94.

Os prémios foram entregues na 6.ª Reunião Anual de Planeamento do Curso Regular, realizada no passado mês de Março, conforme é noticiado nas páginas centrais desta edição de *Inforbanca*, que no número anterior já revelou os nomes dos alunos distinguidos, os quais prestam, nas linhas seguintes, breves depoimentos acerca do que o Curso Regular significa para eles e das perspectivas que lhes abre, sendo também apresentado o depoimento de uma Delegada de Zona do núcleo de um dos alunos premiados.

1.º Ano

PAULA MALVEIRO MATIAS

"(...) os conhecimentos adquiridos (...) poderão abrir novas perspectivas a nível profissional."

«O Curso Regular significa para mim, acima de tudo, um meio de valorização profissional e representa uma oportunidade de ter acesso a um vasto leque de conhecimentos sobre a actividade bancária, conhecimentos esses que, no meu caso, eram muito limitados no início do curso, devido, principalmente, a dois factores:

- ter poucos anos de experiência de Banco;
- sempre ter trabalhado numa área específica (área de Títulos).

Sendo o Curso Regular composto, essencialmente, por disciplinas de âmbito técnico-profissional, a diversidade de novos conhecimentos que tenho vindo a adquirir é bastante importante para a minha formação profissional.

Ainda que, de momento, nem todos os conhecimentos adquiridos tenham aplicação prática no meu trabalho quotidiano, penso que, no futuro, me poderão abrir novas perspectivas a nível profissional.

Quero também referir que fiquei muito satisfeita com o prémio que me foi atribuído, na medida em que significa o reconhecimento de todo um trabalho desenvolvido ao longo do ano e é um estímulo para continuar a estudar com a mesma força de vontade.»

2.º Ano

GILBERTO GOMES MENDES

"(...) o Curso Regular constitui uma resposta imprescindível às necessidades de formação sentidas, quer pelas Instituições, quer individualmente pelos trabalhadores bancários."

«Ao fim de dois anos de frequência do Curso Regular de Formação Bancária, confirmam-se as perspectivas de valorização profissional efectiva que suscitaram a

NIÃO DOS PREMIADOS



Os premiados e os representantes dos respectivos bancos

minha inscrição no mesmo, por vontade própria. Perante as exigências colocadas pela evolução da actividade bancária, o Curso Regular constitui uma resposta imprescindível às necessidades de formação sentidas, quer pelas Instituições, quer individualmente pelos trabalhadores bancários.

As matérias abrangidas pelo Curso proporcionam a aquisição de uma gama suficientemente ampla de conhecimentos teóricos, que capacitam o formando para um desempenho de nível superior, face, nomeadamente, ao grau de polivalência que lhe é exigido, hoje em dia, nas Agências, onde é preciso saber de tudo um pouco.

Devido à grande dispersão geográfica dos formandos, o método do ensino a distância revela-se como o mais adequado, apesar de acarretar enormes sacrifícios pessoais e de requerer grande força de vontade.

Considerando que se trata de um investimento importante em formação, desde que encarado com seriedade, falta estabelecer uma ligação mais íntima, concreta, entre o Curso e a carreira profissional dos formandos com aproveitamento, a exemplo do que acontece nalgumas Instituições, no âmbito de acções internas.»

(Ex-aequo) no 3º Ano

MARGARIDA SANTOS MARQUES

“(…) o Curso Regular ajudou-me a ser capaz de produzir um trabalho com maior qualidade (…)”

«Não é fácil, em poucas linhas, tecer um comentário relativo ao significado que atribuo ao Curso Regular de Formação Bancária.

O Curso Regular fez reacender em mim o gosto, há

muito esquecido, pelo estudo e relembra alegrias de vitórias e ansiedades de vésperas de exames. Houve, sobretudo, uma satisfação muito pessoal pelo dever cumprido, de verificar que sou capaz e que a vontade de aprender continua tão viva como há anos atrás.

Hoje penso que foi necessária uma certa dose de loucura e de inconsciência. Efectivamente, se logo no início me tivesse apercebido da dimensão da tarefa, provavelmente desistiria mesmo antes de começar. Mas, degraui a degraui, as matérias foram sendo vencidas e as provas ultrapassadas.

A nível profissional, verifico, com satisfação, que o Curso Regular me ajudou a ser capaz de produzir um trabalho com maior qualidade, tanto pelo aprofundamento teórico de alguns conceitos que só conhecia da prática, como pelo contacto com outros totalmente novos.

Por tudo o que foi dito, posso concluir que foi muito positivo e que valeu a pena.»

(Ex-aequo) no 3º Ano

MÁRIO FARINHA MARÇAL

“Permitiu-me a obtenção da equivalência ao 12.º ano, o que contribuiu para o prosseguimento dos estudos a nível superior, agora no ISGB.”

«Quando surgiu a possibilidade de frequentar o Curso, hesitei na sua aceitação, por duvidar do seu interesse para o meu caso particular.

De facto, depois de 20 anos de carreira bancária, tem-se a sensação de que pouco mais se pode aprender. Embora parte da matéria se possa considerar de reciclagem, teve acima de tudo o mérito de me fazer des-

pertar para os novos desafios que esperam os bancários num mercado cada vez mais concorrencial e inovador.

Além disso, permitiu-me a obtenção da equivalência ao 12.º ano, o que contribuiu para o prosseguimento de estudos a nível superior, agora no ISGB.

De referir, ainda, que a distribuição temporal das matérias, e atendendo aos escassos tempos livres de que um bancário de hoje dispõe, me pareceu aceitável.»

Delegado de Zona

DRA. ANA ISABEL BERNARDES

“Os formandos sentem que o Curso Regular é uma oportunidade a agarrar (...) porque o empregado bancário é cada vez mais polivalente e os clientes são cada vez mais cultos e exigentes (...)”.

«A função de Delegada de Zona, que desempenho há alguns anos, tem sido, para mim, muito gratificante.

Para além do enriquecimento pessoal e profissional, fruto dos múltiplos contactos com os formandos das várias Instituições de Crédito, com formas de operar e culturas de empresa diferenciadas, gostaria de referir a satisfação que sinto por de alguma forma, ainda que modesta, contribuir para o sucesso de um projecto como o Curso Regular de Formação Bancária que responde às necessidades dos trabalhadores e das Instituições de Crédito e que contribui para a realização pessoal dos indivíduos envolvidos, permitindo, pela sua natureza de ensino a distância, a inscrição de formandos de qualquer ponto do país.

É-me especialmente grato constatar que os formandos do Curso Regular, na minha zona, são cada ano mais interessados e até mais assíduos às Sessões de Apoio, apesar das dificuldades que a sua ausência no Serviço por vezes acarreta, nomeadamente quando se trata de Balcões com apenas três e quatro empregados. Mas a consciência do interesse das sessões e o espírito de colaboração e de entreaajuda dos colegas da Agência permite que a percentagem de formandos presentes atinja os 90%.

Ilustrativo do interesse dos participantes dos dois núcleos a que dou apoio é ainda a percentagem de cerca de 95% de formandos que resolveram os testes intermédios.

Também não posso deixar de referir, com imensa satisfação, a atribuição do prémio de melhor aluno do 2.º ano a um dos formandos do meu núcleo.

Os formandos sentem que o Curso Regular é uma oportunidade a agarrar, que precisam de conhecer os vários produtos do Mercado Financeiro, os diversos tipos de operações bancárias, a actividade das empresas que constituem o Sistema Financeiro Nacional, porque o empregado bancário é cada vez mais polivalente e os clientes são cada vez mais cultos e exigentes, ao mesmo tempo que aumenta a sofisticação dos produtos e das técnicas de operar.

Por outro lado, a frequência do Curso Regular pode atribuir a equivalência ao 12.º ano e facilitar o acesso ao Curso Superior de Gestão Bancária.» ■

CURSOS EM REGIME DE MÓDULOS

CURSOS	DATAS				
	ABRIL	MAIO	JUNHO	OUTUBRO	NOVEMBRO
Atendimento				16/10 a 20/10	
Cálculo Financeiro	3/4 a 6/4			9/10 a 12/10	
Contabilidade Bancária		29/5 a 2/6		23/10 a 27/10	
Contabilidade Geral	17/4 a 21/4			16/10 a 20/10	
Direito Bancário					6/11 a 8/11
Economia				23/10 a 25/10	6/11 a 8/11
Marketing Bancário			19/6 a 21/6		
			5/6 a 7/6		
Mercado Financeiro I			5/6 a 9/6		
Mercado Financeiro II	10/4 a 12/4				20/11 a 22/11
Operações Bancárias Estrangeiro I			5/6 a 9/6	9/10 a 13/10	
			19/6 a 21/6		
Operações Bancárias Estrangeiro II	10/4 a 12/4		19/6 a 21/6		
Operações Bancárias Gerais I	17/4 a 21/4	29/5 a 2/6		23/10 a 27/10	13/11 a 17/11
Operações Bancárias Gerais II	26/4 a 28/4	31/5 a 2/6			
Sistema Financeiro Português					27/11 a 28/11
Branqueamento de Dinheiro		16/5		18/10	
Falsificação Meios Pagamento		15/5 a 16/5			27/11 a 28/11

E stá em pleno desenvolvimento o projecto dos Cursos em Regime de Módulos, inserido no âmbito da Formação de Base e com o qual o IFB se propõe satisfazer necessidades de formação concretas, de forma flexível à realidade de cada banco, com acções cuja duração varia entre 1 e 5 dias.

Os cursos em Regime de Módulos decorrem em horário laboral, destinam-se a empregados bancários com pouca ou alguma experiência que pretendam adquirir ou aperfeiçoar conhecimentos numa ou em várias áreas, podendo as inscrições ser efectuadas quer pela instituição em que trabalha, quer pelo próprio interessado.

O facto de se terem verificado algumas alterações no Plano de Formação para 1995 dos Cursos em Regime de Módulos publicado na **Inforbanc** n.º 23, Julho/Setembro de 1994, leva-nos a publicar novamente o referido Plano, já com essas alterações introduzidas. ■

CURSO BÁSICO BANCÁRIO

GRANDE ADEÇÃO AOS EXAMES

No passado dia 18 de Fevereiro, os alunos do Curso Básico efectuaram os exames correspondentes às disciplinas do 1.º período, nas cidades em que existem grupos de apoio (Lisboa, Porto, Coimbra e Faro), tendo-se registado uma adesão significativa (77% de presenças). Após os exames de Fevereiro, os formandos concentram agora o seu auto-estudo em três novas disciplinas: Marketing e Serviços Bancários, Mercado Financeiro I e Operações Gerais II, as quais serão objecto de avaliação em Junho (dia 3 - sábado) através da realização de exames finais.

Entretanto, repete-se o figurino seguido no 1.º período: realização de Testes Intermediários e participação nas Sessões de Apoio.

PARIS E LUXEMBURGO

Está a ser encarada a hipótese de, no próximo ano lectivo de 1995/96, o Curso Básico poder vir a funcionar em Paris e no Luxemburgo com grupos de apoio local. Esta ideia vem na sequência de algumas manifestações de interesse por parte dos portugueses ligados ao sector bancário, estando o projecto a ser divulgado pelos bancos nacionais instalados naqueles países e por outros sectores da comunidade portuguesa aí residente. ■

PRIMEIROS

FORMAÇÃO DE GESTORES DE CONTA

TÉCNICA BANCÁRIA

Novas Tecnologias da Banca
Contexto Bancário
Mercado Financeiro
Produtos e Serviços Bancários
Noções de Cálculo Aplicado
Fiscalidade dos Particulares
Fiscalidade das Empresas
Noções Gerais de Crédito
Crédito a Particulares
Crédito a Empresas
Operações de Comércio Internacional
Análise Financeira de Empresas
Contabilidade de Empresas
Falsificação de Meios de Pagamento e Manuseamento de Numerário

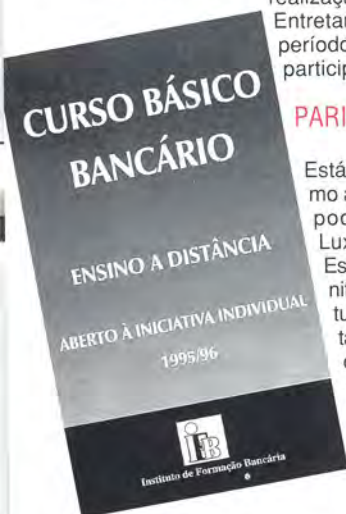
COMPORTAMENTAL

Comunicação na Empresa

Preparação para a Mudança
Trabalho em Equipa e Animação de Reuniões
Gestão do Tempo

MARKETING E VENDAS

Conceitos Básicos de Marketing
Acolhimento e Orientação de Clientes na Agência
Acolhimento e Orientação de Clientes ao Telefone
Conhecer os Clientes Particulares
Conhecer os Clientes Empresas
Venda Rápida ao Balcão
Venda por Telefone
Entrevista de Venda
Organização da Actividade Comercial
Técnicas de Negociação





CURSO GERAL BANCÁRIO

PRIMEIROS DIPLOMADOS

Cento e quinze formandos receberam aprovação no 1.º Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, que teve a duração de três anos e terminou no passado mês de Janeiro. Tendo resultado de um protocolo entre o Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) e o Instituto de Formação Bancária (IFB), o referido Curso teve início a 6 de Janeiro de 1992, com a abertura de quatro turmas em Lisboa e duas no Porto, verificando-se a adesão a este projecto de 11 Instituições de Crédito. Seguindo uma metodologia que contempla uma estreita correspondência entre a Formação Teórica (ministrada no IFB) e a Formação Prática (realizada nos Bancos), garantiu uma adequada formação, permitindo abranger áreas fundamentais na preparação de novos profissionais a integrar num sector que se defronta actualmente com

níveis concorrenciais elevados, no âmbito da qualidade dos Serviços a prestar ao mercado.

A estrutura global do projecto inclui três vertentes fundamentais, que são: a Formação Geral, a Formação Tecnológica e a Formação Prática no Posto de Trabalho. Conforme previsto a nível Regulamentar, foi realizada a Prova de Aptidão Profissional, que, determinando a classificação final do Curso, confere um Certificado de Aptidão Profissional, equivalência ao 12.º ano de escolaridade e nível III de qualificação da União Europeia.

O Instituto de Formação Bancária terminou assim o 1.º projecto no âmbito da Aprendizagem, a 19 de Janeiro do corrente ano, com jovens devidamente preparados para o desempenho de funções de carácter administrativo e comercial próprias das Instituições de Crédito ■

FORMAÇÃO NA ÁREA COMERCIAL

CURSOS DE GESTORES DE CONTA

Decorrem desde Novembro de 94 os primeiros Ciclos de Formação na Área Comercial, tendo como objectivo preparar os formandos para a função de Gestor de Particulares ou Gestor de Conta de Empresas.

Concretamente, este projecto envolve cerca de 40 formandos "candidatos-estagiários", oriundos de oito Bancos diferentes.

Acabaram de frequentar, na última semana de Fevereiro, a Fase III da Formação em Sala (de um total de 5 fases), à qual se segue, de acordo com a metodologia da Formação em Alternância aqui aplicada, a Formação no Posto de Trabalho. A formação em sala tem um eminente cariz de prática simulada, a partir da qual se teoriza, mais não sendo do que um meio de preparar o formando para o desempenho de funções específicas no local de trabalho.

As disciplinas ministradas pertencem às áreas de Técnica Bancária, Marketing e Vendas e Comportamental. Nesta III Fase, tiveram lugar os módulos de:

• Fiscalidade de Empresas
• Noções de Cálculo Aplicado
• Operações de Comércio Internacional
• Acolhimento e Orientação de Clientes ao Telefone
• Venda por Telefone

De salientar o diálogo estabelecido entre as várias entidades envolvidas neste projecto, nomeadamente os Bancos, os Formandos e o IFB, destacando o acompanhamento efectuado pelo respectivo Tutor que, conhecedor de todo o processo formativo, os irá ajudar e encaminhar no **Posto de Trabalho**, nos diferentes momentos deste percurso de sete meses.

No quadro anexo, poderão ver-se todas as disciplinas que integram a Formação de Gestores de Conta. ■



INICIADA FORMAÇÃO QUALIFICANTE

ISGB Teve o seu início no dia 18 de Março em Lisboa e Porto, com 183 Inscrições, o programa de **Formação Qualificante** organizado pelo Instituto Superior de Gestão Bancária, cuja finalidade é apoiar a formação de quadros através de uma

preparação teórica e prática simulada sobre algumas das principais áreas da actividade bancária.

Este programa compreende cinco cursos cuja duração varia entre dois e três semestres, com a excepção do curso de Inglês Bancário e Financeiro que se estende por apenas quatro meses.

A característica comum aos diversos cursos é serem ministrados através do Ensino a Distância, auto-estudo assistido com as inerentes vantagens deste sistema, permitindo a total compatibilização

da formação com uma actividade profissional plena.

Esta iniciativa recebeu um bom acolhimento quer da parte dos quadros bancários, quer de quadros de outros sectores de actividade com fortes relações com o sistema financeiro.

Os formandos ficaram agrupados em **oito turmas**, com a distribuição expressa no quadro seguinte:

CURSO	Lisboa	Porto	Total
Mercados Financeiros	28		28
Bancário de Desenvolvimento	21		21
Análise de Risco de Crédito (2 turmas em Lisboa e 1 no Porto)	39	34	73
Analista Financeiro	28	19	47
Inglês Bancário e Financeiro	14		14
TOTAL			183

Os formandos são apoiados por tutores com formação teórica e experiência prática nas respectivas disciplinas de cada curso, o que, associado ao elevado grau de assiduidade dos formandos, tem permitido a realização de sessões de trabalho dinâmicas e bastante participadas, correspondendo aos objectivos inicialmente propostos para este programa de formação de longa duração. ■

CURSO DE GESTÃO BA

PREVISTA A REESTR

ISGB Uma das grandes preocupações do Instituto Superior de Gestão Bancária (ISGB), que funciona no âmbito do Instituto de Formação Bancária,

é a permanente actualização dos cursos que oferece, e que são objecto de validação periódica.

Decorre essa preocupação do prosseguimento do projecto do ISGB de preparação da população bancária de forma a que os seus quadros estejam tecnicamente aptos a enfrentar as novas realidades económico-financeiras decorrentes da integração na União Europeia, da acentuação da concorrência e das inovações financeiras, comerciais e tecnológicas. Por esse motivo, propôs ao Ministério da Educação a reestruturação do seu Curso de Gestão Bancária, após a avaliação que, de forma sistemática, tem vindo a ser feita a este Curso, desde o início do seu funcionamento, no ano lectivo de 1991/92 e após ter-se completado uma primeira edição do curso.

Essa avaliação compreendeu desde o acompanhamento das actividades escolares até à consulta de elementos, personalidades ou outras fontes relevantes para os objectivos da Escola, passando pelo tratamento e análise de questionários a alunos e docentes, reuniões de trabalho frequentes com as equipas

docentes e análise dos resultados das avaliações de conhecimento, além da orientação e acompanhamento por parte do Conselho Científico-Pedagógico.

Foram identificados, pelos diversos meios disponíveis, alguns aspectos a otimizar,

1.º ANO

Controlo e Análise Financeira I
Análise Económica
Métodos Quantitativos I
Introdução à Gestão
Ciências Sociais

2.º ANO

Controlo e Análise Financeira II
Gestão Financeira I
Marketing Bancário
Direito na Actividade Bancária I
Métodos Quantitativos II

3.º ANO

Gestão Financeira II
Financiamento e Crédito Bancário
Organização e Recursos Humanos
Gestão da Produção de Serviços
Bancários
Direito na Actividade Bancária II

PROPOSTA A CRIAÇÃO DO DE ESTUDOS SUPERIORES ESPE

ISGB Em sequência da proposta de reestruturação do Curso de Gestão Bancária (CGB), feita pelo ISGB ao

Ministério da Educação, proposta que está em fase de apreciação, o ISGB propôs também ao mesmo Ministério a criação do Curso de Estudos Superiores Especializados (CESE) em Gestão Bancária, concebido a partir do currículo reestruturado do CGB e que proporcionará a equivalência a licenciatura. O Curso de Gestão Bancária destina-se à preparação de técnicos com considerável grau de especialização. Todavia, a gestão em contexto financeiro e bancário requer, obviamente, também, níveis de qualificação mais elevados apelando quer ao aprofundamento quer ao alargar dos conhecimentos facultados por aquele bacharelato.

Foi identificada, assim, a necessidade de conceber uma formação de nível de licenciatura em Gestão, com incidência na Gestão de Ins-

tituições Financeiras e Bancárias.

Neste sentido, foi concebido um corpo de áreas disciplinares que respeitam não só a natureza e o nível de ensino que integram, bem como as características técnico-científicas da gestão em contexto financeiro.

Esse corpo de áreas disciplinares será integrado no Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária, que terá a duração de três semestres, sendo o último destinado à realização do seminário e do projecto de fim de curso, conforme o seguinte plano de estudos:

1.º e 2.º SEMESTRES

Mercados Financeiros

- Futuros
- Opções
- Finanças Internacionais

Estratégia Bancária

- Planeamento e Coordenação

NCÁRIA

UTURAÇÃO

considerados importantes para o perfil técnico em vista.

A proposta feita ao Ministério da Educação considera de interesse a introdução de alterações ao plano de diversas áreas disciplinares do Curso de Gestão Bancária, sugerindo ainda que essas alterações entrem em efectividade no próximo ano lectivo de 1995/96.

Caso a proposta feita seja aprovada, o Curso de Gestão Bancária passará a compreender as áreas disciplinares que constam no **quadro ao lado**.

Recorde-se que o Curso de Gestão Bancária funciona utilizando a Metodologia Pedagógica do Ensino a Distância, auto-estudo assistido, e que proporciona o grau de bacharel. ■



CURSO DE ORGANIZAÇÃO E SISTEMAS

FINALISTAS

DESENVOLVEM PROJECTO

CURSO SPECIALIZADOS

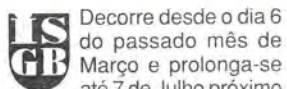
- Estratégias Competitivas
- (Estudo de Casos)
- Finanças Bancárias**
- Análise Financeira de Bancos
- Gestão de Activos e Passivos
- História Económica e do Pensamento Económico**

3.º SEMESTRE

Seminário/Projecto

Do mesmo modo que no Curso de Gestão Bancária, no CESE será utilizada a Metodologia Pedagógica do Ensino a Distância, auto-estudo assistido.

Terão acesso a este novo Curso os diplomados pelo Curso de Gestão Bancária do ISGB, bem como outros candidatos possuindo habilitações de base ao nível de bacharelato ou licenciatura na área de Gestão, Economia, Contabilidade ou áreas afins. ■



Decorre desde o dia 6 do passado mês de Março e prolonga-se até 7 de Julho próximo um projecto no âmbito da área disciplinar de Organização do Curso de Organização e Sistemas (COS) do ISGB, o qual, de acordo com o plano curricular do curso, tem por objectivo proporcionar aos alunos finalistas uma oportunidade de realização de um projecto real numa instituição financeira. Para além deste objectivo de elevado valor acrescentado para a preparação dos alunos, o presente projecto permitirá ainda beneficiar as instituições de crédito com a presença de estagiários de elevado potencial, podendo mesmo constituir o prelúdio de uma relação profissional futura.

A distribuição dos alunos em grupos compostos por dois a três elementos, um dos quais é o Chefe do Projecto, foi feita

pelas instituições que mostraram desejo de colaborar nesta iniciativa, a decorrer em áreas em que essas empresas revelaram interesse em desenvolver alguma acção de organização ou diagnóstico.

Essas áreas são de características genéricas (diagnóstico, reorganização) ou específicas (condições gerais de trabalho, organização do espaço, impressos, arquivos, redução de custos, análise de efectivos, estudos de produtividade, etc.), tanto nos serviços centrais como nos balcões.

O desenvolvimento do projecto começa pela análise global do problema, com entrevistas prévias, recolha de informação e trabalho de gabinete, passando depois para a recolha de dados, o que constitui a parte principal do estudo. Uma vez recolhida a informação de base, é formulado o diagnóstico, a que se segue a

elaboração e a preparação de um plano de implementação das mesmas.

No final, é elaborado um relatório sobre o desenvolvimento do projecto. Todo este trabalho é acompanhado por um tutor, nomeado pela instituição financeira onde ele decorre e que tem por missão facilitar o desenvolvimento do mesmo. A instituição também nomeia um interlocutor da área abrangida pelo estudo.

No final, a equipa elabora um relatório e apresenta as suas conclusões, de forma oral, para avaliação, perante um júri composto por um membro do Conselho Técnico do COS, o Tutor da Instituição Financeira, o Interlocutor e o Professor da Disciplina de Organização.

As Instituições Financeiras onde os projectos foram desenvolvidos têm acesso aos relatórios sobre os mesmos. ■

VOCÊ SABE TUDO?

Experimente o teste que lhe propomos. Além de, mais uma vez, avaliar os seus conhecimentos, terá oportunidade para se habilitar a um útil prémio.

Para concorrer, basta-lhe assinalar as respostas que considera certas numa fotocópia do quadro que, para tal fim, publicamos. Depois, tem apenas que colá-la num postal ou metê-la num sobrescrito e enviá-la para INFORBANCA - Você Sabe Tudo?, Instituto de Formação Bancária - Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa.

A solução deste teste será publicada no próximo número. Por cada resposta certa, somará 5 pontos; por cada uma que errar, descontará 1,66 pontos (correspondentes a 1/3 da cotação de cada pergunta).

Os 20 concorrentes mais bem classificados podem escolher o prémio, fazendo uma de três opções: **um magnífico guarda-chuva, com logotipo do IFB, uma**

útil T-Shirt, também com o mesmo logotipo ou um Manual do Curso Regular ou do Curso de Gestão Bancária. Caso sejam recebidas mais de 20 respostas totalmente certas, serão premiadas apenas as 20 primeiras recebidas na nossa Redacção, de acordo com a data do correio.

Mas se não quer concorrer, porque não se sente muito certo do seu saber ou por qualquer outro motivo, **nem por isso deixe de fazer o teste.** Avance sem receio e não se deixe desanimar por eventuais lacunas dos seus conhecimentos. Na próxima edição, tem sempre possibilidade de ver as soluções, **e os eventuais fracassos serão um aviso de que necessita de formação.**

Também nós não sabemos tudo, mas estamos aqui para ajudar. Se juntar a sua à nossa boa vontade, poderemos todos fazer melhor.



A Qual o valor nominal de um título de crédito que, descontado por dentro, 183 dias antes da data de vencimento, à taxa de juro de 12%, produziu o valor 5 659,5 contos?

- 1) 362,298 contos.
- 2) 6 000 contos.
- 3) 6 021,798 contos.
- 4) 340,500 contos.

B Quando uma instituição financeira pretende melhorar os seus índices de notoriedade, deverá recorrer à publicidade:

- 5) De produto.
- 6) Orientada para segmentos de mercado.
- 7) Institucional.
- 8) Colectiva.

C Identifique a MELHOR opção. O conceito de rede local está normalmente associado:

- 9) À partilha de informação e meios informáticos.
- 10) À curta distância entre os computadores.
- 11) À rentabilização dos equipamentos.
- 12) A uma organização mais disciplinada.

D A Taxa de Câmbio é um dos instrumentos de Política Económica utilizada pelo governo de um país, para atingir determinados objectivos, como a redução do défice da Balança de Pagamentos e o controlo da Taxa de Inflação.

O instrumento referido acima corresponde ao ramo da Política Económica:

- 13) Monetária.
- 14) Cambial.
- 15) Orçamental.
- 16) De Rendimentos e Preços.

E Às autoridades monetárias cabe o controlo quantitativo e qualitativo do crédito.

Qual das suas intervenções seguintes se enquadra numa política de crescimento do volume de crédito?

- 17) Liberalizar totalmente as taxas de juro das operações passivas.
- 18) Reduzir a taxa de remuneração dos Bilhetes do Tesouro.
- 19) Bonificar a taxa de juro nos empréstimos à agricultura.
- 20) Impor *plafonds* de crédito ao Banco.

F Os Eurocréditos são créditos:

- 21) Concedidos por Bancos europeus.
- 22) Concedidos e expressos em moedas europeias.
- 23) De curto-prazo.
- 24) Concedidos por um ou mais bancos e expressos em euro-moedas.

G As entradas e saídas de divisas, provenientes do turismo, fazem parte da Balança:

- 25) Comercial.
- 26) Básica.
- 27) De Bens, Serviços e Rendimentos.
- 28) De Liquidações Oficiais.

H Numa Sociedade Administradora de Compras em Grupo:

- 29) O participante não pode renunciar à permanência no grupo.
- 30) Não existe direito de informação do participante, sobre a situação do grupo, em qualquer altura.
- 31) A variação posterior do preço do bem ou serviço objecto do contrato não provoca alteração das condições contratuais iniciais.
- 32) A sociedade deve contratar um seguro em nome dos participantes contra o risco de incumprimento por parte destes.

I A Margem Financeira de um banco é calculada da seguinte forma:

- 33) Custos financeiros + Proveitos financeiros.
- 34) Custos financeiros - Proveitos financeiros.
- 35) Ganhos financeiros + Perdas financeiras.
- 36) Proveitos financeiros - Custos financeiros.

J Uma das desvantagens do Marketing Directo é:

- 37) Dirigir-se apenas a um segmento de mercado.
- 38) Aumentar a burocracia na relação comercial.

- 39) Poder utilizar-se sem uma correcta base de dados.
 40) Não servir para promover determinados bens.

K Das opções seguintes, qual o problema que, prioritariamente, é abordado pelo conceito de segurança informática?

- 41) Formatação dos suportes magnéticos.
 42) Desrespeito pelos quadros legais.
 43) Perda de dados nas disquetes de segurança.
 44) Destruição do equipamento informático.

L Ao pretender determinar o saldo médio do mês de Dezembro do ano passado, o Sr. Artur dispunha do saldo médio do último trimestre no valor de 119 966\$00 e do saldo médio dos meses de Outubro e Novembro, respectivamente, de 123 400\$00 e 95 200\$00.
 O valor do saldo médio do mês de Dezembro é:

- 45) 140 499\$00.
 46) 141 298\$00.
 47) 149 295\$00.
 48) 144 479\$00.

M A avaliação da capacidade de uma empresa faz-se através da análise das suas áreas-chave. Qual destes conjuntos constitui factores da área do mercado?

- 49) Política de *marketing*, actualidade do equipamento e resultados obtidos.
 50) Forma de gestão, eficácia do sistema de manutenção e resultados obtidos.
 51) Qualidade dos serviços, competitividade dos preços e capacidade de inovação.
 52) Quota de mercado, equilíbrio do Balanço e motivação do pessoal.

N Das alternativas que se seguem, escolha aquela que, de um modo mais completo, aponta os elementos que o leitor deve considerar a fim de apreender o conteúdo de um texto, sem precisar de o ler na íntegra.

- 53) Fisionomia do texto; mancha gráfica; pontuação; comprimento dos parágrafos; nome do autor.
 54) Periferia e fisionomia do texto; introdução e conclusão; início e final dos parágrafos; ilustrações e tom em que está escrito.
 55) Periferia e fisionomia do texto; nome do autor e título; ilustrações e presenças de ironia.
 56) Introdução e conclusão do

PREMIADOS DA EDIÇÃO Nº 24

Armando José Silva Valente Moreira – Ovar

Jorge Humberto G. Costa – Ovar

Jorge Manuel Cruz Carvalho – Anadia



texto; comprimento dos parágrafos; mancha gráfica e pontuação.

O O documento que comprova legalmente a compra ou a venda de valores mobiliários, através da Bolsa, é designado por:

- 57) Ordem de Bolsa.
 58) Cautela.
 59) Contrato de Reporte.
 60) Contrata.

P A emissão de novas acções de uma empresa:

- 61) É uma operação de Mercado Monetário Primário.
 62) Pode ser destinada preferencialmente aos accionistas dessa empresa.
 63) Implica sempre a entrada de dinheiro na empresa.
 64) Só pode ser realizada por subscrição pública.

Q As Sociedades Gestoras de Patrimónios:

- 65) Transaccionam valores mobiliários e valores imobiliários, simultaneamente.
 66) Recorrem obrigatoriamente às transacções em Bolsa.
 67) Encontram-se obrigatoriamente registadas na Comissão do Mercado de Valores Mobiliários.
 68) São Sociedades por Quotas que têm por objecto exclusivo a administração das carreiras dos clientes por conta dos mesmos.

R De acordo com a teoria dos dois factores de Herzberg para motivar um colaborador e aumentar a satisfação com o trabalho:

- 69) É suficiente aumentar a remuneração.
 70) É necessário criar um clima relacional harmonioso entre colaboradores e chefia.
 71) É importante zelar pelas condições de segurança e conforto no local de trabalho.
 72) É importante incentivar a iniciativa e a participação em processos de tomada de decisão.

S Nos *Incoterms*, podemos afirmar que o que distingue, essencialmente, os termos "D" (Des, Deq, Daf, etc.) dos outros termos consiste no seguinte:

- 73) Os termos "D" são mais seguros para o exportador.
 74) Nos termos "D", os riscos de perda ou danos na mercadoria correm por conta do exportador.

75) Nos termos "D", os riscos de perda ou danos da mercadoria correm por conta do importador.

- 76) Os termos "D" são mais onerosos para o importador.

T No método das "Taxas Marginais", para cálculo dos resultados de actividade, apuramos a margem bruta ou comercial das aplicações (M), utilizando a seguinte fórmula:

- 77) $M = \text{Taxa Padrão} - \text{Taxa Real}$.

- 78) $M = \text{Taxa Real} - \text{Taxa padrão}$.

- 79) $M = \text{Taxa Real} - \text{Taxa de Redesconto}$.

- 80) $M = \text{Taxa de Redesconto} - \text{Taxa Real}$.

INFORBANCA N.º 25/ VOCÊ SABE TUDO?

NOME: _____

BANCO: _____

MORADA: _____

TEL.: _____

Para responder, envolva num círculo os números que correspondem às respostas certas

A	1-2-3-4	F	21-22-23-24	K	41-42-43-44	P	61-62-62-64
B	5-6-7-8	G	25-26-27-28	L	45-46-47-48	Q	65-66-67-68
C	9-10-11-12	H	29-30-31-32	M	49-50-51-52	R	69-70-71-72
D	13-14-15-16	I	33-34-35-36	N	53-54-55-56	S	73-74-75-76
E	17-18-19-20	J	37-38-39-40	O	57-58-59-60	T	77-78-79-80

Fotocopiar este cupão, colar num postal ou meter num sobrescrito e enviar para: «Inforbanca» - Você Sabe Tudo? Instituto de Formação Bancária, Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa

FORMAÇÃO BANCÁRIA EM SIMPÓSIO NO

A European Bank Training Network (EBTN), organização que se dedica a incentivar uma permanente melhoria e renovação na formação bancária e da qual fazem parte as mais importantes instituições do sector de toda a Europa, designadamente o Instituto de Formação Bancária português e instituições análogas do Leste europeu, organiza nos dias 26 e 27 do próximo mês de Outubro, no Luxemburgo, um simpósio internacional, sob o título «Euro Formação 2000 na Banca» com a finalidade de proporcionar uma plataforma para contactos entre especialistas de formação bancária (empregados e banqueiros) e ainda oferecer oportunidade para escutar intervenções, debates e troca de pontos de vista de muito alto nível sobre o assunto.

«Formação bancária na Europa e gestão de

bancos: uma nova visão» e «Desafios, oportunidades e tendências na alvorada do século XXI», são os temas propostos para este simpósio, que pretende ainda abarcar as seguintes questões:

- Quais são a filosofia e os objectivos totais dos programas da União Europeia que têm por finalidade desenvolver a vocação de formação na Europa?
- O que esperam os banqueiros da Formação e da Gestão dos Recursos Humanos para alcançar os seus objectivos estratégicos num contexto trans-Europeu e Internacional?
- Qual é a estratégia dos bancos para formar o seu *staff* interno pelos diversos meios disponíveis?
- Que tipo de serviços/meios deve ser esperado dos institutos de formação bancária, nos departamentos de formação dos bancos e nou-



- tros serviços de formação empresariais?
- Como deve ser integrado o conceito de *outsourcing* interna e externa na sua estratégia?
 - Podem estes institutos de formação e outros

IFB VENCE PROJECTO NA REPÚBLICA CHECA

O Instituto de Formação Bancária iniciou da melhor maneira o ano de 1995 ao vencer mais um concurso internacional, desta vez na República Checa, para a concretização de um projecto de formação em técnicas bancárias, utilizando a Metodologia do Ensino a Distância

Os trabalhos, que em breve se iniciam, têm a duração de dois anos, estão orçamentados em mais de um milhão de ECU's e integram-se no projecto europeu PHARE, estrutura da União Europeia vocacionada para o financiamento de acções de apoio aos países de Leste. Registe-se que foi no âmbito do mesmo Projecto que o IFB venceu também e participou na concretização de um trabalho semelhante realizado na Hungria, no ano passado, integrado

no mesmo consórcio que trabalha agora na República Checa, e que inclui, além do IFB, institutos homólogos da Holanda e da Bélgica. Embora o principal objectivo do projecto agora em curso seja a formação dos quadros bancários de nível intermédio em técnicas bancárias, o IFB, paralelamente, vai ser responsável por um trabalho mais vasto e desafiante que passará não só pela transferência de *know-how* em ensino a distância, mas também pela criação das condições organizacionais que permitam alicerçar o desenvolvimento de programas de formação no Instituto de Formação Bancária Checo.

A participação do IFB será de grande responsabilidade e interesse na medida em que, além de acompanhar o desenvolvimento do modelo a que irão obedecer todos os materiais escritos e controlo da sua qualidade pedagógica, será ainda responsável pelo acompanhamento técnico de algumas matérias (Gestão de Recursos Humanos, *Marketing* e Serviços Bancários e Técnicas de Negociação), pela definição do tipo de apoio a prestar aos alunos, pela selecção, formação e *follow-up* dos recursos

humanos necessários ao desenvolvimento eficaz de uma organização que pretenda investir na formação utilizando a metodologia do ensino a distância.

Neste projecto, como nos anteriores, os principais factores de decisão na escolha da Metodologia de Ensino a Distância foram o permitir a formação rápida a um grande número de pessoas, dispersas geograficamente, com gestão flexível do tempo e a custos aliciantes relativamente ao ensino presencial. No entanto, as experiências anteriores de sucesso e a notoriedade do IFB no exterior contribuíram, mais uma vez, para esta nova escolha e para o alargamento do papel do Instituto de Formação Bancária no âmbito do consórcio. ■

COOPERAÇÃO COM OS PALOP

A cooperação do IFB com os PALOP deu nos últimos meses alguns passos significativos, tendo em conta os objectivos anteriormente delineados, de apoiar o funcionamento de instituições de formação próprias de cada um desses países.

Assim, em Moçambique onde se iniciou em Setembro de 1994, no âmbito do Instituto de Formação Bancária de Moçambique, o 1.º Curso de Formação Técnica Bancária, a Distância, por todo o país, com assistência técnica do IFB português e apoio da cooperação portuguesa, estamos já na posse dos resultados da avaliação do 1.º semestre do curso, que integrou as disciplinas de Operações Bancárias Gerais I, Comunicação Escrita e Oral I e Economia.

Esta avaliação promovida e coordenada pelo IFB, nos mesmos moldes em que é realizado em Portugal, atingiu resultados bastante satisfatórios, que permitem concluir que os ob-

Reforça-se a cooperação do IFB com os países do Leste europeu



LUXEMBURGO

meios empresariais reconsiderar o seu papel específico, tomando em consideração o novo contexto europeu e internacional?

Trata-se, portanto, de um encontro que, decorrendo sob o patrocínio das mais altas entidades oficiais luxemburguesas, entre as quais a Associação de Bancos do Luxemburgo, se destina a debater algumas das mais pertinentes e prioritárias questões actuais da Formação Bancária e no qual participarão banqueiros, responsáveis por departamentos de recursos humanos e de formação bancária de instituições bancárias e de outras instituições financeiras, directores de institutos de formação e de organizações empresariais de formação, consultores, etc.

O Instituto de Formação Bancária estará representado nesta iniciativa do EBT-Network. ■

jectivos estão a ser atingidos.

Decorre, ainda, neste momento, uma acção de consultoria, junto do Banco Comercial de Moçambique, para a eventual criação naquela Instituição das funções de Assistente Comercial e de Gestor de Conta de Empresas.

Em Angola, podemos também dizer que o ano de 1994 foi determinante para pôr em funcionamento o IFBA - Instituto de Formação Bancária de Angola, criado em Julho de 1993, no âmbito do projecto de modernização das Instituições Financeiras.

No início do ano, o Banco Nacional de Angola (Banco Mundial) lançou novo concurso para a elaboração de um programa de formação para 5 anos (1995-1999) para o IFBA, que incluía um projecto de formação de formadores e a criação de estruturas pedagógicas e administrativas de gestão do Instituto.

O IFB venceu uma vez mais este concurso cujo processo se encontra concluído, prevendo-se para muito breve o início das suas actividades. Entretanto, de Julho a Outubro de 1994, desenvolveu-se em Luanda um programa de formação para o Sistema Bancário Angolano, com o apoio da cooperação portuguesa, Fundo para a Cooperação Económica, que envolveu formação para chefias e gerências e um Ciclo de Contabilidade Geral e Bancária, num total de 330 horas.

Também na Guiné-Bissau, tivemos conhecimento de que a respectiva Associação de Formação Bancária, cuja constituição o IFB tem apoiado, participando na elaboração dos seus estatutos e estando prevista a sua integração do respectivo Conselho Pedagógico, poderá iniciar muito brevemente a sua actividade.

Em Outubro de 1994, em Cabo Verde, demos continuidade a um projecto iniciado em 1991, que, prevendo várias fases, contempla em cada uma delas módulos com temáticas essenciais, permitindo formar quadros intermédios com domínio profundo das Técnicas Bancárias. ■

PERGUNTAS & RESPOSTAS

Publicamos hoje a resposta a mais uma pergunta que nos foi colocada por uma colega. Convidamos todos os restantes a fazer as perguntas que entendam em carta dirigida a INFORBANCA - Secção de Perguntas e Respostas - Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 LISBOA. Não hesite.

Se tem dúvidas, escreva-nos. E porque não, também, expressar-nos a sua discordância sobre respostas dadas às questões formuladas? Ou fornecer-nos elementos que permitam complementar qualquer delas? Contribuirá, desse modo, não só para o seu próprio esclarecimento, como também para o de muitos colegas.

«**O**uvi dizer que foi criada uma nova modalidade chamada "Conta Poupança-Condomínio" e, embora não esteja ainda implementada no meu banco, tinha interesse em saber como é que esta conta vai funcionar. Gostaria de saber quem são os titulares e se os clientes podem ter mais do que uma conta-poupança.»

Questão colocada pela Sra. D. Irene da Conceição Salvador, de Esposende:

As *contas poupança-condomínio* foram criadas em Outubro de 1994, no seguimento das alterações ao regime da propriedade horizontal que determinou a obrigatoriedade de constituição de um fundo de reserva que tem por finalidade facilitar a captação de recursos necessários às obras de conservação e beneficiação das partes comuns dos prédios. Esse fundo de reserva obrigatório poderá, assim, ser constituído sob a forma de *Conta Poupança-Condomínio*.

Os titulares desta nova modalidade de conta poupança serão os condóminos - *associação: pessoa colectiva sem personalidade jurídica* -, representados pelos respectivos administradores, que poderão abrir estas contas, mediante prévia deliberação da assembleia de condóminos. Assim, no momento da constituição do depósito, o empregado bancário deverá pedir a acta da assembleia de condóminos onde foi deliberada a constituição da *conta poupança-condomínio*. (No caso de prédios com poucos condóminos, poderá ser considerada a possibilidade da abertura da conta em nome de todos os condóminos. Na primeira hipótese, teremos uma conta singular, cujo titular é uma pessoa colectiva, e, no segundo caso, uma conta colectiva - com a

forma de movimentação acordada entre eles.)

A mobilização desta conta será realizada pelo administrador ou pelos condóminos autorizados para o efeito. Mais uma vez, terá de ser pedida a acta comprovativa.

À semelhança de outras contas poupança, a *conta poupança-condomínio* só deverá ser mobilizada para determinados fins, a saber, obras de conservação ordinária e extraordinária e obras de beneficiação. Só assim poderá usufruir dos benefícios fiscais que a lei lhe atribui.

A *conta poupança-condomínio* só poderá ser movimentada após o decurso do primeiro prazo contratual (o prazo mínimo é 1 ano), mediante ordem de pagamento ou cheque à ordem do construtor ou fornecedor.

As *contas poupança-condomínio* são alimentadas pelas entregas dos condóminos, entregas estas que, para efeitos de imposto sobre o rendimento das pessoas singulares, podem ser deduzidas ao rendimento líquido total do respectivo condómino. O valor dedutível será proporcional à quota que lhe corresponde do valor do prédio até 1% do seu valor matricial, com o limite de 25.000\$00. Esta dedução é cumulável com a atribuída às *contas poupança-habitação*.

Aliás, relativamente à questão da acumulação das contas poupança, ela só se coloca na *conta poupança-reformado* e na *conta poupança-deficiente*. É a própria lei reguladora do regime das *contas poupança-condomínio* que se refere à acumulação dos benefícios fiscais desta conta com a *conta poupança-habitação*, como já referimos.

Resposta elaborada por:
Dra. Mafalda Mimoso
Formadora Permanente do IFB

Empresas & Investimento — VALOR E ANÁLISE

CURSO

- Adquirir uma visão actualizada da análise e do impacto dos projectos de investimento no valor da empresa que os implementa.
- Participe na apresentação e discussão dos critérios mais adequados às tomadas de decisão de investimento e financiamento, bem como dos principais métodos utilizados na avaliação de empresas.

INSCREVA-SE

O curso (tem uma duração de 28 horas (4 dias), é essencialmente prático e tem uma significativa e importante componente de simulação instrumental. Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária - Formação Intermediária Geral Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa. Telef.: 7930077. Telefax: 7972917

PORTA-MOEDAS MULTIBANCO ACABA COM TORMENTO DOS TROCOS

O tormento dos trocos e do peso das moedas nos bolsos já teve fim, para quem optou pela utilização do «Porta-Moedas Multibanco», um novo cartão lançado pela SIBS-Sociedade Interbancária de Serviços, no mês de Março.

Trata-se de um cartão, semelhante aos vulgares «cartões de plástico», que pode ser «carregado» com uma importância variável, nas Caixas Multibanco ou na instituição bancária em que cada um tem a sua conta, e utilizado depois para pagar as despesas menos vultuosas do dia-a-dia, tais como as que são feitas em cafés, pastelarias, quiosques de jornais, tabacarias, bombas de combustíveis, estacionamento em parques, táxis, máquinas de refrigerantes, etc.. Esgotada a verba, nada mais fácil do que recarregá-lo e recomeçar o ciclo.

Este «porta-moedas electrónico» oferece uma notável comodidade e livra o seu portador de um sem-número de problemas, ao mesmo tempo que oferece grandes vantagens aos comerciantes que se decidam pela instalação dos terminais necessários, pois também se acabam para eles os problemas com o «dinheiro miúdo», além de que os pagamentos são facilmente depositados nas suas contas — basta transferir os valores que estão em memória no terminal para um Cartão

de Depósito que, por seu turno, é “descarregado” numa Caixa Automática Multibanco —, fazendo diminuir substancialmente as quantias em «caixa» e as tentações que estas possam representar para os «amigos do alheio». E há ainda uma outra vantagem para os comerciantes

tituições bancárias integradas naquela Sociedade, que conta entre os seus accionistas a grande maioria (31) dos bancos portugueses. Registe-se que este novo meio de pagamento funciona como complemento dos actuais cartões de débito, que se mostram inadequados

quando se pretende pagar com eles pequenas despesas do quotidiano. Mas sendo, no seu aspecto, idêntico a estes cartões, tem, no entanto, em relação a eles uma ligeira diferença, pois recorre a um *chip* para armazenar os dados necessários à sua utilização, e não a uma banda magnética.

Na reunião de apresentação à comunicação social do «Porta-Moedas Multibanco», o Presidente da Associação Portuguesa de Bancos, Dr. João Salgueiro, referiu-se às mudanças que o sector financeiro já atravessou e ainda terá de atravessar, tendo afirmado depois, sublinhando os progressos registados: «Está na altura de Portugal começar a exportar produtos financeiros».

Por seu turno, o Dr. Alexandre Sobral Torres, Presidente do Conselho de Administração da SIBS, salientou a actuação desta Sociedade nos seus dez anos de existência, designadamente no domínio da modernização e automatismo das trocas com expressão monetária. ■



que optarem por esta alternativa: fiquem mais bem posicionados face à concorrência. O novo serviço prestado pela SIBS exigiu já um investimento de 1,5 milhões de contos e estava em estudo há cerca de três anos, tendo sido posto em funcionamento por diversas ins-

BANCO TELEFÓNICO NA CGD

O Banco Telefónico foi o novo serviço que a Caixa Geral de Depósitos lançou no mês de Março, apresentando um sistema considerado inovador e original.

O acesso a esse novo sistema, pelos clientes nele interessados, é feito através de uma pequena máquina de bolso, tipo calculadora, fornecida pela instituição, na qual digitam um código de acesso (NIB), a partir do qual lhes é atribuído um novo número aleatório com que têm acesso ao operador, podendo fazer deste modo todas as operações bancárias e sendo, assim, melhor e mais rapidamente servidos — objectivo em vista.

Disponível 24 horas por dia, sete dias por semana, sem custos adicionais para o cliente, o novo serviço telefónico foi testado por funcionários da CGD antes de ser lançado. ■

VOCÊ SABE TUDO?

(Soluções das questões publicadas no n.º 24)

- A) 1
- B) 5
- C) 9
- D) 15
- E) 17
- F) 22
- G) 28
- H) 32
- I) 36
- J) 38
- K) 44
- L) 47
- M) 49
- N) 56
- O) 60
- P) 62
- Q) 68
- R) 69
- S) 75
- T) 80

Se, feitas as contas, obteve **80 ou mais pontos**, parabéns! Você domina já um quadro básico de conhecimentos da sua profissão. Os seus colegas verão, muitas vezes, em si um ótimo auxiliar ou, mesmo, uma «enciclopédia». Se conseguiu entre **65 e 80 pontos**, podemos dizer que possui uma cultura bancária diversificada, que não o deixará ficar mal quando se relaciona com a clientela ou com os seus colegas. A obtenção de um resultado **inferior a 65%** revela algumas carências ou, pelo menos, que a sua actividade tem sido predominantemente exercida numa área específica. Ganhará se procurar diversificar os seus conhecimentos. ■

PUBLICAÇÕES DO IFB



CURSO REGULAR

1.º Ano

Atendimento	2 550\$00
Contabilidade Geral	2 550\$00
Operações Bancárias Gerais I	3 830\$00
Comunicação Escrita e Oral I	3 830\$00
Economia	3 000\$00
Sistema Financeiro Português	3 190\$00

2.º Ano

Comunicação Escrita e Oral II	2 550\$00
Cálculo Financeiro	3 500\$00
Mercado Financeiro I	2 800\$00
Operações Bancárias Estrangeiro I	2 300\$00
Microinformática	5 750\$00
Contabilidade Bancária	3 330\$00

3.º Ano

Marketing e Serviços Bancários	2 800\$00
Comunicação Escrita e Oral III	4 080\$00
Operações Bancárias Gerais II	2 400\$00
Direito Bancário	3 000\$00
Mercado Financeiro I	2 800\$00
Operações Bancárias Estrangeiro II	3 275\$00

Outras Publicações

Sistemas de Informação na Banca	2.360\$00
Técnicas de Liderança	2.360\$00
POC Sistema Bancário	1.000\$00
Lei-Quadro do Sistema Financeiro	400\$00

CURSO DE GESTÃO BANCÁRIA

1.º Ano

Controlo de Gestão	1 800\$00
Diagnóstico Económico-Financeiro	2 400\$00
Análise de Investimentos	1 400\$00
Análise Económica	2 400\$00

Economia Monetária	2 100\$00
O Estado e a Actividade Económica	2 200\$00
Relações Económicas Internacionais	2 200\$00
Direito na Actividade Bancária	3 000\$00
Cálculo Financeiro	2 500\$00
Estatística Aplicada	2 000\$00

2.º Ano

Introdução ao Mercado Financeiro	4 000\$00
Avaliação de Produtos	2 400\$00
Análise de Risco	1 800\$00
Crédito Bancário	2 400\$00
Gestão e Organização de Empresas	2 600\$00
Gestão Bancária	2 000\$00
Análise Financeira de Bancos	2 500\$00
Gestão de Activos e Passivos	2 500\$00

3.º Ano

Marketing e Serviços Bancários	3.250\$00
Gestão de Recursos Humanos	3.250\$00
Auditoria Interna Bancária	2.000\$00
Finanças Empresariais	2.500\$00
Mercado Cambial e Gestão Risco Câmbio	4.000\$00
Inglês (cassetes + glossário)	4.000\$00

CENTRO DE ESTUDOS BANCÁRIOS

Cadernos Bancários

N.º 1 - Sistema Monetário Europeu	
A. Mendonça Pinto	1 000\$00

OUTRAS PUBLICAÇÕES

Sistemas de Informação na Banca	2 360\$00
Técnicas de Liderança	2 360\$00

Faça o seu pedido por carta, dirigido ao INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA - Av. 5 de Outubro, n.º 164 - 1050 LISBOA e junte um cheque cruzado à ordem do Instituto, na importância referida para cada livro. O custo dos portes de envio é da responsabilidade do destinatário.

CURSOS

Forwards, FRAs e Swaps

- Complemente o Curso de Introdução aos Produtos Derivados e fique com um mais sólido conhecimento das características dos instrumentos de cobertura de risco, arbitragem e especulação.

- Conheça as estratégias de utilização destes produtos e as formas de avaliação da sua eficácia.

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 12 horas (2 dias)

Futuros e Opções

- Complemente o Curso de Introdução aos Produtos Derivados e fique com um conhecimento mais sólido das características dos instrumentos de cobertura de risco, arbitragem e especulação.

- Conheça as formas de avaliar os graus de exposição ao risco e as principais estratégias para a sua gestão.

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 12 horas (2 dias)

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária,
Departamento de Mercados Financeiros
Secretariado: Ana Maria Oliveira,
Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa Telef.: 7930077
Telefax: 7972917



Gestão Bancária

BACHARELATO

(Portaria nº. 915/91, de 4 de Setembro)

OBJECTIVO

O Curso tem em vista preparar quadros técnicos com formação especializada na gestão das instituições financeiras.

ÁREAS DISCIPLINARES

Controlo e Análise Financeira	Mercado Financeiro I, II
Economia	Crédito Bancário
Direito na Actividade Bancária	Gestão Bancária I, II
Cálculo Finan. e Estatística Aplicada	Inglês

METODOLOGIA PEDAGÓGICA

Ensino a distância (auto-estudo), complementado com ensino presencial.

CONDIÇÕES DE ACESSO

Regime Geral 12º ano com Prova de Aferição;
Prova Específica: Matemática
ou Economia

Outros Regimes Licenciatura ou Bacharelato;
Frequência com aproveitamento
em 50% das disciplinas dos 1º e
2º anos de um curso superior.

Organização e Sistemas

BACHARELATO

(Portaria nº. 915/91, de 4 de Setembro)

OBJECTIVO

O Curso visa a formação de quadros familiarizados com as técnicas da organização e gestão, nomeadamente das instituições financeiras, capazes de coordenar ou acompanhar grandes projectos de mudança: diagnóstico de funcionamento, informatização de serviços e reestruturação de uma instituição ou de qualquer dos seus departamentos/sectores.

ÁREAS DISCIPLINARES

Matemática e Estatística
Sistemas de Informação
Organização
Gestão
Comportamento Organizacional

CONDIÇÕES DE ACESSO

Regime Geral 12º ano com Prova de Aferição;
Prova Específica: Matemática.

Outros Regimes Licenciatura ou Bacharelato;
Frequência com aproveitamento
em 50% das disciplinas dos 1º e
2º anos de um curso superior.

REGIME DE FUNCIONAMENTO:
Laboral
Pós-Laboral

INFORMAÇÕES