

InforBanca

ANO VII - N.º 26 Jul.-Set. 95

REVISTA do **IB** Instituto de Formação Bancária

**ENTREVISTA
PRESIDENTE DO BNC**

**NOVOS
GESTORES FINANCEIROS**

**DESAFIOS DO
SISTEMA BANCÁRIO**

FORMAÇÃO É IMPERATIVA

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 artigos publicados na Inforbanca, quando assinados, compete unicamente aos respectivos autores.*

SUMÁRIO

- 4** 'Só inovação de produtos e serviços permite manter posição concorrencial'
Entrevista com o presidente do BNC
- 
- 7** Os novos gestores financeiros
Sérgio Rebelo
- 
- 9** Cadernos de Mercados
O funcionamento dos futuros de moeda e a cobertura do risco cambial
- 
- 14** Curso Regular
Palestra-debate em Leiria
- 
- 15** Feitas provas de aferição para acesso ao ensino superior
- Aulas de apoio a matemática
- 16** Entrega de diplomas no BNU e na UBP
- 
- 17** Exames
- Alunos aderem a workshops
- 18** Entregues os diplomas aos primeiros bacharéis
- 
- 21** Os desafios do sistema bancário
Dr. Eduardo Catroga
- 
- 23** Primeiros bacharéis do COS
- 24** Cursos em Regime de Módulos
- 
- Novo ano lectivo na formação em inglês
- PROGRAMA DE FORMAÇÃO INGLÊS
- 
- 25** Curso Geral Bancário
Sessão solene assinala êxito
- 
- 27** Finalistas do 2º curso prontos para a vida activa
- 
- 28** Curso Básico Bancário
Início da 2ª edição em finais de Setembro
- Iniciadas actividades da AGESBANCA
- 29** Perguntas e Respostas
- 30** Você Sabe Tudo?
- 32** A procura da qualidade debatida em Taipé
- 
- Criado em Itália o diploma de estudos bancários
- 34** 'A Leste, sempre algo de novo...'
- 
- Formação para a banca comercial de Moçambique
- 35** Publicações do IFB
Livros para venda

EDITORIAL

De três peças publicadas no presente número da INFORBANCA – entrevista ao Presidente de um Banco, artigo sobre os “Novos Gestores Financeiros” e “Desafios do Sistema Bancário” - decorre uma nítida e real convergência quanto ao papel da **Formação**. Respiguemos algumas citações:

- “A formação deverá responder, de uma forma ágil, às necessidades de transformação e qualificação dos quadros ...”, a quem se exige “elevado grau de competência técnica, capacidade de adaptação a novas situações e profissionalismo”.
- “O desenvolvimento dos sistemas de gestão e formação profissional constitui um instrumento fundamental à consecução deste objectivo”, o qual é definido, para as Instituições Financeiras, como “o desenvolvimento das estratégias competitivas mais adequadas para a melhoria contínua da sua produtividade, respondendo assim aos desafios do futuro”.
- “Hoje em dia a formação básica do especialista financeiro deixou de ser feita dentro das empresas para ser assegurada por escolas de gestão especializadas”.

Poderá dizer-se mais?

A relevância da formação nas instituições financeiras, a sua premência, o seu crucial papel estratégico são inegáveis.

Então, poderia concluir-se, simples e incisivamente, **há que fazê-la!** Apetece dizer, das peças aludidas, tendo em conta a mensagem quase imperativa que transmitem sobre a formação, e parafraseando o modo como terminavam os decretos da I República:

“Publiquem-se e cumpram-se tão inteiramente quanto nelas se contém”.

ENTREVISTA COM O PRESIDENTE DO BNC

SÓ INOVAÇÃO DE PRODUTOS E PERMITE MANTER POSIÇÃO CONC

“Inforbanca” - No contexto que prevê para a evolução da actividade bancária, em Portugal, nos próximos anos, pode enunciarnos os principais desafios que se virão a pôr ao Banco Nacional de Crédito Imobiliário (BNC)?

Para lhe fazer face, quais as principais linhas de orientação estratégica traçadas?

Dr. Alberto Oliveira Pinto - A actividade bancária em Portugal, nos próximos anos, vai ser marcada pela permanente inovação tecnológica e por uma crescente melhoria da produtividade, de modo a permitir às instituições responderem, de forma eficaz, à intensificação da concorrência, nacional e internacional, e à crescente sofisticação da intermediação financeira e da prestação de serviços bancários.

O BNC terá de estar permanentemente adaptado às condições de funcionamento do mercado através de uma constante inovação técnica, da diversificação dos produtos e serviços oferecidos aos seus clientes e da aposta na diferenciação pela qualidade do serviço prestado.

Considerando esta evolução previsível, o BNC definiu uma orientação estratégica que obedece às seguintes linhas: afirmação como banco universal, preparado para prestar toda a gama de operações e serviços característicos da actividade bancária; consolidação no sector imobiliário, potenciando a especialização e a experiência adquiridas desde a sua criação; aumento da capacidade comercial com o crescimento gradual da rede de balcões, como forma de conseguir uma maior cobertura geográfica e o alargamento da base de clientes; melhoria da produtividade pelo investimento constante em meios técnicos e humanos e sua racionalização, acompanhada de uma gestão rigorosa dos custos de funcionamento.

“Inf.” - Irá a actuação do Banco circunscrever-se à área do imobiliário ou, em vez disso, assumirá um carácter mais diversificado?

Dr. A.O.P. - Em termos de actividade creditícia, o projecto inicial do BNC estava, essencialmente, vocacionado para o apoio ao sector imobiliário, através do financiamento à construção e

Num panorama bancário que tem apresentado, até agora, forte tendência para a expansão, comprovando a vitalidade do sector, uma das instituições recentemente surgidas foi o Banco Nacional de Crédito Imobiliário (BNC), cujo Presidente do Conselho de Administração, Dr. Alberto Oliveira Pinto, deu uma entrevista a Inforbanca em que realça as linhas de rumo da nova instituição, pondo o acento tónico na inovação ao nível de produtos e serviços bancários e na plena rendibilização dos meios materiais e humanos, assim como na permanente actualização e motivação destes últimos.



SERVIÇOS CONCORRENCIAL

aquisição de imóveis para habitação e serviços.

Face à evolução entretanto verificada, o Banco reorientou a sua estratégia no sentido de se afirmar como um banco universal, diversificando a sua actividade creditícia a outros sectores da actividade económica e fazendo todo o tipo de operações de crédito, de captação de recursos e de prestação de serviços inerentes à actividade bancária. No entanto, o BNC mantém a sua vocação para o sector imobiliário e aposta na consolidação da sua posição como banco especializado nesta área, tirando partido da experiência adquirida e da qualidade do serviço prestado.

"Inf." - As análises efectuadas sobre a actividade bancária têm vindo a apresentar uma tendência para a redução progressiva das margens de intermediação.

Quais as consequências previsíveis, para a Banca, face a essa redução? Como tem sido encarada esta questão pelo BNC?

Dr. A.O.P. - É verdade que, com a intensificação da concorrência, se tem assistido, nos últimos anos, a uma redução significativa das margens de intermediação bancária, crendo-se poder haver, ainda, espaço para mais alguma diminuição.

A banca, se quiser evitar uma quebra da sua rentabilidade, terá de actuar com determinação na racionalização dos meios disponíveis e no controlo rigoroso dos custos de estrutura, incrementando a prestação de outros serviços bancários como fonte de proveitos, por forma a compensar a redução da margem financeira.

O BNC é um banco jovem que tem uma estrutura leve capaz de se adaptar às novas condições de funcionamento. No entanto, existe uma preocupação constante no sentido de conseguir a plena rentabilização dos meios humanos e materiais, a par de uma gestão rigorosa dos custos de funcionamento.

"Inf." - O negócio bancário encontra-se intrinsecamente associado à tomada de riscos.

Poderá referir-nos algo sobre a importância, para a actividade bancária, da análise e gestão do risco?



Como situa a experiência do BNC, neste domínio?

Dr. A.O.P. - Sendo a tomada de riscos inerente à actividade bancária, a análise e gestão do risco é de primordial importância no funcionamento das instituições, devendo ter como objectivo a minimização e a prevenção de situações de risco que possam, de algum modo, comprometer a sua rentabilidade e o seu equilíbrio financeiro.

O BNC tem prestado, desde sempre, uma atenção muito especial a esta problemática, tanto na análise prévia das operações, com a aplicação de critérios de avaliação rigorosos, como na gestão e acompanhamento permanente dos riscos assumidos, por forma a prevenir e solucionar as situações que, apesar de tudo, possam eventualmente aparecer.

"Inf." - A Banca tem-se apresentado como um sector de actividade inovador, ao nível de produtos e serviços financeiros e da gestão.

Na sua opinião, qual a importância a atribuir à inovação no desenvolvimento da actividade bancária?

Poderá referir-nos algumas das iniciativas apresentadas, neste âmbito, pelo BNC?

Dr. A.O.P. - Como já foi referido, a inovação tem sido e vai continuar a ser um factor determinante no desenvolvimento da actividade bancária.

Com efeito, só através da inovação ao nível dos produtos e serviços bancários será possível manter uma posição concorrencial no mercado, criando as soluções que permitam uma permanente capacidade de resposta aos interesses do público, através duma oferta de produtos e serviços que, a cada momento, sejam os mais adequados ao perfil e às necessidades de cada cliente.

O BNC, sendo uma instituição jovem, tem seguido uma política inovadora no lançamento de produtos e serviços que permitam um acompanhamento da evolução do sector e que correspondam às necessidades dos clientes. ▶



Formação Qualificante

ABERTOS À INICIATIVA PESSOAL

CURSOS:

- Bancário de Desenvolvimento
- Mercados Financeiros
- Analista Financeiro
- Análise de Risco de Crédito
- Inglês Bancário e Financeiro

DESTINATÁRIOS

Cursos abertos à iniciativa individual e destinados a empregados bancários das diferentes áreas de actividade, a empregados de outros sectores de actividade que pretendam obter conhecimento sobre o sector bancário e a licenciados que desejem uma especialização no sector bancário.

Todos estes cursos utilizam a metodologia pedagógica de auto-estudo assistido e têm sessões presenciais aos sábados ou em regime pós-laboral, em Lisboa e no Porto.

Para mais informações, contactar:

LISBOA

Instituto de Formação Bancária
Av. 5 de Outubro, 164
Ana Cristina Mata
Ext: 247
Telef.: 7930077
Telefax: 7972917

PORTO

Instituto de Formação Bancária
R. Fernandes Tomás,
352 - 4º
Manuel Lopes
Telef.: 576405
Telefax: 5103305

Assim, o Banco tem participado nos grandes projectos desenvolvidos ao nível do sector, dos quais se destaca, pela sua actualidade, o lançamento do porta-moedas electrónico. Dentro de muito pouco tempo, o BNC inaugurará o seu serviço telefónico (Telebanco BNC), o qual permitirá que os clientes possam aceder a um conjunto de informações muito importantes e, além disso, realizar operações concretas, como sejam transferência entre contas,

«A banca, se quiser evitar uma quebra da sua rendibilidade, terá de actuar com determinação na racionalização dos meios disponíveis e no controlo rigoroso dos



custos de estrutura, incrementando a prestação de outros serviços bancários como fonte de proveitos, por forma a compensar a redução da margem financeira.»

constituição ou cancelamento de depósitos a prazo, requisição ou extravio de cheques, entre outras.

É também fundamental a inovação ao nível de gestão para que se possa tirar o melhor partido dos recursos afectos, tendo presentes dois objectivos prioritários: a melhoria do serviço prestado ao cliente e a máxima contenção dos custos de estrutura.

O BNC implementou um sistema permanente de informação de gestão, que recebe informa-

ções provenientes de diversas aplicações, para apoio à actividade desenvolvida pelos quadros do Banco.

Foi também criado um sistema de correio electrónico que interliga todos os postos de trabalho, permitindo a flexibilização e rapidez dos circuitos administrativos.

Por outro lado, a estrutura de comunicação de dados entre os balcões e os serviços centrais assenta, em grande parte, na utilização de satélite, sendo, assim, uma forma de redução dos respectivos custos sem qualquer perda de eficiência.

Está em curso o desenvolvimento de um projecto de gestão documental, baseado em suporte óptico, que facilitará a consulta de documentos em arquivo e reduzirá a necessidade de recurso a papel.

Está em curso o desenvolvimento de um projecto de gestão documental, baseado em suporte óptico, que facilitará a consulta de documentos em arquivo e reduzirá a necessidade de recurso a papel.

“Inf.” - No novo quadro de exigências impostas à actividade da banca - crescente concorrência, inovação, internacionalização, novas tecnologias -, quais são, em seu entender, os requisitos a privilegiar na gestão de recursos humanos e na sua formação?

Como encara, quanto à formação, o papel do Instituto de Formação Bancária?

Dr. A. O. P. - O actual quadro de exigências impostas à actividade dos bancos requer um elevado grau de competência técnica, capacidade de adaptação a novas situações e profissionalismo por parte dos seus quadros.

Deste modo, as instituições, na gestão dos seus recursos humanos, devem privilegiar factores como a experiência profissional, a preparação técnica e o potencial de desenvolvimento dos seus colaboradores. Paralelamente, é importante criar e desenvolver mecanismos que permitam a sua permanente actualização e motivação.

A formação deverá responder, de uma forma ágil, às necessidades da transformação e qualificação dos quadros que permitam uma adequada adaptação e aproveitamento das novas tecnologias, tendo em vista o reforço da qualidade do serviço prestado, quer ao nível de atendimento, quer na concepção e operacionalidade dos produtos.

É reconhecido por todas as instituições que o Instituto de Formação Bancária desempenha um papel extremamente importante na formação dos quadros bancários, uma vez que permite uma importante economia de meios através de uma utilização racional, por parte dos bancos, de uma estrutura profissional e especializada, principalmente nas vertentes da formação de base e da formação especializada e de nível superior, em que as especificidades de cada instituição são menos marcantes. ■

OS NOVOS GESTORES FINANCEIROS

SÉRGIO REBELO*

Entre 1930 e 1950, não havia analista financeiro que se prezasse que não tivesse lido e relido, sublinhado e decorado um dos 100.000 exemplares do livro *Security Analysis: Principle and Techniques* vendidos durante este período. Os autores desta bíblia do mercado financeiro, o investidor Benjamim Graham e o professor da Universidade de Columbia David Dodd, descreviam o analista financeiro como sendo alguém capaz de “procurar factos e fazer a sua avaliação crítica, tirar conclusões de forma sensata e ter uma certa imaginação”. Capacidade de raciocínio rápido e facilidade com a matemática podiam ser essenciais ao engenheiro ou ao cientista, mas eram dispensáveis ao gestor financeiro da primeira metade deste século. Nas 770 páginas do livro de Graham e Dodd, não há uma única fórmula matemática. O que há é um conjunto numeroso de regras e conselhos, frutos da experiência acumulada, prontos para serem transmitidos de orelha de druida em orelha de druida. Vinte anos volvidos sobre a última edição de *Security Analysis*, os livros de finanças estão repletos de equações que vão da simples regra da regressão até à elegante “brownian motion” usada por Einstein na teoria do átomo. Esta transformação radical da gestão financeira foi, naturalmente, mal recebida pela velha guarda dos mercados financeiros. Amargurado ao ver as regras clássicas de investimento votadas ao abandono, Graham desabafou dizendo que “Os profissionais de Wall Street não só não aprendem nada, como esquecem tudo”.

O que é que provocou esta transformação da gestão financeira? A destruição da maioria das ideias feitas sobre finanças na primeira metade deste século ficou a dever-se à aplicação sistemática da teoria económica e da estatística aos problemas financeiros. O desenvolvimento do critério do “valor actualizado” tornou obsoletas a maioria das regras de avaliação de projectos. A volumosa evidência estatística sobre a eficiência dos mercados financeiros reduziu as regras de “charting”, tão populares nos anos 50, a pouco mais do que uma curiosidade histórica. Os teoremas de Modigliani e Miller sobre a estrutura de capital e a política de dividendos deitaram por terra as políticas de financiamento tradicionais. O “Capital Asset Pricing Model” e as suas extensões mudaram radicalmente a maneira como se pensa sobre risco, diversificação e “pricing”. E o desenvolvimento dos mercados de opções e de outras “derivate securities” revelaram-se um campo fértil para a aplicação de sofisticadas técnicas matemáticas.

Este rápido desenvolvimento da teoria financeira foi, em larga medida, permitido pelo progresso da tecnologia informática. O aumento da capacidade computacional, conseguido a partir dos anos 50, possibilitou a construção de grandes bases de dados que permitiram, pela primeira vez, testar teorias e estudar regularidades empíricas. Antes desta capacidade de cálculo e análise rigorosa estar disponível era impossível separar o trigo do joio: o método de previsão da bolsa inventado por Charles Dow (um dos fundadores do *Wall Street Journal*), em 1901, foi usado durante décadas, apesar de não ser eficaz. Com o advento das novas técnicas computacionais, as estratégias de investimento convencionais foram objecto de intenso escrutínio. Os primeiros frutos deste processo foram bem amargos para os investidores profissionais, uma vez que demonstraram que estes não conseguiam obter resultados superiores aos gerados investindo numa carteira bem diversificada de acções.

A medida que mesmo as empresas mais conservadoras absorviam as novas ideias, surgiu uma nova geração de gestores financeiros, ♦



«Nos bons velhos tempos, a relação com o cliente era a preocupação número um de qualquer empresa financeira. Manter a garantia de exclusividade de um cliente importante era a forma mais directa de assegurar uma promoção dentro de uma casa de investimento. Estas relações de exclusividade foram gradualmente perdendo importância, e as finanças transformaram-se de um negócio de relações num negócio de transacções.»

apetrechados com um novo instrumental suficientemente poderoso para avaliar novas estratégias e criar novas formas de protecção contra o risco. Nos bons velhos tempos, a relação com o cliente era a preocupação número um de qualquer empresa financeira. Manter a garantia de exclusividade de um cliente importante era a forma mais directa de assegurar uma promoção dentro de uma casa de investimento. Estas relações de exclusividade foram gradualmente perdendo importância, e as finanças transformaram-se de um negócio de relações num negócio de transacções. A maior complexidade das transacções, produtos e técnicas financeiras levou não só ao aumento dos requisitos matemáticos indispensáveis à prática financeira, como a uma grande especialização de tarefas.

Qualquer boa escola de gestão ensina aos seus alunos conceitos estatísticos elementares como a regressão múltipla e a lei dos grandes números, e técnicas matemáticas, como a programação quadrática. Com esta preparação analítica, é possível compreender e utilizar a maior parte das novas técnicas financeiras. No entanto, esta preparação básica não permite o estudo de problemas completamente novos, como os que surgem, por vezes, quando se faz o "pricing" de um novo produto.

Por este motivo, a área de "pricing" é hoje dominada por matemáticos, físicos e economistas que aplicam as mesmas técnicas que permitem controlar a trajectória de uma nave espacial para levar a bom termo a concepção de estratégias de investimento. São estes "rocket scientists" associados pelo público em geral mais com a NASA ou com o Silicon Valley do que com a bolsa quem domina os departamentos de investigação das melhores empresas financeiras.

A revolução teórica que tomou de assalto o mundo das finanças modificou não só a prática financeira e o perfil do gestor financeiro, como também a carreira profissional típica

oferecida pelas empresas de investimento. Quando Benjamim Graham arranhou emprego numa casa financeira em 1914, começou como moço de recados, encarregue, primeiro, de distribuir pessoalmente as acções e obrigações aos clientes da empresa e, depois, de actualizar as cotações num quadro de ardósia. Nesses tempos, a alquimia financeira era aprendida a pouco e pouco através do contacto diário com o mundo da bolsa. Hoje em dia, a formação básica do especialista financeiro deixou de ser feita dentro das empresas para ser assegurada por escolas de gestão especializadas. Os alunos destas escolas entram directamente

para posições de chefia, sem terem que estagiar como moços de recados.

A preparação académica dos novos financeiros torna-os mais abertos a ideias novas e mais críticos do *statu quo*. O "sempre fizemos assim" deixou de ser uma razão válida para perpetuar crenças e técnicas do antigamente. No espaço de trinta anos, o mundo das finanças despojou-se do seu grande conservadorismo para abraçar o ritmo dinâmico característico das indústrias de ponta. Um elemento essencial deste dinamismo é o contacto assíduo com o meio académico. Visto da Wall Street, o economista académico deixou de ser alguém sentado numa torre de marfim, desenhando irrelevantes curvas de indiferença, para ser um consultor valioso e uma fonte de novas ideias.

É costume embaraçar os economistas com a pergunta "se sabe tanto sobre economia, porque é que não é milionário?" A medida que os mercados financeiros absorvem um número cada vez maior de economistas e que a teoria do equilíbrio geral e da decisão em clima de incerteza se transformam nos pilares da nova Wall Street, esta pergunta ouve-se cada vez menos. ■

**Professor da Universidade de Rochester, da Universidade Católica e do Instituto de Formação Bancária.*



«A preparação académica dos novos financeiros torna-os mais abertos a ideias novas e mais críticos do *statu quo*. O "sempre fizemos assim" deixou de ser uma razão válida para perpetuar crenças e técnicas do antigamente. No espaço de trinta anos, o mundo das finanças despojou-se do seu grande conservadorismo para abraçar o ritmo dinâmico característico das indústrias de ponta.»



Consolidação de Contas nas Empresas

Analise a problemática da consolidação de contas e a situação económico-financeira do grupo de empresas - forma de financiamento, evolução dos resultados e nível de aplicações.

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

Operações Documentárias no Comércio Internacional

Estude as operações documentárias como instrumentos importantes de regularização de transacções comerciais internacionais e seu enquadramento legal.

O curso tem a duração de 18 horas (3 dias)

INSCREVA-SE

Para mais informações, contactar: IFB, Formação Intermédia Geral, Secretariado: Filipa Caiado, Av. 5 de Outubro 164 - 1050 Lisboa, Telef.: 7930077, Telefax: 7972917

CADERNOS DE MERCADOS

O FUNCIONAMENTO DOS FUTUROS DE MOEDA E A COBERTURA DO RISCO CAMBIAL

A proximidade da abertura da Bolsa de Derivados no Porto, com o lançamento do primeiro contrato de futuros e a importância que isso irá representar para o mercado financeiro português levam-nos a apresentar uma sequência de pequenos artigos, no âmbito da nossa rubrica de "Cadernos de Mercados", sobre o mercado de futuros.

Iniciámos esta sequência na última edição da revista e vamos continuá-la nesta edição com a análise das principais características do funcionamento do mercado e com a explicação, através de um exemplo, da utilização de futuros.

Embora o primeiro contrato a lançar na Bolsa do Porto seja, segundo o que está previsto, um contrato de futuro sobre o Índice PSI 20, criado expressamente para esse efeito, escolhemos como primeiro exemplo pedagógico um contrato sobre divisas. Houve duas razões que nos conduziram a esta escolha:

- guardar para mais tarde, mais próximo do início de funcionamento do mercado, um artigo sobre o contrato concreto que vier a ser lançado, prevendo que, nessa altura, exista mais informação sobre as suas características e sobre o seu funcionamento.
- considerar que a população bancária, na sua maior parte,



DR. EDUARDO COUTO

está mais familiarizada com os contratos de câmbio a prazo (*Forwards*), o que facilita, pedagogicamente, a exemplificação do funcionamento e do interesse dos futuros.

Por isso, utilizamos um exemplo fictício de um futuro sobre USD/PTE, analisando o seu interesse e o seu funcionamento como forma de investimento e como forma de cobertura do risco cambial.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS DOS FUTUROS

Em termos sintéticos, um contrato de futuro é um contrato de compra e venda de um determinado montante, de um certo activo, numa data futura previamente fixada, a um preço previamente estabelecido.

Se o activo fosse uma divisa, por exemplo USD, estávamos perante um conceito semelhante a um contrato de câmbio a prazo, isto é, um contrato *forward*.

No entanto, a primeira grande diferença entre *forwards* e futuros é que estes só funcionam em Bolsas, o que tem implicações relevantes.

Os contratos são padronizados, quer relativamente aos montantes, quer no que respeita aos vencimentos. ▶



Em muitos casos, os montantes fixos são pouco elevados, possibilitando um melhor ajustamento às necessidades de cobertura de riscos e o acesso ao mercado pelos pequenos especuladores.

As datas de vencimento são também fixas e no mercado de divisas quase sempre limitadas a quatro por ano, normalmente, um dia fixo dos meses de Março, Junho, Setembro e Dezembro, dependendo do funcionamento de cada Bolsa.

Os contratos poderão ser transaccionados até à data do seu vencimento e são diariamente objecto de cotação de forma contínua.

Toda a informação necessária é tornada pública através da imprensa especializada.

No momento da sua negociação, são estabelecidos os seus preços, sendo a entrega ou liquidação efectuada no vencimento. A fixação dos preços é efectuada em leilão, segundo a oferta e a procura transmitidas pelos corretores, os únicos intervenientes geralmente autorizados a negociar directamente nas bolsas.

Os investidores, através dos corretores, tratam com uma **câmara de compensação**, que regista obrigatoriamente todas as transacções, substituindo-se ao comprador e ao vendedor e constituindo-se como contrapartida.

A existência da câmara de compensação permite aos intervenientes não precisarem de procurar a entidade com que estabeleceram inicialmente o contrato para que possam efectuar o seu desbloqueamento.

Uma empresa que tenha adquirido um contrato pode vendê-lo a uma terceira entidade. A empresa que o tinha vendido em primeiro lugar continua vendedora de um contrato, existindo agora outra empresa na situação de compradora, isto é, apenas se verificando uma mudança de comprador.

A câmara de compensação garante desta forma a boa execução dos contratos e permite anular rapidamente posições anteriormente tomadas.

0 FUNCIONAMENTO DA CONTA-MARGEM

O recurso aos contratos de futuro faz-se mediante um depósito garantia: a chamada conta-margem, constituída junto da Câmara de Compensação através dos corretores. O valor desse depósito corresponde a uma pequena fracção do valor do contrato, variando segundo as condições do mercado e a instabilidade das moedas.

Nas Bolsas europeias, geralmente existe apenas uma margem (como se prevê que venha a funcionar a Bolsa do Porto).

No entanto, nas Bolsas americanas existem, geralmente, duas margens:

- A margem inicial que corresponde a uma pequena parcela do montante do contrato, normalmente entre 1% e 3% (em alguns casos, poderá ir mesmo até 10% ou mais);
- A margem de manutenção que, geralmente, representa entre 60% a 80% da margem inicial.

A existência de margens é essencial para a Câmara de Compensação garantir o cumprimento dos contratos, nomeadamente no que respeita às liquidações diárias das perdas e ganhos dos intervenientes. É este processo que permite eliminar o risco de crédito derivado da eventualidade de incumprimento dos contratos pelos agentes perdedores.

Lembramos que nos contratos semelhantes "fora de Bolsa", isto é, nos *forwards*, quando um banco negocia com o seu cliente, cobrindo o seu próprio risco cambial, existe o risco de o cliente incumprir o contratado, colocando o banco perante a possibilidade de perder eventuais diferenças cambiais que resultem da diferença entre a taxa contratada e o taxa *spot*, no vencimento.

Nos Futuros quando se atinge a margem de manutenção é necessário depositar os fundos necessários para se voltar à margem inicial. Caso isto não aconteça no prazo definido pela Bolsa, a Câmara de Compensação encerrará a posição através da tomada da posição inversa. Isto é, as posições dos compradores faltosos serão vendidas através de ordens de venda dadas directamente pela "Bolsa", assim como as posições dos vendedores faltosos serão adquiridas por outros investidores interessados. Desta forma, o interveniente em falta será substituído por um novo interveniente que assumirá a sua posição anterior e que constituirá o seu respectivo depósito garantia.

Diariamente, são calculadas as perdas e os ganhos sobre os contratos em curso, comparando o preço a que foram negociados, geralmente, com a cotação de fecho desse dia e fazendo o respectivo ajustamento dos valores dos depósitos. É o chamado *Mark-to-Maker*.

Se o preço de fecho for maior que o preço a que o investidor comprou o contrato, isto significa que ele está a ganhar essa diferença, visto que, se ele desse uma ordem de venda da sua posição e ela fosse executada ao preço de fecho, ele ganharia a diferença entre os dois preços.

Neste caso, no fecho desse dia, a Câmara de Compensação irá aumentar a sua conta de depósito pelo respectivo montante ganho.

Do outro lado, existe um investidor que entrou no contrato como vendedor, isto é, através de uma ordem de venda.

Se o preço de fecho for mais elevado que aquele a que o investidor executou a sua ordem de venda, isto significa que, se ele desse agora uma ordem de compra (que permitia anular a sua posição), comprava mais caro do que havia vendido.

Neste caso, no fecho do dia, a Câmara de Compensação irá retirar da sua conta de depósito a respectiva perda e irá depositá-la na conta do comprador que se encontra a ganhar.

Todos os dias, à hora de fecho, a Câmara de Compensação faz esta comparação de preços e efectua as respectivas liquidações de ganhos e perdas entre as partes.

LIQUIDAÇÃO DE POSIÇÕES

Existem duas formas possíveis de desbloquear um contrato. A mais comum é uma empresa desfazer-se de um contrato, efectuando uma inversão da posição inicial. Um comprador que tenha adquirido um contrato, encontrando-se numa posição longa neste mercado, vende o mesmo contrato e cria uma posição curta que irá anular a posição anterior. Por sua vez, um vendedor que possui uma posição curta compra o mesmo contrato, anulando, também, a sua posição inicial.

O outro processo possível de desbloquear um contrato será cumprindo, no vencimento, as obrigações nele estipuladas, entregando ou recebendo as divisas. Embora seja o processo menos utilizado (às vezes até impossível, como no caso de futuros sobre Índices), é, no entanto, importante como ligação entre o mercado *spot* do activo subjacente e o mercado de futuros, na data de vencimento do contrato.

De facto, a grande originalidade destes contratos de futuros está na possibilidade de os investidores receberem ou pagarem apenas a diferença entre os preços de entrada e de saída do contrato.

Se o objectivo é realizar uma operação de cobertura do risco de câmbio, a diferença registada no mercado de futuros constituirá uma perda ou ganho destinada a contrabalançar um ganho ou uma perda cambial no mercado do respectivo activo.

0 PREÇO DOS FUTUROS

O preço dos futuros não se desvia muito da taxa de câmbio *forward*. Esta taxa é função, essencialmente, das taxas de câmbio à vista e das





Em termos sintéticos, um contrato de futuro é um contrato de compra e venda de um determinado montante, de um certo activo, numa data futura previamente fixada, a um preço previamente estabelecido.



Existem várias Bolsas de Futuros de divisas em todo o mundo que, no ano de 1994, transaccionaram cerca de 75 milhões de contratos, o que representou cerca de 8,4% do volume total de contratos de futuros transaccionado em todas as Bolsas.

taxas de juro das duas divisas, pelo que o preço dos futuros de divisas depende também, basicamente do valor destas três variáveis. Esta tendência de significativa aproximação entre os preços dos dois mercados (futuros e *forwards*) faz com que os contratos de futuros possam ser um instrumento de cobertura do risco cambial alternativo aos contratos *forward*. A não existência de uma evolução idêntica das cotações nos dois mercados permitiria às empresas efectuarem operações de arbitragem que levariam a restabelecer a igualdade de cotações. Por outro lado, a possibilidade de, no vencimento, acontecer uma entrega ou uma aquisição efectiva das divisas torna-se condição de convergência, na data de vencimento do contrato, entre a taxa *spot* e o preço dos futuros. Esta característica de convergência de preços no vencimento estabelece a ligação entre o mercado *spot* e o mercado de futuros.

FUNCIONAMENTO DO SISTEMA DE MARGENS NUM EXEMPLO USD/PTE

Existem várias Bolsas de Futuros de divisas em todo o mundo que, no ano de 1994, transaccionaram cerca de 75 milhões de contratos, o que representou cerca de 8,4% do volume total de contratos de futuros transaccionado em todas as Bolsas. O ano de 1994 saldou-se por um crescimento das transacções de futuros de moeda de cerca de 55% relativamente ao ano de 1993.

Em termos financeiros, este volume de contratos transaccionados representou cerca de 3.221.403 milhões de dólares, num mercado que tem revelado, nas últimas duas décadas, uma tendência de crescimento exponencial.

Não há, no entanto, nenhuma Bolsa que possua um contrato de uma divisa contra o escudo, pelo que, na prática, as empresas portuguesas não podem recorrer aos contratos de futuros como instrumento de cobertura do risco cambial.

Contudo, como o nosso objectivo é essencialmente pedagógico, iremos utilizar na nossa exemplificação um caso fictício de um contrato de futuro de USD/PTE, com as seguintes características:

- Valor nominal: 100.000 USD
- Maturidades: Março, Junho, Setembro e Dezembro
- Vencimento: 3.ª quarta-feira do mês da maturidade
- Último dia de transacção: 2 dias úteis antes do vencimento
- Cotação: $x \text{ PTE} = 1 \text{ USD}$
- Variação mínima do preço: \$01 (1 *tick*)
- Valor do *tick*: 1.000\$
- Margem inicial: 400.000\$00
- Margem de manutenção: 300.000\$00
- Horário de transacção: das 08h30 às 15h00 (Porto)

Suponhamos que, no dia 23 de Julho de 1995, a empresa X, prevendo que o USD iria apreciar-se nos próximos dois meses, resolveu investir no mercado de futuros e comprava 10 contratos destes ao preço USD/PTE de 146\$30.

Em termos de contra-margem, isto implicava um depósito inicial de 4.000.000\$00 (valor a desembolsar imediatamente) e uma margem de manutenção de 3.000.000\$00, dado que estavam envolvidos 10 contratos.

Suponhamos, agora, que o preço deste futuro, nos dias seguintes, evoluía da seguinte forma:

DATA	PREÇOS DE FECHO
23/07/95	146\$00
24/07/95	144\$50
25/07/95	145\$00

Façamos, então, o apuramento dos resultados diários do investidor e os respectivos ajustamentos na sua conta de depósito.

- 1.º Dia** - Apuramento do saldo
- Resultado por USD: $- 146\$30 + 146\$00 = - \$30$
 - Resultado global: $10 \times 100.000 \text{ USD} \times - \$30 = - 300.000\$00$
 - Situação da contra-margem: $4.000.000\$ - 300.000\$ = 3.700.000\00 ▶



2.º Dia - Apuramento do saldo

- Resultado por USD: $-146\$00 + 144\$50 = -1\$50$
- Resultado global: $10 \times 100.000 \text{ USD} \times -1\$50 = -1.500.000\$00$
- Situação da contra-margem: $3.700.000\$ - 1.500.000\$ = 1.200.000\00
($1.200.000\$00 < 3.000.000\00)

Isto implicaria reconstituir a margem inicial de 4.000.000\$00, ou seja, efectuar um novo depósito no valor de 1.800.000\$00.

3.º Dia - Apuramento do saldo

- Resultado por USD: $-144\$50 + 145\$00 = +\$50$
- Resultado global: $10 \times 100.000 \text{ USD} \times \$50 = 500.000\$00$
- Situação da contra-margem: $4.000.000\$ + 500.000\$ = 4.500.000\00

Como o valor passa, em 500.00\$00, o montante exigido para a contra-margem, esse valor poderá ser levantado pelo investidor.

Suponha, agora, que a empresa não pretende continuar mais com seu investimento no mercado de futuros. Para isso, precisa de dar uma ordem de venda dos 10 contratos que comprou. Suponhamos ainda que esta ordem é executada no dia 25/07/95 ao preço de fecho desse dia.

Qual seria o resultado global deste investimento durante estes três dias? Podíamos efectuar o apuramento adicionando os resultados de cada dia.

Teríamos então:

Resultado diário

Dia 1	-	300.000\$00
Dia 2	-	1.500.000\$00
Dia 3	+	500.000\$00
		- 1.300.000\$00

Outra forma de determinar o resultado global do investimento é calcular a diferença entre o preço de entrada e o preço de saída do contrato:

Preço de compra	-	146\$30
Preço de venda	+	145\$50
		- 1\$30 = (130 ticks)
		- 1\$30 x 100.000 USD x 10 = - 1.300.000\$00
		ou
		- 130 ticks x 1.000\$00 x 10 = - 1.300.000\$00

COBERTURA DO RISCO CAMBIAL

As posições curtas no mercado *spot* resultam de obrigações assumidas e que deverão ser cumpridas numa data posterior. Estão, nestes casos, para as empresas clientes do sistema bancário, as liquidações de importações, o reembolso de financiamentos em moeda estrangeira, o pagamento dos respectivos juros e outras operações que conduzem à saída futura de fundos.

Imaginemos a empresa portuguesa Z, que efectuou, em 23/7/95, uma importação dos E.U.A., no valor de 1.000.000 USD, cuja liquidação estava prevista para 21/9/95.

Imaginemos que o contrato de futuro que apresentámos anteriormente se vence em 23/9/95.

No mercado *spot*, a empresa está perante uma posição curta a prazo, visto que terá de despendar 1.000.000 USD daqui a 2 meses.

Se, na data em que negociou a importação, a empresa pretender realizar a cobertura do risco cambial, poderá recorrer ao contrato de futuro como alternativa a um contrato de câmbio a prazo.

O preço do contrato de futuro andarรก relativamente próximo da taxa *forward* USD/PTE a dois meses, dada a convergência de cotações entre os dois mercados e as possibilidades de arbitragem que vimos anteriormente

Para analisarmos como seria a cobertura do risco cambial através do contrato de futuro, vamos recorrer ao nosso contrato imaginário USD/PTE.

Para cobrir a posição de importação, a empresa deveria comprar um



A grande originalidade destes contratos de futuros está na possibilidade de os investidores receberem ou pagarem apenas a diferença entre os preços de entrada e de saída do contrato.



O preço dos futuros de moeda não se desvia muito da taxa de câmbio *forward*. Esta taxa é função, essencialmente, das taxas de câmbio à vista e das taxas de juro das duas divisas, pelo que o preço dos futuros de divisas depende também do valor destas três variáveis.

número de contratos de futuro suficientes para atingir o montante de 1.000.000 USD, isto é, 10 contratos.

Imaginemos que a empresa Z adquiriu cada contrato pelo preço: USD/PTE 146\$30

A taxa *spot* nesse dia era, por exemplo, 144\$00.

Atingido o dia 21/9/95 (dois dias úteis antes do vencimento), a taxa *spot* era de 140\$00.

Isto significa que, muito provavelmente, o preço do contrato de futuro seria 140\$00, dado o efeito de convergência anteriormente mencionado, visto que, se assim não fosse, poderiam ser realizadas operações de arbitragem, nesse dia, entre o contrato de futuro e o mercado *spot*.

Na data de vencimento, a empresa Z poderia tomar uma das seguintes decisões:

- Deixar vencer o contrato, optando por receber do vendedor o valor de 1.000.000 USD e entregando o contravalor em escudos, à taxa de câm-



bio do contrato de futuro desse dia, isto é, à taxa USD/PTE de 140\$00.

- Inverter a sua posição no mercado de futuros, entrando como vendedor no mesmo contrato e anulando, dessa forma, a sua posição nesse mercado. Ao vender o contrato, iria fazê-lo pelo preço desse dia, isto é, 140\$00.

Assim, podemos verificar que estamos perante duas situações alternativas e que, teoricamente, produzem o mesmo efeito. Ao optar por inverter a sua posição, a empresa apenas registaria, no mercado de futuros, os ganhos ou as perdas resultantes da diferença entre o preço de compra e o preço de venda. Neste caso, o montante de 1.000.000 USD seria adquirido, a um banco, no mercado *spot*, à taxa *spot* de 140\$00. O resultado final desta acção de cobertura do risco cambial seria:

Resultado por USD

● Resultado: taxa de venda - taxa de compra	
Resultado: 140\$00 - 146\$30 = - 6\$30 (prejuízo)	
● Taxa efectiva de compra por USD:	
Taxa <i>spot</i> de compra no mercado	140\$00
Prejuízo no contrato de futuro	6\$30
Taxa final	146\$30

ou, em alternativa, **Resultado Global**

- Prejuízo global no contrato de futuro - 6\$30
- 10 x 100.000 USD x - 6\$30 = 6.300.000\$00 (prejuízo)
- Compra no mercado *spot*
- 1.000.000 USD x 140\$00 = 140.000.000\$00
- Custo total dos USD
- 140.000.000\$00 + 6.300.000\$00 = 146.300.000\$00
- Custo unitário
- 146.300.000\$00 / (10 x 100.000 USD) = 146\$30

A conclusão final a retirar desta operação de cobertura é a seguinte:

- A taxa de câmbio final de compra dos USD foi exactamente o preço de compra do contrato de futuro.

Isto quer dizer que, ao adquirir o contrato de futuro, está a fixar-se imediatamente a taxa de câmbio final para a operação de cobertura do risco cambial.

Exemplificámos um caso de importação, isto é, de uma posição curta a prazo, mas podemos realizar a mesma análise para uma exportação ou para qualquer outra posição longa a prazo.

No caso da cobertura de risco de câmbio de uma exportação, o exportador deverá entrar no mercado de futuros, vendendo o número de contratos de que necessita para cobrir a posição e, no final, deverá inverter a sua posição, actuando como comprador do mesmo número de contratos. No tocante ao resto, a análise é semelhante.

Isto quer dizer que, em determinadas circunstâncias, o mercado de futuros, neste caso de divisas, também serve como instrumento de cobertura do risco cambial, constituindo uma alternativa aos tradicionais contratos de câmbio a prazo.

No entanto, esta cobertura teve duas simplificações que convém realçar:

- O montante da importação era múltiplo do valor nominal do contrato de futuro;
- A data de liquidação da importação coincidiu com a data de vencimento do contrato de futuro.

Na maior parte dos casos, não se verificam estas duas condições, pelo que nem sempre existe ajustamento perfeito entre as necessidades dos clientes e as possibilidades oferecidas pelo mercado de futuros. Noutra oportunidade, voltaremos a este assunto para analisarmos os casos mais especiais de cobertura do risco cambial através de contratos de futuros. ■

FORMAÇÃO NA ÁREA COMERCIAL

CURSOS

Gestor de Conta de Empresas

Gestor de Conta de Particulares

Assistente Comercial

É CANDIDATO A NOVAS FUNÇÕES NA BANCA?

PRETENDE APERFEIÇOAR OS SEUS CONHECIMENTOS NA ÁREA COMERCIAL?

QUER ASSUMIR DE UMA FORMA PLENA E EFICAZ A RELAÇÃO COM O CLIENTE, DO PONTO DE VISTA COMERCIAL E COMPORTAMENTAL?

Temos para lhe oferecer Formação nas seguintes ÁREAS:

TÉCNICAS BANCÁRIAS COMPORTAMENTAL MARKETING E VENDAS

INFORME-SE e conheça o conteúdo de módulos, tais como:

- 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
- Gestão do Tempo
- Comunicação na Empresa

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Dra. Elsa Patrício Rodrigues, Av. 5 de Outubro 164 - 1050 Lisboa, Telef.: 7930077, Telefax: 7972917

CURSO REGULAR

PALESTRA-DEBATE EM LEIRIA



O debate de questões de relevante interesse para o sistema bancário-financeiro português, em reuniões para cuja organização é solicitada activa participação dos Delegados de Zona, tem sido uma das vertentes da acção do Instituto de Formação Bancária que, no dia 8 de Junho, promoveu mais uma dessas Palestras-Debate na Zona Centro do País, mais propriamente na cidade de Leiria.

Essas conferências têm por objectivo proporcionar um mais vivo contacto entre todos os interessados nos problemas que respeitam à actividade bancária, especialmente aqueles que exercem a sua actividade nas regiões em que são realizadas, possibilitando-lhes a participação em reflexões que, além de poderem aumentar potencialidades, poderão ainda fornecer pistas para novas formas de actuação e proporcionar uma renovação de conhecimentos já adquiridos.

Tais encontros dão também um bom contributo para a formação dos inscritos em cursos do IFB que utilizam o método pedagógico de Ensino a Distância, designadamente o Curso Regular e o Curso de Gestão Bancária do Instituto Superior de Gestão Bancária (ISGB), os quais não têm sido dos menos interessados em todas as iniciativas semelhantes realizadas até hoje. A elevada frequência dessas Palestras-Debate tem sido uma constante, verificada também na bela cidade do Lis, onde as instalações do NERLEI (Núcleo Empresarial da Região de Leiria) foram o cenário adequado para esta reunião, organizada pelos Delegados de Zona, Dr.^ª Ana Isabel Pereira Bernardes, António Júlio Tornada, Joaquim Agostinho Pereira e Joaquim Brilhante Pedrosa, em colaboração com o IFB. Estiveram presentes um representante do Go-



vernador Civil, o Dr. Manuel Ferreira, Director do IFB, e os dois conferencistas Dr.^ª Maria José Constâncio, Directora do Gabinete de Estudos Económicos da Caixa Geral de Depósitos, e o Dr. Eduardo Couto, Professor Coordenador da Área de Mercados Financeiros do ISGB, além de diversas entidades da Região Centro ligadas às actividades empresarial e bancário-financeira de profissionais bancários e de inscritos nos cursos do IFB.

A Palestra-Debate foi aberta pelo Dr. Manuel Ferreira, que, depois de se ter regozijado com as presenças registadas e de se ter referido à função desempenhada pelo IFB, aos seus cursos e às suas prioridades na formação ban-

cária, acentuou as vantagens oferecidas pelo ensino a distância e destacou o papel desempenhado neste ensino pelos Delegados de Zona, cujo trabalho de apoio aos alunos elogiou.

A segunda intervenção da conferência, sobre a temática "A Bolsa de Futuros em Portugal", foi feita pelo Dr. Eduardo Couto, que desenvolveu o tema em três vectores:

- A evolução do mercado mundial dos futuros;
- As características principais de funcionamento do mercado;
- As perspectivas do mercado de futuros da Bolsa de Valores do Porto face às condições já

RIA



A mesa que presidiu à Palestra-Debate, um aspecto da assistência e os dois conferencistas, a Dr.ª Maria José Constâncio e o Dr. Eduardo Couto

adquiridas e aos condicionalismos existentes. O tema «O Sistema Bancário Português situação actual e perspectivas», apresentado no contexto europeu, foi depois desenvolvido pela Dr.ª Maria José Constâncio.

Após ter recordado os principais indicadores que caracterizam a estrutura e situação dos sistemas bancários dos países com os quais Portugal mantém um relacionamento financeiro mais estreito, a Directora do Gabinete de Estudos Económicos da CGD fez notar que alguns desses indicadores apresentam evoluções desfavoráveis em Portugal no ano de 1994. Seguidamente, apontou, através de um esquema de concorrência aplicado ao sector

bancário, as tensões actualmente existentes sobre a banca portuguesa e os pontos fortes em relação a situações médias verificadas em outros países.

A Dr.ª Maria José Constâncio concluiu a sua intervenção apresentando algumas sugestões de posicionamento estratégico.

Após as várias intervenções houve oportunidade para esclarecimento de questões levantadas pela assistência, as quais proporcionaram interessante debate e deram prova de interesse e desejo de tratar com mais pormenor alguns pontos que tinham suscitado algumas dúvidas ou eram passíveis de diversas interpretações. ■

FEITAS PROVAS DE AFERIÇÃO PARA ACESSO AO ENSINO SUPERIOR

Cento e dez formandos do Curso Regular de Formação Bancária, titulares do 12.º ano de escolaridade do ensino secundário ou que o possam concluir no presente ano lectivo, ou que possuam outra habilitação legalmente equivalente, fizeram no passado mês de Julho a prova de aferição para acesso ao ensino superior, na sequência da respectiva inscrição nesse exame, realizada em Maio.

A prova foi feita em 14 locais diferentes, em todo o País. A primeira chamada decorreu no dia 18 de Julho, e a segunda no dia 24 do mesmo mês.

Esta prova de aferição é válida unicamente para a candidatura de ingresso no ensino superior em 1995. ■



AULAS DE APOIO A MATEMÁTICA

Estão a decorrer as inscrições, nas aulas de apoio a Matemática, que, do mesmo modo que no passado recente, se destinam a todos os empregados bancários, alunos ou não do Curso Regular, que frequentam o 1.º ano do Curso de Gestão Bancária do ISGB ou nele pretendem vir a inscrever-se no futuro.

Estas aulas decorrem em dois regimes, sendo um deles aos sábados, das 09H00 às 13H00, e o outro Pós-Laboral, duas vezes por semana, das 17H00 às 19H30.

As aulas de apoio à Matemática funcionam em Lisboa e no Porto, mas poderão estender-se a outras localidades, caso venha a justificar-se, e o respectivo programa tem a duração de 150 horas. ■



Um grupo de novos diplomados

ENTREGA DE DIPLOMAS NO BNU E NA UBP

Na sessão de entrega dos diplomas aos 24 Formandos que acabaram o Curso Regular, o Dr. José Rosa, Administrador do BNU, referiu que o Banco está a trilhar um caminho muito exigente, mas que vai levar a bons resultados. É preciso, como disse, "subir a corda a pulso".

A sessão decorreu no dia 29 de Maio e a ela se associou o IFB através do seu Director-Geral, Dr. António Pereira Torres, estando igualmente presentes vários Directores Coordenadores do BNU.

Ficou bem patente a importância estratégica da formação para o BNU vencer, num ambiente de forte concorrência, que "há dez anos era uma hipótese e hoje é uma certeza".

O papel do Diploma do Curso Regular, enquanto prova de reconhecimento externo do esforço individual, foi um dos aspectos destacados no final da sessão.

Também vinte e cinco colaboradores da UBP em todo o país receberam das mãos do novo Presidente da Comissão Executiva, Dr. Francisco de Lacerda, o diploma do Curso Regular de Formação Bancária que frequentaram com êxito total entre 1991 e 1994.

A entrega foi feita em breves mas significativas

Sessões em Lisboa e no Porto, realizadas, respectivamente, em 9 e 15 do passado mês de Maio. Às mesmas associaram-se ainda responsáveis do IFB e vários quadros da UBP. Na ocasião, foi posta em relevo a importância decisiva que a Instituição atribui à formação e, consequentemente, à valorização do seu capital humano.

O Curso Regular constituirá, pelas suas características, um instrumento com o qual a UBP conta para uma política de formação global e integrada dos seus empregados, uma vez que, até agora, já inscreveu no mesmo cerca de 230 dos seus colaboradores.

CABO VERDE

Os formandos de Cabo Verde inscritos no Curso Regular em 1991, e que o concluíram em 1994, receberam também os seus diplomas, em cerimónia expressamente realizada para o efeito, que teve lugar na cidade da Praia.

A sessão foi presidida pela Sra. Ministra da Educação de Cabo Verde, Dra. Ondina Ferreira, estando também na mesa o Governador do Banco de Cabo Verde, Dr. Oswaldo Sequeira, o Presidente do Banco Comercial do Atlântico,

Dr. João Hígino do Rosário Silva, a representante da Caixa Económica de Cabo Verde, Dra. Lurdes Pina, e ainda o Dr. Augusto Monteiro, Director-Geral Adjunto do IFB. Assistiram numerosos gestores e quadros bancários, estando presentes, naturalmente, os novos diplomados. A embaixada portuguesa em Cabo Verde fez-se representar pelo Sr. Conselheiro Dr. Carlos Oliveira.

Nas suas intervenções, quer a Sra. Ministra da Educação quer o Sr. Presidente do Banco Comercial do Atlântico relevaram o significado do acto, situando-o no contexto da importância atribuída à formação como vector estratégico do desenvolvimento do sistema bancário do país. Felicitaram os diplomados pelo êxito alcançado, encorajando-os a prosseguir no seu esforço de aperfeiçoamento profissional e enalteciram a colaboração do IFB, referências que o Dr. Augusto Monteiro teve oportunidade de agradecer, reafirmando a disponibilidade do Instituto para o prosseguimento desta cooperação com as instituições financeiras cabo-verdianas que, sublinhou, vem contando com a compreensão e apoio da Cooperação Portuguesa. ■

EXAMES

Os exames, que são sempre um momento da mais alta importância na vida dos estudantes, também não poderiam deixar de o ser para os alunos do Curso Regular e do Curso Básico Bancário, que cumpriram essa etapa académica nos dias 3 (disciplinas obrigatórias) e 17 (disciplinas facultativas) do passado mês de Junho.

Estiveram em prova os alunos dos 1.º, 2.º e 3.º anos do Curso Regular e os do Curso Básico Bancário, que se dirigiram às salas de exame, situadas em 14 capitais de distrito do país.

Todos os exames, quer os das disciplinas obrigatórias, que englobaram 1.600 alunos, quer os das disciplinas facultativas, que abrangem 400, implicaram a deslocação, para os locais onde as provas foram efectuadas, não só dos alunos que a elas se submeteram, mas também dos Delegados de zona dos Núcleos respectivos e de técnicos do Instituto de Formação Bancária.

ABREVIATURAS

CNT G - Contabilidade Geral
 OBG I - Operações Bancárias Gerais I
 SFP - Sistema Financeiro Português
 ATD - Atendimento
 COM I - Comunicação I
 ECO - Economia
 CAF - Cálculo Financeiro
 COM II - Comunicação II
 OBE I - Operações Bancárias Estrangeiro I
 CNT B - Contabilidade Bancária
 MFI I - Mercado Financeiro I
 MIC - Microinformática
 COM III - Comunicação III
 DIB - Direito Bancário
 MFI II - Mercado Financeiro II
 MKT - Marketing
 OBE II - Operações Bancárias Estrangeiro II
 OBG II - Operações Bancárias Gerais II

RESULTADOS DOS EXAMES DE 1ª ÉPOCA ANO LECTIVO 1994/95

ANO	DISCIPLINA	FORMANDOS		NOTA MÉDIA (V)	APROVADOS ⁽¹⁾ %	NÃO APROVADOS
		INSCRITOS NO CURSO (N.º)	PRESENT. EXAME (N.º)			
1.º	CNT G	425	299	10.9	63.6	36.4
	OBG I	425	307	11.6	76.7	23.1
	SFP	425	303	11.6	76.6	23.4
2.º	ATD	425	273	12.8	86.1	13.9
	COM I	425	274	12.0	88.0	12.0
	ECO	425	267	11.8	77.5	22.5
	CAF	424	331	10.2	57.7	42.3
	COM II	424	356	12.6	86.2	13.8
	OBE I	424	366	13.5	87.2	12.8
3.º	CNT B	424	316	13.0	80.4	19.6
	MFI I	424	334	11.8	74.3	25.7
	MIC	424	331	11.4	71.0	29.0
	COM III	542	484	13.2	90.3	9.7
	DIB	542	486	11.9	82.5	17.5
	MFI II	542	461	10.5	60.7	39.3
	MKT	542	474	11.1	75.1	24.9
OBE II	542	459	11.8	82.1	17.9	
OBG II	542	473	12.8	89.9	10.1	

⁽¹⁾ Relativamente aos formandos presentes no exame.

CURSO BÁSICO BANCÁRIO / EXAMES DE 1ª ÉPOCA ANO LECTIVO 1994/95

DISCIPLINA	FORMANDOS		NOTA MÉDIA (V)	APROVADOS ⁽¹⁾ %	NÃO APROVADOS
	INSCRITOS NO CURSO (N.º)	PRESENT. EXAME (N.º)			
OBE I	202	153	12.3	79.1	20.9
OBG I	202	152	11.6	73.0	27.0
SFP	202	150	12.5	80.0	20.0
MKT	202	126	10.7	65.1	34.9
MFI I	202	123	11.7	75.6	24.4
OBG II	202	127	11.8	78.7	21.3

⁽¹⁾ Relativamente aos formandos presentes no exame.

ALUNOS ADEREM A WORKSHOPS

ANO	TURMAS	DATA	TEMA	MONITOR
1.º	A, B	4/5	Tecnologias de Informação e os utilizadores: o caso da Banca em Portugal	Dr. José Monteiro Barata
2.º	A, B, C, D	27/4	A Introdução do Mercado de Derivados em Portugal	Dr. José António Gonçalves
3.º	A, B, C, D, E	26/4	Tecnologia na Banca em Portugal: uma reflexão do ponto de vista dos utilizadores	Dr. José Monteiro Barata

Foram realizados novos *workshops* do Curso Regular de Formação Bancária, os quais, do mesmo modo que os anteriores, tiveram a finalidade de possibilitar aos alunos a revisão, consolidação e aprofundamento de matérias do sector financeiro. Cada um dos *workshops* realizados teve como destinatários alunos do Regime Pós-Laboral, em Lisboa, os quais mostraram elevado espírito de adesão e participação, traduzindo o interesse que estas acções lhes suscitam. Os *workshops* realizados foram os que constam do quadro ao lado. ■

ENTREGUES OS DIPLOMAS



O Instituto Superior de Gestão Bancária (ISGB) viveu momentos de consagração do seu esforço, no dia 26 do passado mês de Maio, ao ver plenamente reconhecido e apreciado um trabalho em que empenhou grande parte da sua actividade, em sessão solene para distribuição dos respectivos diplomas aos primeiros 61 bacharéis do Curso de Gestão Bancária (1991/94), o primeiro curso lançado por aquele Instituto, há três anos.

O significado da sessão foi alargado por ter sido também o cenário para a distribuição dos diplomas aos participantes na 8.ª edição do Curso Avançado de Gestão Bancária (1994), um curso que, no âmbito das acções promovidas pelo Instituto de Formação Bancária, tem em vista a preparação de quadros bancários para funções de direcção.

A hora de consagração foi também particularmente vivida pelos novos diplomados, com so-

bejos motivos para se regozijarem pelo resultado do esforço desenvolvido, que lhes proporcionou novos meios de afirmação profissional e de realização pessoal.

A presença do Ministro das Finanças, Dr. Eduardo Catroga, que presidiu, contribuiu para dar ainda maior expressão à cerimónia, em que também participaram, na mesa da presidência, o Presidente e o Secretário-Geral da Associação Portuguesa de Bancos, respectivamente Drs.

AOS PRIMEIROS BACHARÉIS



João Salgueiro e Mendes Rodrigues, o Dr. Pereira Torres, Director-Geral do Instituto de Formação Bancária e Presidente do ISGB, o Dr. Bernardino Costa Pereira, Administrador do Banco de Portugal, o Prof. Dr. José Manuel Amado da Silva, Director da Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais da Universidade Católica Portuguesa, e o Prof. Dr. Adão da Fonseca, da mesma Universidade.

A assistência, a exceder largamente a capaci-



dade da sala da Associação Portuguesa de Bancos, em Lisboa, onde a sessão decorreu, era composta sobretudo por alunos e diplomados do Curso de Gestão Bancária e do Curso Avançado de Gestão Bancária, mas era também bem representativa do Conselho Pedagógico do IFB, do Conselho Científico-Pedagógico do ISGB, do corpo docente dos dois cursos, assim como das Administrações e das Direcções de Recursos Humanos das instituições bancárias, além de

incluir também directores e outros quadros da APB e do IFB.

A sessão foi aberta pelo Dr. João Salgueiro, que, depois de acentuar o significado da cerimónia, afirmou ser "difícil imaginar, no caso português, outro sector onde os desafios tenham sido, e vão continuar a ser, tão grandes como no sector bancário."

Foi ganha a primeira fase, que "era a de adaptar a Banca aos desafios que resultavam do quadro de desregulação e do quadro de abertura ao exterior", adiantou o orador, fazendo notar, a propósito, o papel que foi e continua a ser desempenhado pelo Instituto de Formação Bancária, em colaboração com os bancos, para vencer essa batalha.

O Dr. João Salgueiro recordou, depois, que está próxima uma verdadeira internacionalização, com a passagem à 3.ª fase da União Monetária, pelo que é necessária idêntica atitude da Banca perante esses novos desafios que se apresentam.

O Dr. Pereira Torres, por seu turno, felicitou todos os que ajudaram a alcançar os resultados obtidos e adiantou que a forte mudança em curso na Banca terá de ter subjacente o aparecimento de novas e necessárias competências profissionais e um desenvolvimento adequado dos recursos humanos bancários.

Mostrou-se, depois, convencido de que será necessário aumentar o nível de conhecimentos básicos da profissão a todos os níveis e mobilizar, para tal, a actual geração bancária.

O Prof. Dr. José Manuel Amado da Silva, que se seguiu no uso da palavra, venceu o empenho da Universidade Católica Portuguesa em trabalhar com associações empresariais e acrescentou que, actualmente, se vive num período de transição permanente, o que obriga a que se tenha de ser "estudante toda a vida."

O orador fez, em seguida, um apelo à universidade e às diversas instituições que procuram a formação contínua para que não deixem de avançar e de olhar para a frente, para perspectivar os desafios que vão vir.

Seguiu-se a distribuição de diplomas aos primeiros diplomados do Curso de Gestão Bancária do ISGB e aos novos diplomados do Curso Avançado de Gestão Bancária, um momento especialmente agradável e que suscitou largos aplausos de toda a assistência.

Encerrou a sessão o Ministro das Finanças, a cuja intervenção damos o devido destaque nas páginas seguintes. ■



Dr. Pereira Torres na altura da sua intervenção



Prof. Dr. Amado da Silva no uso da palavra

OS DESAFIOS DO SISTEMA BANCÁRIO

Intervenção do Ministro das Finanças, Dr. Eduardo Catroga, na cerimónia de entrega de diplomas aos primeiros bacharéis do Curso de Gestão Bancária e aos diplomados em mais um Curso Avançado de Gestão Bancária.



É amplamente conhecida a evolução, no sentido da liberalização, verificada no Sector Financeiro Português. Valerá a pena, no entanto, assinalar três ou quatro momentos decisivos que fora determinantes para a evolução recente do sector:

- a sua abertura à iniciativa privada;
- a liberalização de preços;
- a eliminação de enquadramentos;
- a consagração da livre circulação de capitais.

Bastaria, de facto, a concorrência destes quatro simples eventos para, potencialmente, provocar uma alteração radical das condições de concorrência no sector.

O aumento da intensidade competitiva levou a uma natural compressão das margens de exploração.

O novo enquadramento de actuação da generalidade das instituições financeiras portuguesas obrigou a um intenso esforço de adaptação e de desenvolvimento das capacidades competitivas. As instituições financeiras, e em particular os bancos, tiveram, conseqüentemente, que iniciar um movimento de aproximação dos seus rácios de estrutura e de produtividade aos melhores padrões europeus e reforçar a autonomia financeira.

A melhoria da produtividade teve que ser feita a par do estreitamento das margens de intermediação, as quais, em particular, durante a década de oitenta, excederam largamente as verificadas nos principais mercados europeus.

	1991	1992	1993	1994
• Margem Financeira/Aplicações	5,16	4,47	3,70	3,11
• Custos Operativos/Aplicações	2,45	2,54	2,31	2,04
• Lucro de Exploração/Aplicações	1,35	1,00	0,92	0,64
• (A.I. e Ganhos Líq. Ext.)				

Fontes: APB e balanços dos bancos.

Estes rácios, ainda assim, apresentam valores em geral superiores aos verificados nos principais países Europeus. Assim, em 1993 e, por exemplo, em relação a França, esses rácios eram, respectivamente, 1,67%, 1,66% e 0,18%.

A autonomia financeira da banca portuguesa tem evoluído de forma positiva. O rácio de Cooke passou de 4,2% em 1980 para 6,7% em 1986, 8,3% em 1987 e 9,5% em 1993.

Durante uma grande parte da década de oitenta, a estratégia de expansão geográfica constituiu um dos poucos instrumentos de conquista de mercado disponíveis, sendo uma estratégia típica em mercados mais

CURSO AVANÇADO



DR. EDUARDO CATROGA

regulamentados (em especial ao nível de preços).

Esta política de crescimento interno e a racionalização de efectivos levou à melhoria progressiva dos indicadores de produtividade.

Os indicadores Depósitos/Agência e Crédito a Clientes/Agência têm progredido significativamente.

Os índices de produtividade por activo humano têm igualmente vindo a melhorar, embora se situem ainda aquém dos padrões de referência europeus cerca de metade da média dos mercados mais desenvolvidos da UE.

O número médio de empregados por estabelecimento reduziu-se já de 41 para 19, valor já bem mais próximo da média da UE (à volta de 13 empregados).

O Sistema Bancário tem sabido, assim, adaptar-se aos desafios do novo contexto competitivo.

Pressionados pela tendência decrescente das condições de exploração, os Bancos começaram por procurar "dentro de casa" as soluções para a melhoria de rentabilidade. Alguns atacaram o problema pela via

da racionalização das suas estruturas de custo, outros reconfiguraram o seu perfil competitivo, tentando concentrar-se em segmentos ou nichos de mercado mais protegidos, outros ainda lançaram-se numa expansão, ainda orgânica, mas desenfreada, enquanto um pequeno núcleo experimentou, hesitantemente, todas estas possibilidades, sem apostar decisivamente por nenhuma delas.

É neste contexto que assistimos também ao aparecimento de condições objectivas para um aumento da concentração no sector, com a circunstância de se encontrarem em vias de privatização instituições que poderiam, ao menos em abstracto, satisfazer alguns dos objectivos de consolidação vista desde a perspectiva individual de cada instituição (estamos, naturalmente, a falar do BPSM, do Totta & Açores e do BPA).

Esta circunstância de concausalidade é de importância decisiva porque, sem esta oferta disponível, a consolidação teria sido mais difícil.

Em consequência dos movimentos de privatização e de consolidação, aliás estreitamente ligados, a estrutura do sector alterou-se profundamente:

- O Grupo Estado, que em 1989 representava 82,4% dos activos, representa hoje 31%;
- As cinco principais instituições passaram a deter 78,5% dos activos contra 58,6% em 1989 e 68,7% em 1993. Este grau de concentração é um dos mais elevados a nível europeu, mas é comparável ao de países de pequena dimensão (Holanda, Dinamarca, Irlanda, por exemplo).

A eficiência de uma economia também depende crucialmente da eficiência da função de intermediação financeira e do mercado de capitais em todos os seus segmentos.

O Sistema Bancário Português vai com certeza continuar a vencer os desafios da melhoria de produtividade para poder acomodar a evolução decrescente das margens de intermediação para os valores médios europeus, sem prejuízo da sua solvabilidade.

Este constitui um dos seus desafios, ao mesmo tempo que importa melhorar a eficiência no funcionamento do mercado monetário como instrumento para a melhoria da eficiência do mercado de crédito.

Detenhamo-nos um pouco sobre o mercado monetário. O mercado monetário apresenta ineficiência, no segmento dos prazos e dos seus operadores. De facto, o mercado monetário concentra-se, quase exclusivamente, no segmento de *overnight* (O/N) e, quando muito, nos prazos até 9 dias, ou seja, os prazos correspondentes aos períodos de constituição de reservas de caixa e onde o Banco de Portugal normalmente intervém.

Os montantes transaccionados a 3 e 6 meses são insignificantes. Por outro lado, os *spreads* diferença entre *bid* e *offer* nas cotações da LISBOR, por exemplo, são da ordem dos 3/8%, quando noutros mercados são, normalmente, da ordem de 1/8%. Tudo isto sugere a inexistência de liquidez e de profundidade, condições necessárias para tornar este mercado eficiente.

Outros indicadores de ineficiência dos nossos operadores monetários são a frequente apresentação de propostas para Bilhetes do Tesouro (BTs) com taxas iguais ou superiores à LISBOR e a prática de taxas nos empréstimos em papel comercial inferior às taxas de BTs. Estes comportamentos sugerem, pelo menos, uma incorrecta avaliação dos riscos de crédito por parte dos bancos e, por consequência, um *pricing* não correcto.

A situação descrita é susceptível de traduzir um círculo vicioso: o mercado monetário não tem liquidez nem profundidade, porque os bancos não arriscam operar nos prazos, porque estes não têm liquidez e são ineficientes. Como todos os círculos viciosos, será talvez necessário um "choque exógeno" para o desfazer. Recordo que, no caso do merca-

do cambial, foi o Banco de Portugal que sempre actuou como liderante do seu desenvolvimento e hoje funciona com normal eficiência.

O mercado monetário precisa de *market makers* que invistam no seu desenvolvimento. Temos em curso uma reflexão sobre esta matéria tão importante para a melhoria da transmissão dos impulsos da política monetária ao mercado de crédito.

A economia precisa de uma melhor adequação das taxas de juro reais praticadas no mercado de crédito às dos nossos concorrentes, tendo naturalmente em conta a diferenciação do risco de crédito e a segmentação.

São estes alguns dos desafios do nosso sistema Bancário. Outros poder-se-ia tentar caracterizar, como o da escolha das alianças estratégicas mais adequadas ou a preparação para a moeda única entre 1997 e 1999, mais provavelmente nesta última data.



«O Sistema Bancário Português vai com certeza continuar a vencer os desafios da melhoria de produtividade para poder acomodar a evolução decrescente das margens de intermediação para os valores médios europeus, sem prejuízo da sua solvabilidade. Este constitui um dos seus desafios, ao mesmo tempo que importa melhorar a eficiência no funcionamento do mercado monetário como instrumento para a melhoria da eficiência do mercado de crédito.»



A Comissão da União Europeia tem em fase avançada de preparação o chamado "Livro Verde" que procura tratar das questões técnicas e operacionais derivadas da futura introdução da moeda única nas transacções bancárias, nas transacções comerciais e na vida corrente dos cidadãos. A partir da data "X" da passagem à moeda única, são apontados cerca de três anos até ao final do processo. O Ministério das Finanças divulgará oportunamente o "Livro Verde" para informação ao Sistema Bancário e outros agentes interessados no processo.

O tempo corre veloz e 1999 não está assim tão longe.

É evidente que, entretanto, Portugal, à semelhança da generalidade dos outros países, terá que continuar a progredir na chamada convergência nominal.

Os progressos já alcançados em todos os indicadores e o nosso posicionamento relativo face aos nossos parceiros fazem radicar em nós a convicção de que seremos capazes de integrar o projecto da UEM.

Para tanto, é necessária a manutenção das linhas essenciais da política económica. Devemos, contudo, clarificar que consideramos a convergência nominal um instrumento da convergência real, a qual constitui o objectivo central da política económica. A estabilidade nominal é apenas a via para a obtenção de taxas de crescimento económico sustentadas no longo prazo, por forma a continuarmos a diminuir o nosso *gap* de bem-estar económico e social em relação à média europeia.

Quer no campo da convergência real, quer no da convergência nominal, fizemos, no ciclo económico de 1986 a 1994, importantes progressos, assim como no domínio das acções do lado da oferta visando a convergência das estruturas produtivas, essencial para a redução dos diferenciais de produtividade das economias.

No novo ciclo económico internacional, que se iniciou com o processo de recuperação das economias em 1994 e a sua consolidação em 1995, temos condições para continuarmos a fazer progressos na aproximação à Europa Comunitária.

Para tanto, temos que ser eficientes a nível das funções de enquadramento do Estado e ao nível decisivo da gestão estratégica e operacional das empresas.

Numa economia de mercado, as empresas e os empresários jogam o papel-chave, competindo ao Estado a criação de um ambiente geral favorável à competitividade, o qual passa pela estabilidade do quadro macroeconómico e pela orientação das políticas públicas para a competitividade seja na chamada educação, no desenvolvimento da eficiência e flexibilidade dos mercados, na eficiência da Administração Pública, no desenvolvimento das infra-estruturas ou na redução do peso do Estado na economia, por exemplo.

No desafio da competitividade, a eficiência do Sistema Bancário joga um papel decisivo na melhoria do potencial da economia e das empresas. Estou certo de que as Instituições Financeiras estão a desenvolver as estratégias competitivas mais adequadas para a melhoria contínua da sua produtividade, respondendo assim aos desafios do futuro.

O desenvolvimento dos sistemas de gestão e de formação profissional constitui um instrumento fundamental à consecução deste objectivo. Mais uma razão para ter aceite o convite para encerrar esta cerimónia de atribuição de diplomas do Curso de Gestão Bancária e do curso Avançado de Gestão Bancária.

Felicitó o Instituto Superior de Gestão Bancária e a Universidade Católica pela contribuição na formação de gestores bancários, uma das condições de base para a melhoria da eficiência do sistema financeiro em que todos estamos empenhados. ■



PRIMEIROS BACHARÉIS DO COS



Tendo sido iniciado no ano lectivo de 1992/93, após reconhecimento oficial pelo Ministério da

Educação, o Curso de Organização e Sistemas completou a sua primeira edição.

Do total de 28 alunos que constituíram o grupo inicial, 22 deles concluíram o curso com êxito, obtendo o grau de bacharel em Organização e Sistemas.

Durante o 6.º e último semestre do curso, os alunos realizaram um Projecto Final de Curso, que decorreu a tempo inteiro em instituições financeiras. Os respectivos relatórios foram apresentados pelos alunos, perante um Júri constituído por um membro do Conselho Técnico do COS, pelo docente Coordenador das disciplinas de Organização e pelo tutor que, em cada instituição financeira, acompanhou o respectivo grupo de Projecto.

Os recém-diplomados estão neste momento preparados para o exercício de funções técnicas no domínio da Organização.

Para além de jovens oriundos do 12.º ano, o Curso de Organiza-

ção e Sistemas permite a frequência a uma população trabalhadora dado, que funciona também em horário pós-laboral.

NOVOS DIPLOMADOS DO CGB

Tendo concluído o bacharelato em Gestão Bancária, do Curso de Gestão Bancária, no ano transacto, os primeiros 61 alunos, no final do presente ano lectivo um novo grupo de bacharéis concluirá o CGB.

Face a uma actividade profissional crescentemente exigente, o Curso de Gestão Bancária constitui uma oportunidade única de valorização em carreira.

Com efeito, dada a metodologia de auto-estudo assistido (Ensino a Distância) utilizada no CGB, este encontra-se ao alcance de todos os trabalhadores, bancários e não bancários, em qualquer ponto do país.

Um novo grupo de cerca de 90 bacharéis sairá do Curso de Gestão Bancária (CGB) no final do presente ano lectivo, após o mesmo bacharelato ter sido conseguido pelos 61 alunos que completaram o CGB no ano transacto. ■



CURSO

Crédito Bancário

Adquira uma visão sobre as operações de crédito, nomeadamente sobre os aspectos fundamentais a observar na preparação da informação para a decisão de crédito.

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 30 horas (5 dias) e é essencialmente prático.

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Formação Intermédia Geral, Secretariado: Filipa Caiado, Av. 5 de Outubro 164 - 1050 Lisboa
Telef.: 7930077, Telefax: 7972917

CURSOS EM REGIME DE MÓDULOS



Durante o ano em curso, o IFB tem levado a efeito, no âmbito da Formação de Base, Cursos em Regime de Módulos, com uma duração que varia entre 1 e 5 dias, e

em áreas que correspondem às do Curso Regular. Referimo-nos ao Plano Anual de Formação, atempadamente publicitado, e cuja

calendarização se efectuou no início do ano, tendo presentes as necessidades sentidas e expressas pelas Instituições Associadas, em relação a qualquer das áreas de formação em questão. Para o último trimestre de 1995, há ainda, em cursos a realizar, vagas disponíveis, quer em Lisboa, quer no Porto, conforme se poderá constatar pela leitura do Quadro. Em relação a qualquer das áreas mencionadas neste quadro, poderão ser calendarizados novos cursos, ainda para o ano de 1995, se o número de pedidos permitir a organização de grupos pedagogicamente viáveis. Os destinatários deste projecto são, essencialmente, empregados que pretendem adquirir ou aperfeiçoar conhecimentos numa ou várias áreas consideradas como prioritárias. Tal como nos anos anteriores, também neste ano as áreas mais "procuradas" têm sido as das Operações Bancárias Gerais, Estrangeiro e Mercado Financeiro, isto no que concerne aos cursos "abertos", ou seja, dirigidos a elementos de várias Instituições. ■

CURSOS	DATA	LOCAL
Atendimento	16 a 20/10/95	Lisboa
Cálculo Financeiro	09 a 12/10/95 e 06 a 09/11/95	Porto e Lisboa
Comunicação Escrita e Oral	13 a 17/11/95	Lisboa
Contabilidade Bancária	16 a 20/10/95; 23 a 27/10/95 e 20 a 24/11/95	Lisboa; Porto e Lisboa
Contabilidade Geral	16 a 20/10/95	Porto
Direito Bancário	06 a 08/11/95 e 13 a 15/11/95	Porto e Lisboa
Economia	23 a 25/10/95 e 06 a 08/11/95	Lisboa e Porto
Falsificação de Meios de Pagamento	02 a 03/10/95 e 27 a 28/11/95	Lisboa e Porto
Mercado Financeiro I	09 a 13/10/95	Lisboa
Mercado Financeiro II	20 a 22/11/95 e 20 a 22/11/95	Lisboa e Porto
Marketing e Serviços Bancários	06 a 08/11/95	Lisboa
Operações Bancárias Estrangeiro II	20 a 22/11/95	Lisboa
Operações Bancárias Gerais I	23 a 27/10/95; 13 a 17/11/95 e 13 a 17/11/95	Lisboa; Lisboa e Porto
Operações Bancárias Gerais II	06 a 08/11/95 e 27 a 29/11/95	Lisboa e Lisboa
Sistema Financeiro Português	27 a 28/11/95	Lisboa
Branqueamento de Dinheiro	18/10/95 e 22/11/95	Porto e Lisboa

NOVO ANO LECTIVO NA FORMAÇÃO EM INGLÊS

Estão abertas em todo o país as inscrições no Plano de Formação em Inglês do Instituto de Formação Bancária.

Procura-se, assim, corresponder às necessidades de formação em Inglês de todos os que se dedicam à actividade bancária, permitindo-lhes adquirir mais uma qualificação técnica específica da maior utilidade, numa altura em que a integração do sector financeiro no espaço comunitário tornou a língua inglesa um instrumento indispensável. Os interessados no programa de Formação em Inglês deverão dirigir-se directamente às Escolas indicadas no quadro anexo, onde apresentarão documento, como a seguir se indica, passado pelo Banco a que pertencem.

Esse documento deverá conter a seguinte declaração: "Autorizamos a inscrição de (Nome/Departamento/Balcão) no Programa de Formação em Inglês do Instituto de Formação Bancária, no ano lectivo de 95/96". Os cursos são organizados pelas Escolas e funcionam, em cada ano lectivo, por períodos trimestrais de 30 horas cada um. Para o ano lectivo de 1995/96, prevê-se que se venham a celebrar acordos com as escolas ao lado indicadas. ■



LOCAIS

LISBOA

PORTO
A. HEROÍSMO
ALCOBAÇA
ALMADA
AMADORA
AVEIRO
BARREIRO
BELMONTE
BRAGA
C. BRANCO
COIMBRA
COVILHÃ
ÉVORA
FARO
FOGUETEIRO
FUNCHAL

GUARDA
LAGOA
LAGOS
LEIRIA
P. DELGADA
PORTIMÃO
S.J MADEIRA
SANTARÉM
SETÚBAL
T. NOVAS
T. VEDRAS
TOMAR
V. CASTELO
V.N. GAIA
VISEU

ESCOLAS

American Language Institute - Av. Duque de Loulé, 22 - 1.º e 3.º
- Av. Duque de Loulé, 104 - 2.º

American Language Institute - R. José Falcão, 15 - 5.º
Instituto de Línguas de Angra - Travessa de S. João, 5
Inglês Funcional - R. Atonso de Albuquerque, 73 - A
CELF - Línguas e Formação - R. Torcato José Clavine, 3 - Piso 2 Esq./Dto.
International House - R. Elias Garcia, 362 Bloco B - 3.º Dt.º B
International House - R. Domingos Carrancho, 1 - 1.º Dtº
International House - R. Alfredo da Silva, 57
Lancaster College - R. Pedro Álvares Cabral, 117
International House - R. do Chãos, 168
Instituto Línguas de Castelo Branco - Av. 1.º de Maio, 39 - s/l Esq.
International House - R. Antero de Quental, 135
Lancaster College - Centro Cívico, Ed. Aliança Seguradora, 2.º Esq. - Frente
Centro Inglês Internacional - Lg. Luis de Camões, 14
Encounter English - R. Sacadura Cabral, 6
CELF - Línguas e Formação - Avenida 1.º de Maio, 93 - 1.º
Cambridge School - R. da Carreira, 240 - 1.º
Academia Línguas Madeira - R. Ribeirinha de Baixo, 33 - B-2.º
Royal School Escola de Línguas da Guarda - R. Álvaro Roçadas, 51 - 3.º
Interlíngua - Trav. à Rua Elias Garcia, 1 - 2.º
Interlíngua - R. Dr. Joaquim Tello, 32 - 1.º Esq.
Inglês Funcional - R. Comandante Almeida Henriques, 32
Instituto de Línguas de P. Delgada - Largo de Camões, 18
Interlíngua - Lg. 1 de Dezembro, 28
Centro Intercont. de Inglês - R. Dr. Maciel, 132
Línguas e Cultura - Inst. Línguas de Santarém - R. Capelo e Ivens, 107 - 1.º
International Language School - Av. Guiné-Bissau, 25
Língua e Cultura - Inst. Línguas de T. Novas - R. Valverde, 1
International House - R. Miguel Bombarda, 3 - 1.º
Língua e Cultura - Inst. Línguas de Tomar - R. Dr. Joaquim Jacinto, 110
Instituto de Línguas - R. de Santo António, 120
Lancaster College - Praceta 25 de Abril, 35 - 1.º Esq.
International House - R. dos Casimiro, 33



CURSO GERAL BANCÁRIO

SESSÃO SOLENE ASSINALA ÊXITO

Foi um dia marcante, de regozijo, mas também de emoção, para o Instituto de Formação Bancária e para os primeiros diplomados do Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, na sessão solene de distribuição de diplomas, nas instalações da Associação Portuguesa de Bancos, a 30 do passado mês de Maio.

Após três anos de trabalho árduo, em que conjugaram a presença em aulas teóricas com a formação prática, em balcões de bancos onde operacionalizaram os conhecimentos teóricos adquiridos, num total conjunto de cerca de 4 800 horas cada um, os 117 diplomados viram o seu esforço recompensado, ficando possuidores de um testemunho da sua aptidão para um capaz desempenho de funções na Banca, na sequência lógica de um largo período de ensino profissionalizante de grande exigência de qualidade.

Na mesa tomaram lugar o Dr. João Salgueiro, Presidente da Associação Portuguesa de Bancos, o Dr. Pereira Torres, Director-Geral do Instituto de Formação Bancária, e o Dr. Manuel Ferreira, Director deste Instituto e Director do projecto do Curso Geral Bancário em Regime



Praticamente a totalidade dos novos diplomados com o Curso Geral Bancário já está a exercer funções profissionais em instituições financeiras.



Sistema Financeiro Português

Quer adquirir uma panorâmica do Sistema Financeiro Português, numa perspectiva internacional?

Pretende ficar apto a reconhecer as instituições que actuam no nosso mercado financeiro e suas finalidades?

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 12 horas

Branqueamento de Dinheiro

Quer ter uma visão mais clara do complexo problema do branqueamento de capitais, tendo em vista a sua prevenção?

Pretende adquirir capacidade para reconhecer operações que podem dar origem ou estar directa ou indirectamente relacionados com o branqueamento?

Deseja preparar-se para actuar de forma correcta relativamente aos diversos mecanismos de controlo criados pela lei?

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 6 horas

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Formação de Base, Secretariado: Maria José Alves, Av. 5 de Outubro 164 - 1050 Lisboa, Telef.: 7930077, Telefax: 7972917



Numerosa assistência testemunhou a consagração do êxito

de Alternância, e ainda o Eng.º Fernando Mourato e o Dr. António Proença, representantes do Instituto de Emprego e Formação Profissional.

Na numerosa assistência, além de directores e outros quadros do IFB, de directores de projecto, de elementos da Coordenação do Curso, de professores, de técnicos de formação e de responsáveis de área, verificava-se a presença dos alunos diplomados pelo Curso Geral Bancário.

Registe-se, a propósito, que praticamente a totalidade dos novos diplomados já está a exercer funções profissionais em instituições financeiras.

«Não há factor mais decisivo do que o da valorização dos recursos humanos», afirmou o Dr. João Salgueiro ao abrir a sessão solene, com uma intervenção em que referiu as novas condições de concorrência bancária existentes na Europa de hoje.

O orador felicitou depois os novos diplomados, chamando-lhes a atenção para a necessidade de uma qualificação sempre mais elevada e de que é essencial a compreensão do que é a inovação financeira e a forma como funcionam as instituições financeiras.

«Uma das condições de sucesso, quer para as empresas quer para as carreiras profissionais, é a vontade e a capacidade de cada um se movimentar em relação às novas tecnologias, a novos perfis de desempenho e a novas áreas de relacionamento com a cliente-

la», afirmou ainda o Dr. João Salgueiro.

O Eng.º Fernando Mourato, que foi o interveniente seguinte, começou por se referir às novas capacidades que vão ser exigidas por um futuro que promete ser de mudança acelerada e de competição global, a exigir uma formação permanente e um processo de aprendizagem constante.

O orador referiu-se depois à necessidade de internacionalizar os programas de formação, que devem jogar na antecipação e ser adequados às exigências das empresas. Dirigindo-se directamente aos novos diplomados, aconselhou-os a «desenvolver a (vossa) capacidade de iniciativa, a (vossa) capacidade de serem autónomos e criadores».

O Dr. Pereira Torres, o último orador, traçou um balanço do Curso Geral Bancário, tendo recordado que este suscitou um interesse cada vez maior da parte dos bancos, 25 dos quais aderiram ao projecto.

O Director-Geral do IFB recordou depois aos novos diplomados que terão de continuar a preocupar-se bastante com o domínio do saber, pois, além de «saberem estar», têm de aumentar bastante o nível de conhecimentos, porque a profissão bancária é muito exigente.

A sessão terminou com a cerimónia da entrega de diplomas, que decorreu animadamente, entre calorosas salvas de palmas, homenagem a um esforço desenvolvido continuamente ao longo de três anos, mas coroado de êxito. ■



O Eng.º Fernando Mourato venceu que o futuro promete mudança acelerada

FINALISTAS DO 2.º CURSO PRONTOS PARA A VIDA ACTIVA

Os finalistas do 2.º Curso Geral Bancário investiram fortemente, do mesmo modo que os anteriores, na sua formação técnica e prática, conscientes como estão das acrescidas competências que, cada vez mais, a Banca exige aos seus colaboradores, e estimulados pelo êxito que foi a integração nas Instituições Bancárias dos seus colegas do Curso anterior. Preparados, desde muito novos, no âmbito de um sector que é, diariamente, atingido por profundas alterações, quer ao nível da estrutura do próprio sector, quer ao nível da amplitude de novos serviços e das novas formas de chegar ao cliente, estes jovens são fundamentalmente treinados para a mudança e para a rápida adequação às novas formas de estar no mercado. Se, como todos sabemos, a experiência é um valor que não se pode desperdiçar, sabemos, também, que quem apostar na juventude dos seus quadros tem de privilegiar, mais do que a experiência, a competência técnica, a versatilidade e a capacidade de observar o mercado e o meio onde se insere, sob outro prisma. Saber buscar a informação, fazer a triagem e utilizá-la, de forma adequada, será, talvez, no mundo financeiro actual, um desafio que não se coloca só aos mais altos níveis de decisão, mas também àqueles que agora iniciam uma



Um dos jovens finalistas já integrado profissionalmente

carreira, fazendo parte de uma globalidade que é, afinal, a Empresa de sucesso. Pensamos que as Instituições que apostaram, e vão continuar a apostar, nas capacidades des-

tes jovens estão participando activamente na constituição de uma nova geração de profissionais, da qual, por certo, o público, empregadores e empregados retirarão o benefício final. ■



Universidade Católica Portuguesa

Instituto de Formação Bancária



Curso Avançado de Gestão Bancária 1996

OBJECTIVOS

Formar e aperfeiçoar quadros superiores que possam conduzir as empresas financeiras ao nível de excelência que a concorrência internacional exige.

HORÁRIO

Sextas-feiras e Sábados das 9H00 às 17H30
Início do Curso em 26 de Janeiro 1996

DESTINATÁRIOS

Licenciados que procurem uma formação complementar especificamente orientada para a gestão das instituições financeiras.

INSCRIÇÕES

De 02 de Outubro a 10 de Novembro de 1995

INFORMAÇÕES: IFB - Secretariado do CAGB, Av. 5 de Outubro 164 - 1050 LISBOA, TEL: 01-7930077, FAX: 01-7972917

CURSO BÁSICO BANCÁRIO

INÍCIO DA 2ª EDIÇÃO

EM FINAIS DE SETEMBRO

Vai ter início, em finais de Setembro, a 2.ª edição do Curso Básico Bancário, cuja metodologia pedagógica utilizada é o Ensino a Distância - Auto-Estudo Assistido.



OS PRINCIPAIS OBJECTIVOS DESTE CURSO SÃO:

- Proporcionar uma melhor qualificação técnico-profissional de base na área bancária, através da aquisição, actualização e consolidação de conhecimentos, capacidades e aptidões.
- Transmitir conhecimentos que facilitem aos quadros de outros sectores de actividade um relacionamento mais eficaz com a banca.
- Complementar a formação obtida no sistema de ensino que, em geral, não abrange as matérias específicas da actividade bancária.
- Transmitir conhecimentos básicos da actividade bancária aos que possam vir a candidatar-se ao exercício das funções em instituições financeiras.

DESTINATÁRIOS

- Empregados do sector financeiro.
- Quadros de outros sectores de actividade, com funções técnicas ou administrativas, que pretendam dominar conceitos básicos que lhes permitam otimizar o seu relacionamento com o sector bancário.
- Elementos que pretendam obter formação na área bancária para especialização ou aperfeiçoamento de conhecimentos obtidos.
- Licenciados que pretendam obter um complemento de formação técnica bancária.

PLANO CURRICULAR

1.º PERÍODO

- Operações Bancárias Gerais I
- Operações Bancárias de Estrangeiro I
- Sistema Financeiro Português

2.º PERÍODO

- Operações Bancárias Gerais II
- Marketing e Serviços Bancários
- Mercado Financeiro I

Aos alunos que concluíam o curso com aproveitamento, é atribuído um Diploma.

LOCAIS DE FUNCIONAMENTO

Pela metodologia utilizada, o curso permitirá o acompanhamento dos alunos de todo o país. No entanto, as Sessões de Apoio funcionarão apenas nos locais em que se justifique, prevendo-se a criação de grupos, nomeadamente em Braga, Castelo Branco, Coimbra, Faro, Funchal, Lisboa, Ponta Delgada, Porto, Vila Real, Viseu, Paris e Luxemburgo. ■

INICIADAS ACTIVIDADES DA AGESBANCA

Formalmente constituída no passado dia 17 de Janeiro em Assembleia Geral que contou com uma expressiva maioria dos já diplomados do Curso Avançado de Gestão Bancária, a Direcção da Associação dos Diplomados do Curso Avançado de Gestão Bancária aí nomeada para o biênio 95/96 deu já início à implementação do programa geral de actividades aprovado naquela reunião.

No âmbito cultural foi feito um primeiro acordo com o IDEPE (Instituto para o Desenvolvimento da Economia e Estudos Financeiros/ Empresariais), do Instituto Superior de Economia e Gestão, destinado a tornar mais acessível aos nossos associados a participação numa acção formativa promovida por aquela entidade sobre

o muito actual tema do risco trazido aos IF (Intermediários Financeiros) pela utilização dos derivados.

Entretanto, dentro dos diálogos frequentes e abertos que o IFB, na pessoa do Dr. Pereira Torres, tem aceitado manter connosco, foi esboçado um plano de iniciativas para o segundo semestre deste ano, onde gostaríamos de salientar, desde já, a abertura a todos os associados de uma "aula" orientada por uma das personalidades (académica ou empresarial) que venha a leccionar na actual edição do Curso. Pretende-se, por essa via, estabelecer um espaço de diálogo e de actualização onde os "novos" alunos, os "antigos" alunos e o "sábio e experiente professor" possam aprender com a vivência e os

conhecimentos dos vários participantes.

No dia 3 de Junho, a direcção esteve no IFB para uma apresentação da Associação aos actuais alunos do Curso Avançado de Gestão Bancária, tendo-se proporcionado diálogo enriquecedor com os 19 formandos, em especial com os dois colegas dos PALOP.

Por fim, fazemos mais uma vez um apelo aos colegas e associados no sentido de se disporem a uma colaboração escrita connosco os tais artigos de que vos falámos na Assembleia Geral constituinte. A "Inforbanca" e a "Revista da Banca" estão abertas à nossa participação. Vá lá...! ■

A Direcção

PERGUNTAS & RESPOSTAS

Publicamos hoje as respostas a mais duas perguntas que nos foram colocadas por colegas. 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.

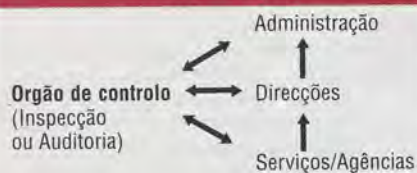
Se tem dúvidas, escreva-nos. E porque não, também, expressar-nos a sua discordância sobre respostas dadas às questões formuladas? Ou fornecer-nos elementos que permitam complementar qualquer delas? Contribuirá, desse modo, não só para o seu próprio esclarecimento, como também para o de muitos colegas.

“Tive conhecimento de que devem ser feitas comunicações à polícia em casos de branqueamento de dinheiro. Mas não ficou claro para mim quem faz essas comunicações.”

Pergunta colocada pela Sra. D. Ana Lucília Pereira, de Lisboa

O D.-L. 313/93, de 15 de Setembro, veio impor às Instituições Financeiras um conjunto de deveres que permitam facilitar o combate ao branqueamento de dinheiro e evitar que aquelas Instituições sejam instrumentalizadas por associações criminosas que prossigam tais práticas ilícitas. De entre esses deveres, consta a obrigação de a IF informar a autoridade judiciária competente logo que saibam ou fundamentamente suspeitem de estarem envolvidas em operações de branqueamento de dinheiro (art. 10.º). Este dever incumbe, em primeiro lugar, a cada instituição, que deve estabelecer os procedimentos que permitam a sua execução. Para o efeito, ela deve criar um mecanismo de controlo de operações suspeitas, designando o respectivo responsável. Normalmente, esse mecanismo obedece à seguinte estrutura interna:

HIERARQUIA



Qualquer comunicação que deva ter lugar neste

contexto tem de ser encaminhada internamente para o responsável nomeado para lidar com estas situações e para o superior hierárquico do trabalhador que tenha deparado com o problema. Cabe, depois, ao órgão de controlo, em ligação com a hierarquia comercial, decidir se a situação justifica ou não a realização de comunicações para as autoridades judiciárias. Finalmente, destacaria que todos os trabalhadores estão obrigados a manter sigilo sobre quaisquer diligências que tenham sido realizadas, por si ou por colegas, neste contexto.

*Resposta elaborada por:
Dr. Sérgio Mascarenhas
Formador Permanente do IFB*

“É cada vez mais relevante o peso da carga fiscal nas operações bancárias.

As garantias bancárias estão sujeitas a Imposto de Selo, mas a sua prestação vem quase sempre acompanhada de contragarantias. Como é o tratamento fiscal de uma operação deste tipo?”

Questão colocada pelo Sr. Álvaro Diogo de Castro, de Lisboa:

Concordo consigo quando diz que a carga fiscal é cada vez mais relevante na realização de várias operações bancárias. Muitos são os produtos bancários que são construídos tendo em atenção a questão fiscal. Como também o *argumento fiscalidade* é utilizado em muitas estratégias comerciais.

Relativamente à sua questão, penso que a melhor maneira de lhe responder é através de um exemplo:

Imagine que a Estradas Eternas, Lda. vai parti-

cipar no concurso público n.º 999/95 para a construção do troço Torres Vedras-Cartaxo da nova auto-estrada do Oeste. É requisito de admissão a concurso em empreitadas de obras públicas um depósito provisório ou, em sua substituição, uma garantia bancária no mesmo valor. Assim, a Estradas Eternas, Lda. solicitou ao seu banco a prestação da referida garantia, no valor de 2.000.000\$00.

O seu banco cobra pela prestação dessa garantia uma comissão de 2% ao ano, paga trimestralmente e exige contragarantias, nomeadamente a fiança dos sócios.

Incide sobre esta operação bancária IS nos seguintes termos:

Garantia bancária

Art. 92.º escrito particular de garantia	608\$00
Art. 94.º 0,5% sobre o valor da garantia	10.000\$00
Art. 120-A 7% sobre o valor da comissão	2.800\$00
	13.408\$00

Contragarantia - fiança dos sócios

Art. 92.º escrito particular de garantia	608\$00
Art. 94.º 0,5% sobre o seu valor	10.000\$00
	10.608\$00

O total de encargos fiscais decorrentes da aplicação IS é, portanto, de 24.016\$00. Não esquecer que a comissão cobrada pelo banco é de 40.000\$00, o que nos permite comparar o custo do serviço bancário e o custo fiscal desta operação...

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

Operações Bancárias de Estrangeiro I

CURSO

- Pretende conhecer melhor a actividade bancária na área internacional?
- Quer saber como se definem câmbios e suas modalidades?
- Deseja pôr-se a par da estrutura das operações internacionais: operações de pagamento simples e operações ligadas às transacções de comércio externo?

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 30 horas

Para mais informações, contactar: IFB, Departamento de Formação de Base, Secretariado: Maria José Alves, Av. 5 de Outubro 164 - 1050 Lisboa, Telef.: 7930077, Telefax: 7972917

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 mag-**

nífico 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 O Banco Luso possui em carteira um empréstimo com as seguintes condições:
Montante: 6 000 contos
Prazo: 6 anos
Taxa de juro: 14%
Reembolso do capital: prestações anuais postecipadas

O juro a pagar no final do prazo é:

- 1) 5 040 000\$00.
- 2) 2 111 332\$00.
- 3) 4 634 311\$00.
- 4) 3 439 339\$00.

B Na venda de cheques de viagem, o banco vendedor deve:

- 5) Exigir que o cliente assine o *purchaser*.
- 6) Entregar os cheques ao cliente com a recomendação de que este faça a 1.ª assinatura antes de partir para viagem.
- 7) Solicitar ao cliente que apresente comprovativo da viagem que vai fazer.
- 8) Reter o valor pago pelo cliente até ao reembolso dos cheques.

C Para as Instituições de Crédito, o lançamento de um empréstimo obrigacionista é um elemento:

- 9) Patrimonial activo.
- 10) Patrimonial passivo.
- 11) Extrapatrimonial.
- 12) Da situação líquida.

D O Banco Moderno subscreveu várias acções de uma empresa cotada

na Bolsa pelo seu valor nominal. As acções em causa estão contabilizadas no momento da compra pelo(a):

- 13) Valor de aquisição.
- 14) Última cotação.
- 15) Valor presumível do mercado.
- 16) Valor convencional.

E A Péleve Lda., uma vez que está a vender a 60 dias de vista, necessita de se financiar. Negociou com o BCE um financiamento de GBP 20 000,00 em que transferiu para o banco o direito de crédito (direito ao pagamento a realizar pela Shine Shoes Ltd.), mas mantendo o risco comercial. Esta operação é um:

- 17) Adiantamento sem recurso.
- 18) Adiantamento com recurso.
- 19) Desconto sem recurso.
- 20) Desconto com recurso.

F Uma das formas que assume a política de selectividade do crédito é:

- 21) A utilização dos Mercados Monetários para alterar as taxas de juro praticadas pelos Bancos.
- 22) A bonificação de taxas de juro para financiamentos às empresas exportadoras.
- 23) A descida da taxa de redesconto.
- 24) A criação de incentivos fiscais para o sector financeiro.

G O desconto por fora ou comercial é:

25) Calculado sobre o valor nominal do efeito, ou seja, sobre o capital que o banco realmente antecipa.

26) Calculado sobre o valor nominal do efeito deduzido dos encargos do desconto.

27) Calculado sobre o valor nominal do efeito, ou seja, sobre um capital superior àquele que na realidade o banco adianta.

28) Calculado sobre o valor actual do efeito, ou seja, sobre um capital superior àquele que o banco adianta.

H Considerando o regime de capitalização composta e a taxa de juro de 10,5%, verifique a equivalência dos seguintes capitais, no momento do vencimento do segundo capital:
- 2 428 contos, vencível daqui a 1,5 anos.
- 4 000 contos, vencível daqui a 6,5 anos.

29) São equivalentes e o seu valor é 2 090 283\$00.

30) Não são equivalentes, embora o seu valor no momento zero seja igual.

31) São equivalentes e o seu valor é 2 428 contos.

32) São equivalentes e o seu valor é 4 000 contos.

I O Banco Lusitânia quer melhorar o funcionamento da sua Conta Juventude. Para tal, fez uma sondagem aos clientes para elaboração de um relatório sobre as sugestões apresentadas.

Ao elaborar o relatório, o Sr. António Martins deve estruturá-lo em 4 fases. Serão elas:

- 33) Sumário, apêndices, descrição do estudo e recomendações.
- 34) Introdução e sumário, descrição do estudo, recomendações e apêndices.
- 35) Introdução, sumário, recomendações e notas pessoais.
- 36) Estudo, recolha de elementos, recortes e introdução.

J Os sócios das Sociedades por Quotas:

- 37) Podem ceder a sua quota a estranhos à Sociedade.
- 38) Só podem ceder a sua quota a estranhos à Sociedade se estes forem descendentes.
- 39) Não podem receber, por cessão, quotas de outros sócios.
- 40) Se efectuarem uma cessão de quotas, provocam uma alteração ao pacto social.

K É frequente os vendedores de equipamentos informáticos afirmarem: Não vendo computadores, nem sequer sistemas. Vendo soluções. O produto apresentado poderá designar-se por:

- 41) Produto intrínseco.
- 42) Produto global.
- 43) Produto genérico.
- 44) Produto tangível.

L Um Conhecimento de Embarque caracteriza-se essencialmente por:

- 45) Comprovar a existência de um contrato de transporte por via marítima e atribuir a titularidade da mercadoria.
- 46) Comprovar a existência de um contrato de transporte por via marítima e ser intransmissível.
- 47) Apresentar-se por forma escrita e permitir a utilização de vários meios de transporte (via marítima ou terrestre).
- 48) Representar a mercadoria nunca ter mais de dois ou três originais.

M A nota de serviço caracteriza-se por:

- 49) Ausência de referências.
- 50) Linguagem conotativa e sintética.
- 51) Texto objectivo e arrumado.
- 52) Linguagem denotativa e pouco económica.

N A empatia consiste:

- 53) Na manifestação sincera das ideias do profissional, como forma de encorajar o cliente a proceder do mesmo modo.
- 54) Na capacidade de escutar

PREMIADOS DA EDIÇÃO Nº 25

Helena Baptista Gouveia – Lisboa

João Carlos Costa V. Rodrigues – Ourém

Jorge Manuel Cruz Carvalho – Sangalhos



e compreender o quadro de referência individual do cliente.

55) Na moldagem do comportamento, porque o profissional reforça todos os comportamentos do cliente.

56) Num tipo de *feedback*, pelo qual o profissional manifesta o seu acordo relativamente às ideias do cliente.

O A entidade que gere, a nível nacional, o sistema de depósitos de valores mobiliários, procedendo à liquidação física dos títulos das operações de compra e venda, é designada:

- 57) Bolsa de Valores.
- 58) Central de Valores Mobiliários.
- 59) Comissão de Mercado de Valores Mobiliários.

INFORBANCA N.º 26/ 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

60) Mercado de Valores Mobiliários.

P O mercado de concorrência perfeita caracteriza-se por um:

- 61) Pequeno número de unidades produtivas com grande poder no mercado e grande dimensão.
- 62) Grande número de unidades produtivas de grande dimensão, não sujeitas às condições do mercado.
- 63) Grande número de unidades produtivas, de reduzida dimensão, actuando de acordo com o funcionamento do mercado.
- 64) Grande número de unidades produtivas, de reduzida dimensão, actuando em situação de grande vantagem no mercado.

Q Na compra de notas e moeda estrangeira por motivos de viagem, é obrigatório para os Bancos:

- 65) Conhecer o dia de partida do cliente.
- 66) Determinar os motivos da viagem.
- 67) Identificar o adquirente.
- 68) Solicitar autorização ao Banco de Portugal.

R De entre as opções seguintes, escolha a que define protocolo de comunicações.

- 69) É um conjunto de procedimentos que permitem estabelecer ligações entre computadores.
- 70) É um conjunto de procedimentos que permitem transformar sinais digitais em analógicos e vice-versa.
- 71) É um conjunto pré-determinado de regras e procedimentos a que os computadores obedecem para que as comunicações entre eles sejam possíveis.
- 72) É um processo de comunicações que utiliza como veículo de transmissão, entre outras, as linhas telefónicas.

S Escolha a MELHOR opção ou a MAIS CORRECTA entre as que se seguem.

A segurança informática surge para a defesa contra:

- 73) Situações lesivas das empresas e dos seus clientes.
- 74) Virus.
- 75) Assalto às empresas informáticas.
- 76) Ameaças deliberadas ou acidentais

T «Uma empresa de lapidação de diamantes é, num dado país, a única compradora de diamantes em bruto». Que forma de mercado nos apresenta a situação anterior?

- 77) Oligopólio.
- 78) Oligopsonio.
- 79) Monopólio.
- 80) Monopsonio.

A PROCURA DA QUALIDADE DEBATIDA EM TAIPE

«A procura da qualidade» foi o tema da 11.^a Conferência dos Institutos de Formação Bancária, que decorreu na capital de Taiwan, Taipé, entre os dias 7 e 12 de Maio passado e contou com a participação dos responsáveis de numerosas instituições de todo o mundo vocacionadas para a formação bancária, tendo Portugal sido representado pelo Dr. Pereira Torres, Director-Geral do IFB. Além dos delegados, participaram ainda nesta Conferência vários oradores convidados, designadamente conceituados banqueiros, representantes oficiais de governos e vultos académicos de grande prestígio que deram valiosos contributos para os trabalhos.

Trata-se de uma conferência que é realizada de dois em dois anos, sendo essencialmente um fórum para a troca de pontos de vista e de experiências dos vários Institutos de Formação Bancária no mundo. Este ano, dedicou-se ainda com maior ênfase a um debate sobre as formas de manter a qualidade já existente e, sempre que possível, levá-la a um mais alto nível, em tudo o que se refere à formação bancária.

O tema que dominou a Conferência deu oportunidade para a apresentação de diversos trabalhos que tiveram em vista dar contributos para a



elevação da qualidade na formação bancária, bem como promover a cooperação internacional entre as diversas instituições que a essa formação se dedicam, proporcionando não só debates estimulantes nas sessões conjuntas, como também vários *workshops* muito participados e com um muito animado grau de discussão.

Na sua principal intervenção, o Dr. Pereira Torres, que fora convidado a pronunciar-se sobre «Cooperação internacional», começou por vincar que o acto de cooperar se revela enriquecedor para as instituições envolvidas e recordou depois o papel de várias organizações internacionais em projectos de cooperação que estão a ser desenvolvidos, agregando países pequenos e países grandes. Seguidamente referiu o entendimento da cooperação a nível regional, designadamente a prosseguida no âmbito da European Bank Training Network, assim como

CRIADO EM ITÁLIA O DIPLOMA DE EST

O incremento da troca de informações entre os diversos institutos de formação bancária do espaço europeu revela-se como uma das vantagens proporcionadas pela integração comunitária, que derrubou algumas das barreiras impeditivas de um melhor relacionamento.

A melhor comunicação entre os diversos institutos e o novo tipo de relações estabelecidas entre eles, assim como a definição de orientações e objectivos comuns, revelam-se benéficos para todos, não só porque encontram na diversidade elementos enriquecedores da unidade, mas também porque o conhecimento das experiências, fracassos e êxitos de uns permite aos outros conseguirem maior rapidez na procura das melhores soluções, inovarem com renovada confiança e obterem resultados superiores.

Assim, actualmente, e de uma forma geral, cada um dos passos em frente dos institutos de formação bancária do espaço europeu surge directa ou indirectamente influenciado pelas experiências e actividades dos restantes, o que acaba por trazer benefícios a toda a Comunidade.

São hoje frequentes as visitas de delegações de institutos de formação bancária europeus a instituições congéneres da União Europeia, visitas essas que poderão ter apenas por finalidade a aquisição de uma ideia geral sobre o respectivo funcionamento ou, obedecendo a um fim específico, visam um determinado sector de actividade. Ainda recentemente, conforme então noticiámos, uma representação da Associação Italiana de Bancos (ABI) visitou o Instituto de Formação Bancária português. Essa

representação, como também indicámos, tinha principalmente em vista tomar contacto com o sistema de atribuição de diplomas no IFB. Como é do conhecimento público, o Instituto, além de acções de formação pontuais e isoladas, sobre determinados temas, aposta sobretudo em cursos que dão direito à atribuição de diplomas, tais como o Curso Básico Bancário, o Curso Geral Bancário, o Curso Regular, os cursos ministrados no âmbito do Instituto Superior de Gestão Bancária (que proporcionam bacharelato) e o Curso Avançado de Gestão Bancária.

A visita da delegação italiana ao IFB terá dado algum contributo para que a ABI implementasse a criação do Diploma de Estudos Bancários em Itália, o que acaba de fazer em cooperação com uma outra instituição italiana, a ASSICREDITO.

Esse Diploma visa, conforme está expresso em documento que recebemos, formar os profissionais bancários com uma visão que os prepare para responder às exigências do mercado, aprofundando-a sucessivamente; satisfazer cabalmente a recomendação da UE, tendo por finalidade o aperfeiçoamento do sistema de formação permanente, por forma a assegurar um desenvolvimento profissional contínuo; e harmonizar a situação italiana de acordo com os padrões existentes na maior parte dos países onde o sistema de formação bancária já foi concebido e implantado.

Tal programa, refere o mesmo documento, deverá ser estruturado em três níveis: o nível básico abrangendo as principais matérias e práticas bancárias, dirigindo-se ao pessoal acabado de recrutar; o nível inter-



O Dr. Pereira Torres ao ser cumprimentado após a sua intervenção

as desenvolvidas pelo IFB nos países do Leste europeu, e em África. O Director-Geral do IFB enunciou depois alguns dos projectos que estão a ser desenvolvidos, realizações concretas no campo da cooperação, tendo manifestado a opinião de que outras formas de incentivar a cooperação são a realização de estudos e de pesquisas no âmbito da formação profissional e ainda no âmbito do desenvolvimento dos Recursos Humanos, assim como a realização de conferências a nível internacional. A propósito, o Dr. Pereira Torres citou alguns dos projectos que estão a ser desenvolvidos no quadro destes diversos tipos de cooperação e terminou a sua intervenção afirmando que, embora se viva hoje num ambiente de competitividade, há ainda um largo espaço para a cooperação, e que a competição só é verdadeira quando for precedida da necessária formação dos agentes envolvidos na mesma. ■

UD OS BANCÁRIOS

médio prepara para a assunção de maiores responsabilidades na banca, aprofundando os conhecimentos financeiros e bancários; o último nível proporcionará conhecimentos e uma cultura de direcção. É ainda indicado que o Diploma de Estudos Bancários em Itália deverá basear-se num sistema de ensino a distância e auto-formação, administrado por uma organização centralizada, por forma a assegurar os melhores resultados, e que todos os centros de formação existentes deverão estar envolvidos no projecto, porque tal envolvimento permitirá à banca economizar nas despesas de formação e, se possível, obter também alguns ganhos adicionais.

Os requisitos básicos que devem ser satisfeitos pelos candidatos que pretendam frequentar os cursos de formação para obtenção do Diplo-

ma em Estudos Bancários em Itália serão os seguintes: serem possuidores de um Certificado Geral de Formação ou de um grau académico; terem experiência profissional como empregados bancários. No futuro, poderá também ser considerada a participação de jovens licenciados.

Assim, a Banca italiana prepara-se para activar um sistema de atribuição de diplomas, com largas semelhanças ao que desde há alguns anos vem dando os melhores frutos em Portugal, pela acção levada a cabo pelo Instituto de Formação Bancária, que, por seu turno, nos últimos anos, vem obtendo alguns ensinamentos nos contactos que vem desenvolvendo com outros institutos de formação bancária, não só europeus, mas também do resto do Mundo. ■

CGD 'CONQUISTA' A GALIZA

A Caixa Geral de Depósitos tornou-se o maior operador bancário do Noroeste ibérico, englobando o Norte de Portugal e a Galiza, depois de ter concretizado a compra de 99,21% do Banco Simeón, na sequência do lançamento de uma oferta pública de aquisição (OPA) amigável que a levou ao investimento de mais de 24 milhões de contos. Concluída esta operação, a Caixa Geral de Depósitos opera agora em Espanha através de três bancos: Luso-Espanhol, Estremadura e Simeón, com um total de 150 balcões, situados em grande parte no Noroeste espanhol. Cada um dos três bancos manterá, pelo menos por enquanto, a sua individualidade, embora em todos eles seja destacado, designadamente nos anúncios na imprensa, que estão integrados no Grupo Caixa Geral de Depósitos.



O Banco Simeón, que desenvolve a sua actividade principalmente na Galiza, vai ser colocado ao serviço do aprofundamento das relações entre esta região autónoma espanhola e o Norte de Portugal, tendo sido já divulgada por responsáveis da Caixa Geral de Depósitos a intenção de desempenhar nesse espaço regional um papel determinante. ■

FINIBANCO EM MACAU

F inanciamento de operações de *trading* e também uma forte aposta no *private banking*, são as opções feitas pelo Finibanco Macau, com início de actividade previsto para o mês de Setembro. O Finibanco Macau foi autorizado a constituir-se no território macaense por portaria do Secretário Adjunto para a Economia e Finanças e tem um capital social de cem milhões de patacas (dois milhões de contos).



A nova instituição resultou de uma associação entre o Finibanco português e um empresário chinês de Zhongshan (China) há muito radicado em Macau e detentor de uma posição minoritária naquele banco, o que, aliás, também sucede com a sua participação no Finibanco Macau.

Registe-se, a título de curiosidade, que o Finibanco Macau se designa, em chinês, Fei Lei Ngan Hong Iao Han Cong Si. ■

VOCÊ SABE TUDO?

(Soluções das questões publicadas no n.º 25)

- | | |
|-------|-------|
| A) 2 | K) 42 |
| B) 7 | L) 45 |
| C) 9 | M) 51 |
| D) 14 | N) 54 |
| E) 18 | O) 60 |
| F) 24 | P) 62 |
| G) 27 | Q) 65 |
| H) 32 | R) 72 |
| I) 36 | S) 74 |
| J) 40 | T) 78 |

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. ■

"A LESTE, SEMPRE ALGO DE NOVO.."

A colaboração com os países de leste teve, nos últimos meses, uma actividade significativa reflectida no desenvolvimento dos projectos em curso na Estónia e na República Checa. Na **Estónia**, terminou em Agosto o primeiro ciclo do projecto, que culminou com o desenvolvimento de três manuais sobre matérias bancárias para a comunidade bancária estoniana, usando a metodologia de ensino a distância. Está previsto o prolongamento deste projecto por mais um ano.

No âmbito do projecto, e de acordo com o princípio de transferência de *know-how*, o IFB recebeu em Junho e Julho, a visita de uma delegação constituída por elementos da Associação Bancária Estoniana e representantes do

Banco Central e do maior banco comercial estoniano - Hansapank.

Quanto à **República Checa**, desde o início dos trabalhos, em Março passado, e até ao final de Julho, o IFB:

- Concluiu os estudos necessários à definição do modelo global de Ensino a Distância a adoptar, com particular ênfase no material pedagógico e no sistema de apoio aos formandos;
- Realizou seminários de formação de autores na técnica de elaboração de manuais para o Ensino a Distância;
- Acompanhou, não apenas do ponto de vista pedagógico, mas também técnico, o desenvolvimento do material pedagógico relativo a diversas disciplinas: Operações Bancárias; Marketing

e Serviços Bancários; Técnicas de Negociação. Os trabalhos continuarão com o acompanhamento pedagógico e técnico das restantes disciplinas, novos seminários, formação da equipa local de pedagogos, criação das infraestruturas para o sistema de apoio.

No âmbito deste projecto visitou igualmente o IFB um colaborador do Instituto de Formação Bancária checo.

Também no mês de Julho, o responsável pelo Centro de Ensino a Distância da Universidade Lagos Kossuth em Debrecen, na Hungria, visitou o IFB, manifestando o seu desejo de futuras colaborações. Refira-se que este contacto vem na sequência do Projecto da Hungria, a que o IFB esteve ligado no ano de 1994. ■



Visita de delegação estoniana ao IFB

FORMAÇÃO PARA A BANCA EM MOÇAMBIQUE

No âmbito da acção que o Instituto de Formação Bancária vem desenvolvendo junto dos PALOP, disponibilizando assistência técnica e promovendo e apoiando acções de formação bancária nesses países, o IFB venceu mais um projecto internacional, apoiado pelo Banco Mundial, no âmbito da formação para a banca comercial de Moçambique.

A necessidade de, através da formação profissional, reforçar as capacidades dos quadros bancários moçambicanos e assegurar a melhoria da *performance* dos bancos comerciais é a razão de ser deste projecto, que se insere no âmbito da modernização do sistema financeiro de Moçambique.

Assim, este projecto coordenado localmente pelo Instituto de Formação Bancária de Moçambique, irá incidir, basicamente, no

desenvolvimento de mais de uma dezena de acções de formação em áreas específicas da actividade bancária.

- Análise de Crédito;
- Avaliação de Projectos;
- Créditos Documentários;
- Financiamento do Comércio Internacional;
- Gestão Bancária;
- Mercado Cambial.

contemplando um total de 780 horas de formação e abrangendo cerca de 260 empregados bancários.

CURSO DE FORMAÇÃO TÉCNICA BANCÁRIA

O Instituto de Formação Bancária tem dado prosseguimento à sua acção de acompanha-

mento e assistência técnica ao Curso de Formação Técnica Bancária - Ensino a Distância, promovido pelo Instituto de Formação Bancária de Moçambique, nomeadamente através da presença de um consultor, nos momentos mais importantes deste projecto, que, recorde-se, abrange cerca de seis centenas de empregados bancários de todas as províncias de Moçambique no 1.º ano do Curso.

As actividades do 2.º semestre do ano lectivo 1994/95 findaram no passado dia 22 de Julho, com a realização dos exames relativos às três disciplinas desse período ¼ Atendimento, Contabilidade Geral e Sistema Financeiro Moçambicano.

O novo ano lectivo, com o funcionamento do 1.º e 2.º anos, teve início no final do mês de Agosto. ■

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.

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



INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA

APROVADO O CURSO DE ESTUDOS SUPERIORES ESPECIALIZADOS EM GESTÃO BANCÁRIA

5671

DIÁRIO DA REPÚBLICA — I SÉRIE-B

N.º 207 — 7-9-1995

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO

Portaria n.º 1102/95

de 7 de Setembro

Tendo em conta a proposta apresentada ao Ministério da Educação pela entidade titular do Instituto Superior de Gestão Bancária, estabelecimento de ensino superior reconhecido, de acordo e nos termos do Decreto-Lei n.º 271/89, de 19 de Agosto, pela Portaria n.º 915/91, de 4 de Setembro;

1.º É autorizado o Instituto Superior de Gestão Bancária a ministrar o curso de estudos superiores especializados em Gestão Bancária.

2.º O referido curso de estudos superiores especializados em Gestão Bancária, adiante simplesmente designado por curso, iniciará as actividades escolares no ano lectivo de 1995-1996 e funcionará, com utilização da metodologia do ensino à distância, auto-estudo assistido, nas instalações do Instituto Superior de Gestão Bancária, sitas na Avenida de Barbosa du Bocage, 87, rés-do-chão, em Lisboa.

3.º Têm acesso ao curso os diplomados com o curso de bacharelato em Gestão Bancária do Instituto Superior de Gestão Bancária, bem como outros candidatos possuindo formação na área de Gestão Económica, Contabilidade ou áreas afins.

cessos, quer em resultado de informações dos serviços de inspecção, de acordo com a legislação em vigor.

Ministério da Educação.

Assinada em 17 de Agosto de 1995.

Pela Ministra da Educação, *Pedro Lynce de Faria*, Secretário de Estado do Ensino Superior.

ANEXO

Instituto Superior de Gestão Bancária Curso de estudos superiores especializados em Gestão Bancária

Áreas disciplinares	Horas semanais (*)	Unidades de crédito
1.º ano (dois semestres)		
Mercados Financeiros	6	16
Opções e Futuros. Finanças Internacionais.	6	16
Estratégia Bancária	5	13
Planeamento e Coordenação. Estratégias Competitivas. (Estudo de Casos).	5	13
Finanças Bancárias	3	8
Análise Financeira de Bancos. Gestão de Activos e Passivos.	3	8
História Económica e do Pensamento Económico	3	8
Total de unidades de crédito		53

(*) Sendo utilizada no curso a metodologia do ensino a distância, auto-estudo assistido, as horas semanais são indicadas apenas como referencial, numa base de vinte e duas horas por uma unidade de crédito.

Actividades	Horas totais
3.º semestre	
Seminários	30
Projecto	432