

InforBanca

ANO VIII - N.º 28 Jan. - Mar. 96

REVISTA do



Instituto de Formação Bancária

CRÉDITO SCORING

**ANÁLISE TÉCNICA
DE VALORES**

**FUTUROS DE TAXAS DE JURO
DE CURTO PRAZO**

MOEDA ÚNICA

SUMÁRIO

- 4 CRÉDITO SCORING**
Jorge Cruz
- 8 ANÁLISE TÉCNICA DE VALORES**
José Gonçalves
- 10 CADERNOS DE MERCADOS**
Futuros de taxa de juro de curto prazo e cobertura do risco da taxa de juro
- 14 CURSO DE ORGANIZAÇÃO E SISTEMAS**
Primeiros graduados
- CESE EM GESTÃO BANCÁRIA**
Exames de admissão 1996/97
- CURSO AVANÇADO DE GESTÃO BANCÁRIA**
Iniciada a 9ª edição
- 16 CURSO GERAL BANCÁRIO**
Distinção aos melhores
- ENCONTRO SOBRE FORMAÇÃO NA ÁREA COMERCIAL**
- CURSO DE COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL**
- 18 SEMINÁRIOS**
O Euro - Que impacto na Banca?
- 20 CURSO REGULAR**
Palestra - Debate em Faro
- 25 FUNDOS DE INVESTIMENTO INDIRECTO**
Henrique Manuel Correia Tique
- 29 REALIZAÇÕES DA AGESBANCA**
Debate sobre introdução da Moeda Única Europeia
- 30 VOCÊ SABE TUDO?**
- 32 PERGUNTAS & RESPOSTAS**
- 33 COOPERAÇÃO INTERNACIONAL**
Colaboração com os PALOP e com o Leste
- 34 CRÉDITO AGRÍCOLA MÚTUO REALIZA 'JORNADAS DE FORMAÇÃO' SIMPÓSIO NO LUXEMBURGO**
- 35 PUBLICAÇÕES DO IFB**



4
CRÉDITO
SCORING
Jorge Cruz



8
ANÁLISE
TÉCNICA DE
VALORES
José Gonçalves

10
CADERNOS
DE MERCADOS
José Melo
da Silva



16
ENCONTRO
SOBRE
FORMAÇÃO
NA ÁREA
COMERCIAL

18 SEMINÁRIOS
O Euro - Que impacto na Banca?



FICHA TÉCNICA

PROPRIEDADE : Instituto de Formação Bancária (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.

EDITORIAL

"Acompanhar a mudança" tem sido um *Leit-motiv* da actividade do Instituto de Formação Bancária. Assim não poderia deixar de ser — a mudança exige formação... e a formação possibilita a mudança, sendo dela condição absolutamente necessária, ainda que não suficiente.

Nesta linha e sob este lema, volta o Instituto a organizar regularmente Seminários abordando temas de grande interesse e actualidade, caracterizados por:

- Destinarem-se à estrutura de topo da banca, facultando aos gestores, quadros directivos e outros colaboradores qualificados, uma oportunidade de informação e reflexão;
- Proporcionarem um face-a-face com especialistas nacionais e internacionais de reconhecido mérito, grande experiência e comprovada competência técnica.

Com efeito, o contacto com outras vivências, nomeadamente quando provêm de sistemas mais avançados, é, reconhecidamente, um caminho extremamente eficaz para o acompanhamento da mudança, em tempos em que ela tão intensa e celeremente se processa.

O Instituto de Formação Bancária procura, ao retomar este tipo de acções, percorrer esse caminho.

Crédito *scoring*

JÓRGE CRUZ *

Foi da vontade de conciliar as coordenadas rapidez e segurança/tranquilidade na decisão de crédito que emergiu a necessidade de criação de uma técnica que permitisse, em síntese, medir o risco de incumprimento de um crédito. Esse risco seria medido através de uma notação a atribuir a um determinado perfil de comportamento humano, construído a partir de um conjunto de informações tidas como relevantes para se aferir da solvabilidade do cliente em causa.

O crédito *scoring* deve, pois, concorrer para facilitar a tomada de decisão, delimitando o risco assumido e contribuindo para uma diminuição dos custos administrativos ou de transformação.

Este método, considerado como "o método de avaliação do risco dos anos 90", teve, à semelhança de outras técnicas aplicadas ao crédito, um percurso que se iniciou nos EUA e que passou para a Europa, desde os países com tradição anglo-saxónica até aos países do Sul (ou de raiz latina), onde tradicionalmente a cultura bancária se encontra mais virada para a poupança do que para o crédito.

Em finais dos anos 80, a taxa de endividamento médio das famílias - ou seja, a parte dos rendimentos consagrada ao reembolso de empréstimos a curto prazo - era duas vezes menor em França (7%) do que, por exemplo, no Reino Unido (14%) ou na Alemanha (15%), e três vezes menos elevada do que nos EUA.

A rápida importação e universalização do hábito de solicitar crédito, a que todos temos assistido nos últimos anos, e a conseqüente maturidade para que tendem os mercados de crédito a particulares tornaram a técnica do *scoring* praticamente indispensável.

O presente e o futuro impõem a sua utilização por várias razões, tais como:

- A concorrência no crédito a particulares deve continuar a crescer fortemente, já que as novas gerações têm vindo a adoptar uma atitude de adesão ao crédito, e novas formas mais automáticas e atractivas (como o crédito permanente ou *revolving*) conquistam a simpatia de cada vez mais consumidores;
- A concorrência entre fornecedores de crédito a particulares irá acentuar-se ainda com a chegada a este mercado, não só de toda a Banca de retalho, como das "grandes superfícies comerciais", que criam os seus próprios cartões de crédito de forma cada vez mais autónoma relativamente aos grandes intermediários financeiros de outrora;
- Sob o efeito da difusão de crédito a novas camadas da população e em consequência do crescimento da concorrência entre fornecedores, as probabilidades de aumento dos riscos de incobrança aumentariam substancialmente

se não emergissem, entretanto, novos métodos de análise do risco.

MAS O QUE É, FINALMENTE, O SCORING?

O *scoring* é um instrumento de apoio à decisão de conceder, ou não, um crédito após a entrada de um pedido.

O crédito *scoring* substituiu com vantagem, em certos casos, os métodos tidos como tradicionais e denominados de "juízo", ou de "faro", por parte do "banqueiro", por um método baseado numa análise estatística.

Esta análise estatística, denominada "discriminante", vai permitir identificar as características dos indivíduos mais predictivas do risco de não pagamento ou de insolvência no futuro.

Concretamente, desenvolver um modelo de crédito *scoring* ou uma grelha de *score* é definir entre 10 a 15 variáveis (o maior número possível, para tornar a triagem completa e eficaz; mas o menor número possível, para tornar a sua recolha fácil e o sistema leve), por exemplo as seguintes:

- Idade
- Situação Familiar
- Profissão
- Antiguidade na residência, etc.

Cada uma destas variáveis é repartida entre 2 a 5 atributos. Por exemplo:

- Situação Familiar:
- Solteiro
 - Casado sem filhos
 - Casado com filhos
 - Viúvo
 - Divorciado

E, finalmente, atribuir pontos ao nível de cada célula (ponderação de cada variável X pontuação).

Logo que um indivíduo se apresente para pedir um crédito a uma instituição emprestadora, o perfil desse indivíduo será passado no crivo da grelha de *score* e, por simples adição das notas de cada célula, chega-se a uma nota final. Essa nota deverá ser comparada a uma "fasquia" de aceitação e, dependendo da situação (superior ou inferior), estabelece-se um diagnóstico nos seguintes moldes:

(+) Aceitar, se estiver acima da fasquia
 (-) Recusar, se estiver abaixo da fasquia
 (=) Analisar casuisticamente e "manualmente", se estiver ao nível da referida barra

Neste último caso, há que recorrer ao bom senso para definir, dentro do perfil encontrado, quais as características que deverão ser determinantes e quais as característi-

CRÉDITO AUTOMÁTICO (C)		CRÉDITO AUTOMÁTICO POR PONTUAÇÃO (Crédito Scoring)	
Nome		Data	
IDADE		ESCALÕES DE CRÉDITO AUTOMÁTICO	
ESTADO CIVIL		< 26 anos	26 a 40 anos
FILHOS		Solteiro	Casado
TRABALHO		0	1 a 2 Filhos
VENCIMENTO MENSAL LÍQUIDO		3	3 a 4 Filhos
ANTIGUIDADE NA EMP. OU ACTIV. (SE PROF. LIBER)		4	5 ou mais Filhos
HABITACIÓN		5	6
		6	7
		7	8
		8	9
		9	10
		10	11
		11	12
		12	13
		13	14
		14	15
		15	16
		16	17
		17	18
		18	19
		19	20
		20	21
		21	22
		22	23
		23	24
		24	25
		25	26
		26	27
		27	28
		28	29
		29	30
		30	31
		31	32
		32	33
		33	34
		34	35
		35	36
		36	37
		37	38
		38	39
		39	40
		40	41
		41	42
		42	43
		43	44
		44	45
		45	46
		46	47
		47	48
		48	49
		49	50
		50	51
		51	52
		52	53
		53	54
		54	55
		55	56
		56	57
		57	58
		58	59
		59	60
		60	61
		61	62
		62	63
		63	64
		64	65
		65	66
		66	67
		67	68
		68	69
		69	70
		70	71
		71	72
		72	73
		73	74
		74	75
		75	76
		76	77
		77	78
		78	79
		79	80
		80	81
		81	82
		82	83
		83	84
		84	85
		85	86
		86	87
		87	88
		88	89
		89	90
		90	91
		91	92
		92	93
		93	94
		94	95
		95	96
		96	97
		97	98
		98	99
		99	100



cas que poderão, naquele caso, ser ignoradas; trata-se, afinal, de um método de "juízo".

Mas o inconveniente deste método simples e linear é não levar em conta o efeito de correlação entre as variáveis. De facto, cada variável não pode ser analisada apenas individualmente, o que quer dizer, por exemplo, que:

- Os jovens devem obter menos pontos do que os idosos!
- Os baixos salários, menos pontos do que os altos!
- Os arrendatários, menos pontos do que os proprietários!
- E assim sucessivamente...

No entanto, tal método mais não faz do que penalizar certos indivíduos várias vezes. Por exemplo, quando um indivíduo nasce para a vida activa, é jovem e os seus rendimentos são forçosamente baixos, é solteiro e ainda não adquiriu o seu apartamento!

A adopção de um método de regressão linear vai permitir contemplar correctamente este efeito de correlação.

METODOLOGIA DE DESENVOLVIMENTO DE UM MODELO

Para realizar um modelo de *scoring* para os clientes, as principais etapas são as seguintes:

- Definição de bons e maus pagadores;
- Análise da amostra;
- Análise discriminante;
- Regressão linear;
- Distribuição do *score*.

Vejamos cada uma delas:

1.ª ETAPA - Definição de Bons e Maus Pagadores

Esta definição será, em geral, própria de cada instituição e específica de cada portfólio.

Por exemplo, no caso de um empréstimo pessoal, uma definição *standard* poderá ser:

- (+) - Contas em dia, ou um pagamento atrasado = BOM
- (+/-) - Contas inactivas, ou 2 pagamentos atrasados = INDETERMINADO
- (-) - 3 pagamentos em atraso e contencioso = MAU

2.ª ETAPA - Análise da Amostra

A análise estatística anterior não deve, forçosamente, ser efectuada sobre todos os casos, mas antes, grande parte das vezes, sobre um conjunto de *dossiers* de crédito já existentes.

É recomendável um estudo de uma amostra não inferior a 4 500 pedidos, repartidos do seguinte modo:

- 1 500 bons;
- 1 500 maus;

- 1 500 recusados à partida.

A análise dos pedidos recusados será fundamental no caso de se pretender, ao nível da abordagem estatística, alcançar uma imagem completa da população que se apresenta para pedir um crédito.

Uma análise estatística que se baseie exclusivamente nos pedidos aceites baseará o seu estudo numa pré-filtragem desde logo introduzida, pois, com a análise dos pedidos recusados, estes irão ver-se atribuídos por uma probabilidade de terem sido clas-

sificados "bons ou maus" pelo Modelo de *scoring*.

Este procedimento é, porventura, o mais delicado e requer uma acumulação de experiência e *savoir-faire* para ser correctamente executado, além da colaboração de consultores.

Em princípio, a amostra deve ser estudada, e o modelo e a grelha devem ser, eventualmente, ajustados num intervalo de tempo entre 6 e 24 meses. Este intervalo deve ser suficientemente:

- **Longo** (aproximadamente 24 meses), para deixar tempo para que as contas e os clientes bons se revelem bons ou maus;
- **Curto** (aproximadamente 6 meses), se quisermos que o *standard* reflecta, ainda e sempre, a situação presente.

Quando um modelo de *score* é desenvolvido em relação a um *standard* próprio da actividade da instituição, é que ele assume a máxima pertinência em matéria de decisão.

3.ª ETAPA - Análise Discriminante

A terceira etapa consiste na análise discriminante, a partir da qual se vão identificar as variáveis predictivas no sentido de classificar os clientes como bons ou maus pagadores. Determinando:

- Critérios de solvabilidade;
- Ponderações específicas para cada critério;
- Nota total de cada cliente;
- Notas-limite para aceitação/rejeição.

4.ª ETAPA - A Regressão Linear

A quarta etapa é a fase da regressão linear, já mencionada, a qual servirá, entre outras, para corrigir os efeitos de correlação.

5.ª ETAPA - Distribuição do *Score*

Por fim, é necessário efectuar a distribuição do *score*. Nesta etapa, a amostra é notada em relação ao modelo já definido. É aqui que se deverá verificar que as notas atribuídas se distribuem por toda a escala de *score* e que aos indivíduos com *score* fraco corresponde uma taxa de "não pagos" ♦

«O crédito *scoring* substitui com vantagem, em certos casos, os métodos tradicionais e denominados de "juízo", ou de "faro", por parte do "banqueiro", por um método baseado numa análise estatística.»

elevada e vice-versa.

Esta fase permite também definir a fasquia de aceitação inicial do modelo.

VANTAGENS DE UTILIZAÇÃO DE UM MODELO DE SCORING

Os *apports* da utilização de um verdadeiro *score* de aceitação são fundamentais numa actividade de crédito a particulares, pois permitem:

- Uma redução da taxa de incobráveis. A substituição de um sistema de julgamento por um *score* estatisticamente elaborado, com uma taxa de aceitação igual, permite uma redução da taxa de incobráveis numa proporção de 30%. O retorno do investimento necessário à implementação de um *score* é assim conseguido, geralmente, no próprio ano da sua instalação;

- A uma taxa de incobráveis igual, a utilização de um *score* estatístico pela rede de retalho e aplicado escrupulosamente permite aumentar a actividade e os proveitos de uma forma considerável;

- A utilização de um sistema de *scoring* reduz consideravelmente o tempo e a complexidade do tratamento dos pedidos de crédito e, por isso, aumenta a produtividade interna;

- O *scoring* é uma ferramenta de gestão sem par, permitindo, em função de uma taxa de aceitação, prever uma taxa de incobráveis de uma maneira

precisa e, assim, provisionar correctamente. Por outro lado, permite uma melhor reacção da Direcção de Crédito à conjuntura e aos factos, bastando para isso um reposicionamento da "fasquia" de aceitação;

- A utilização de um sistema de *scoring* assegura à Direcção Central um tratamento homogéneo, coerente e imparcial dos pedidos em toda a rede.

DIFICULDADES DE INSTALAÇÃO DE UM SISTEMA DE SCORING

Ao nível do desenvolvimento do modelo, o principal obstáculo surge na análise dos *dossiers* recusados.

Normalmente, as agências que recusam um *dossier* não conservam qualquer registo do mesmo (nem informático, nem em papel), sendo impossível fazer a inferência dos recusados, que, como vimos, é primordial.

Um procedimento de recurso será analisar um conjunto de *dossiers* recusados provenientes de uma amostra de data mais recente do que a dos *dossiers* aceites.

Um outro obstáculo (maior) ao desenvolvimento do modelo de *score* é a ausência total de registos passados, quando o produto que vamos lançar, ou o próprio crédito a particulares, é novo na actividade da Instituição.

Um procedimento de recurso consistirá em:

- Instalar um modelo genérico, verdadeira cristalização da experiência do consultor, com variáveis, atributos e pontuação relativamente *standards*;

- Seguir e controlar o funcionamento deste modelo nos primeiros meses de vida, em ambiente real, dando-lhe a possibilidade de ir acumulando um histórico, até que possa ser desenvolvido um modelo específico.

PAPEL OU AUTOMATIZAÇÃO?

Uma vez desenvolvido o modelo, outras dificuldades podem surgir. A primeira (com algum peso) consiste na reticência da rede em utilizar um mecanismo que vai tomar as decisões em seu lugar. Esta dificuldade deverá ser suprimida com a prévia obtenção de consenso através de acções de formação e de comunicação interna.

Num contexto estático, se nos encontrarmos satisfeitos com a taxa de incobráveis e com o nível de actividade actuais, o sistema de crédito *scoring* não serve para nada.

Num contexto dinâmico - de redução de incobráveis e aumento da actividade -, o sistema encontra a sua plena justificação aos olhos da rede.

Uma vez o modelo desenvolvido, validado e aceite pela rede, é preciso colocá-lo em prática, operacionalmente, no terreno. A este nível, duas opções se apresentam ao utilizador:

- Uma utilização sob a forma de grelha em papel;

- Uma utilização sob forma totalmente automatizada:

- Armazenagem de dados;
- Cálculo de *score*;
- Acesso à base de dados;
- Organização do tratamento dos *dossiers* listas de espera correspondência com o cliente;
- Transmissão automática dos *dossiers* à contabilidade.

CRÉDITO AUTOMÁTICO (C)		CRÉDITO AUTOMÁTICO POR PONTUAÇÃO (Crédito Scoring)			
Nome		Data			
IDADE		ESCALÕES DE CRÉDITO AUTOMÁTICO			
		< 26 anos	26 a 40 anos	41 a 64 anos	> 64 anos
ESTADO CIVIL		0	5	9	3
	Solteiro				
	Casado				
FILHOS		3	5	9	3
	0 Filhos				
	1 a 2 Filhos				
	3 a 4 Filhos				
	mais que 4 Filhos				
TRABALHO		4	5	9	3
	Trabalhador Indiferenciado				
	Chefe ou Técnico				
	Quadro Superior Prof. Liberal/ Empresário				
	Contrato a Prazo Retornado				
VENCIMENTO MENSAL LÍQUIDO		5	9	12	0
	R < 80 cts				
	80 cts < R < 150 cts				
	151 cts < R < 300 cts				
ANTIQUIDADE NA EMP. OU ACT. (SE PROF. LIBER)		0	7	12	0
	< 2 anos				
	2 a 3 anos				
	3 a 4 anos				
	4 a 5 anos				
	5 a 6 anos				
	6 a 7 anos				
	7 a 8 anos				
	8 a 9 anos				
	9 a 10 anos				
	10 a 11 anos				
	11 a 12 anos				

A primeira solução não é válida senão num caso de volume de operações de fraca expressão, uma vez que a grelha de papel é difícil de gerir, pouco flexível, e falha, incontestavelmente, ao nível da confidencialidade.

Se se prevê que os volumes de produção cresçam rapidamente ou se repartam de uma forma pouco uniforme ao longo do ano, convém, rapidamente, automatizar a fase de instrução dos *dossiers* prontos. Após esta automatização, deverá também ter-se em conta não apenas o procedimento de *scoring* propriamente dito, mas também o acesso aos diferentes ficheiros "risco" internos e externos à Instituição.

Ficheiros Internos

- Os próprios ficheiros de clientes da Instituição;
- O ficheiro de contencioso interno;
- Um ficheiro de pedidos anteriores;
- Um ficheiro de segmentação comportamental.

Ficheiros Externos

- Ficheiros do Banco Central (inibição de uso de cheques, Central de Riscos, etc.);
- Outros ficheiros, eventualmente próprios de estabelecimentos de crédito especializados;
- Informação de Grupos e Associações de Bancos;
- Informação comercial em geral.

Enfim, logo que o modelo é desenvolvido, validado e automatizado, importa segui-lo e controlá-lo permanentemente.

De facto, um modelo de *scoring* tem, normalmente, uma esperança de vida de 3 a 5 anos e, ainda assim, se uma monitorização permanente do modelo é executada ao

longo da vida deste.

CONTRÔLE DA EFICÁCIA

Existem numerosas razões para a necessidade de controlar a eficácia dum modelo *scoring*:

- Assegurar que a colocação em prática do modelo *scoring* se opera correctamente, sem erros de programação e, sobretudo, que a codificação dos dados é efectuada correctamente pela rede;
- Assegurar que a rede aplica correctamente os resultados do modelo e, depois, analisar os eventuais “forçados”, ou seja, tomadas de decisão contrárias às preconizadas pelo modelo;
- Estar consciente de que as populações estudadas poderão, hoje, ter evoluído em relação às do momento da criação do modelo. As causas da evolução são diversas e poderão ser de ordem extrínseca ou intrínseca (por exemplo, uma nova política de *marketing*, um novo canal de distribuição, que atingiu outros perfis de clientela);
- Assegurar que o modelo é pertinente e que as características utilizadas são ainda discriminantes. Devemos ainda assegurar-nos de que outras características eventualmente mais predictivas do risco de não pagamento não surgiram entretanto, de tal ordem que se poderão ser introduzidas no modelo.

Para seguir e controlar um modelo, o analista de crédito, situado num departamento central, deve dispor de meios informáticos que lhe permitam gerar estados de análise de produção comparativamente ao evoluir das contas, a fim de - fazendo as rectificações necessárias - manter a qualidade do modelo.

SCORING DE COMPORTAMENTO

Além de um *score* de aceitação, a técnica de *scoring* permite também uma avaliação dinâmica do risco com base nas contas aceites, ou seja, o *score* de comportamento. Esta técnica atribui, de maneira permanente, uma notação às contas em curso e fornece ajuda em múltiplas decisões diárias que uma Instituição de Crédito deve tomar face à sua clientela particular, como, por exemplo:

- “Devo aceitar o descoberto temporário na conta que o cliente me pede?”
- “Devo ou não devolver o cheque sacado a descoberto?”
- “A que clientes devo conceder o novo produto crédito permanente, que acabámos de lançar?”

As técnicas de desenvolvimento de um *score* de comportamento são relativamente similares às descritas para um *score* de aceitação, apenas divergindo quanto à dimensão

«O *scoring* é uma ferramenta de gestão sem par, permitindo, em função de uma taxa de aceitação, prever uma taxa de incobráveis de uma maneira precisa e, assim, provisionar correctamente.»

da amostra e, sobretudo, quanto às variáveis.

No caso de *score* de comportamento, as variáveis a levar em conta são as seguintes:

- Saldo médio;
- Número de dias credores;
- Número de dias devedores;
- Número de transacções ao longo dos últimos seis meses;
- *Score* inicial de aceitação;
- Etc.

No caso de um *scoring* de comportamento, o cálculo da nota pode ser efectuado, seguindo os casos: todos os dias, todos os meses, todos os trimestres...

Esta estratégia só será útil se associada a:

- Estratégias de autorização;
- Estratégias de recuperação de crédito;
- *Cross-selling*.

São numerosos os benefícios procurados por um *score* de comportamento:

- Redução da taxa de incobráveis devido a melhores decisões de autorização ou melhor eficácia de recuperação;
- Melhoria da produtividade, tanto ao nível da Agência como do Departamento de Recuperação;
- Melhoria do serviço prestado à clientela devido à maior rapidez de decisão;
- Melhor controlo da actividade.

Por natureza, terá de estar automatizado um sistema de *score* de comportamento que se baseie num conjunto de contas.

É necessário, contudo, desenvolver um sistema informático compatível com o sistema de cálculo do utilizador que elabora o *score* e que afecta, para as testar, as estratégias (de autorização de recuperação e de *cross-selling*) sobre subgrupos de contas identificadas; consegue-se, assim, gerar um certo número de elementos de gestão que permitem analisar comparativamente a eficácia das diferentes estratégias testadas.

Num meio como este, os ganhadores serão aqueles que souberem introduzir técnicas que permitam conciliar:

- A redução de incobráveis;
- A produtividade;
- A qualidade de serviço ao cliente;

As técnicas de *scoring* associadas ao que lhes está subjacente, como seja a criação de ficheiros de risco, serão cada vez mais um investimento de retorno rápido.■

* Economista
Docente do ISGB

EMPRESAS & INVESTIMENTO: VALOR E ANÁLISE

CURSO

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

INSCREVA-SE

O CURSO TEM A DURAÇÃO DE 24 HORAS

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Formação Intermédia Geral, Av.º 5 de Outubro, 164- 1050 Lisboa Telef: 7930077

Análise técnica de

JOSÉ GONÇALVES*

Uma das grandes preocupações dos investidores foi sempre encontrar, ou procurar, o preço correcto dos activos financeiros em que se pretende investir. Por exemplo, um investidor em acções, quando pretende comprar um determinado título, procura fazê-lo na perspectiva de que esse título se encontra a um preço que, segundo a sua opinião, poderá ter uma determinada valorização em função do crescimento da empresa em que ele procurou investir.

Esta forma de investir leva o investidor a debruçar-se sobre a análise económica das empresas e da própria economia, na busca de elementos necessários a tomar a sua decisão. Esta maneira de actuar deu origem a uma corrente de actuação que, hoje, é conhecida por Escola Fundamentalista. A Análise Fundamental é a metodologia utilizada pelos investidores que procuram determinar o valor dos activos financeiros através de modelos de avaliação baseados em processos matemáticos (ex.: método dos dividendos actualizados, dos *cash-flows* ou do *Goodwill*, etc.), ou em rácios de mercado, tais como o PER, PBV, *Price/Cash-Flow*, etc. Encontrado o valor do título e se este se encontra abaixo ou acima do valor "real", assim fundamentam as suas compras e vendas.

Esta corrente é ainda maioritariamente seguida pelos investidores e é aquela que mais tempo ocupa os estudos universitários nas áreas financeiras.

No entanto, tem-se verificado cada vez mais que os aspectos fundamentais são insuficientes para resolver determinadas dificuldades que se põem aos investidores, e várias variáveis do risco sistemático deitam por terra algumas decisões de investimento, quando, por exemplo, factores de ordem cambial, inflação, evolução do preço



das mercadorias, taxas de juro, indicadores económicos, tais como o PIB, BTC, etc., afectam significativamente as cotações das empresas, pondo de lado todos os processos matemáticos que serviam para avaliar os activos financeiros.

É neste contexto que, nos últimos anos, se tem desenvolvido uma outra corrente nos mercados financeiros que não dá tanto valor aos aspectos avaliativos dos activos financeiros. Entenda-se: este activo vale "X" ou "Y", mas preocupa-se em determinar o momento em que se deve investir ou desinvestir. Esta corrente assenta basicamente na análise gráfica do comportamento das cotações e procura detectar os sinais de compra e venda do respectivo activo. Esta corrente é conhecida por Escola da Análise Técnica. Para os "tecnicistas", as grandes linhas de orientação estão na observa-

«O mercado está em alta ou em baixa por diversas razões fundamentais que o analista técnico pode desconhecer. A ele, apenas lhe interessa o "sinal" de compra ou venda. Como diria alguém, "para o analista técnico não há caro nem barato, mas sim vai subir ou descer"».

ção do mercado e não nas economias ou empresas. Os analistas técnicos não negam a análise fundamental, mas colocam-na numa 2.ª linha, pois o importante, para eles, é a formação do preço que resulta das expectativas psicológicas dos investidores que se reflectem na própria cotação. O mercado está em alta ou em baixa por diversas razões fundamentais que o analista técnico pode desconhecer. A ele, apenas lhe interessa o "sinal" de compra ou venda. Como diria alguém, "para o analista técnico, não há caro nem barato, mas sim vai subir ou descer". A análise técnica nasceu graças às teorias de Charles Dow, fundador do famoso *Wall Street Journal* e do famoso Índice Dow Jones, que introduziu os conceitos e linhas de tendência (primária, secundária e terciária) para os investidores tomarem as suas decisões. (Ver gráfico 1).

Nos últimos anos, o desenvolvimento da Análise Técni-



valores

ca tem sido notável, graças ao desenvolvimento dos meios informáticos, criando diversos meios de análise que vão desde as Médias Móveis, figuras gráficas, diversíssimos indicadores de análise, gráficos de Ponta e Figura até à análise previsional dos preços dos activos financeiros através da Teoria das Ondas de Elliot, números de Fibonacci ou, recentemente, através dos sistemas neuronais. (Ver gráfico 2).

Contudo, esta corrente nem sempre foi bem aceite por alguns Fundamentalistas e vários académicos têm-se pronunciado contra a Análise Técnica. Consideram estes que esta corrente baseia as suas decisões em vários tipos de gráficos, alguns dos quais com designações esotéricas, e que se torna impossível, através das cotações do passado, prever o comportamento futuro dos preços dos activos financeiros. Os analistas técnicos contrapõem, argumentando, entre muitas coisas, que nas cotações já estão incorporados todos os aspectos fundamentais da economia e das empresas, e o que faz oscilar os preços é o comportamento de todos os participantes no mercado.

Alheio a estas discussões académicas, o mercado tem uma posição mais consensual entre estas duas correntes, e a prova disso está em que os grandes *Brokers* internacionais não dispensam, nas suas equipas, os analistas técnicos, que trabalham em conjunto com as equipas de análise fundamental. Negar a importância da Análise Técnica nos mercados financeiros era como negar que "a Terra se move".

Em conclusão: a Análise Técnica é hoje uma corrente cada vez mais utilizada nos mercados financeiros internacionais sobre todos os produtos financeiros (acções, obrigações, mercadorias, taxas de câmbio, etc.), e especialmente nos mercados de derivados (Futuros e Opções), com o objectivo de determinar os *timings* de subida e de descida, ajudando o investidor a tomar a sua decisão de investimento ou de desinvestimento. (Ver gráfico 3). ■

* Técnico do Crédito Predial Português
Responsável da Área de Mercado
Financeiro do Curso Regular do IFB

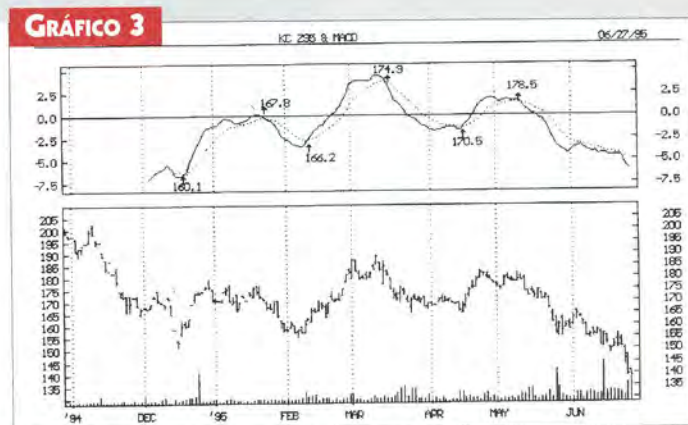
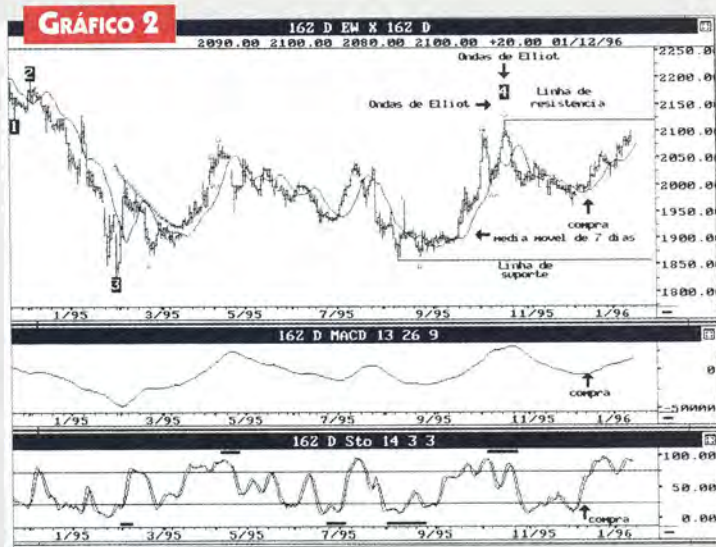


Gráfico Metastock

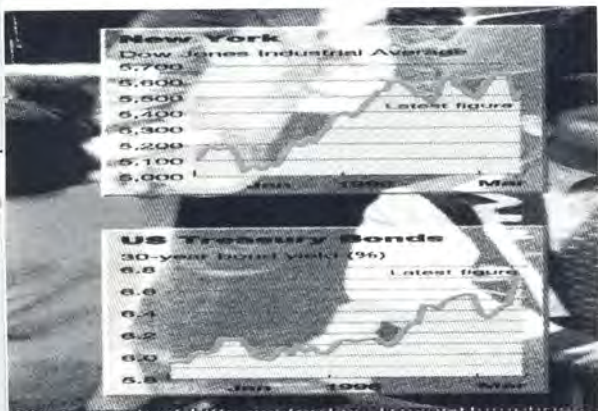
Contrato de Futuros sobre o Café – Dezembro de 1995

A parte inferior deste gráfico apresenta as cotações do café desde Novembro de 1994 a finais de Junho de 1995.

A parte superior apresenta um dos muitos indicadores utilizados pelos Analistas Técnicos – 6 MACD – Moving Average Convergence and Divergence.

Como se pode ver na intersecção das linhas ponteadas na linha contínua no sentido ascendente tem uma indicação de compra e no sentido descendente tem uma indicação de venda.

Dado que se trata de um contrato de futuros, o investidor poderia otimizar as suas entradas e saídas com posições longas ou curtas com substanciais mais valias.



Futuros de taxa de juro e cobertura do risco da

A análise das características específicas apresentadas por um dos produtos do mercado de futuros é n.º 25 da *Inforbanca*, com a finalidade de proporcionar uma melhor documentação técnica sobre

JOSÉ MELO DA SILVA*

A volatilidade das taxas de juro de curto prazo é uma das características dos mercados financeiros actuais. Na sua origem, estão não só as oscilações próprias do ciclo económico, mas também os esforços das autoridades para controlar as taxas de câmbio das suas moedas. As sucessivas "crises" do SME são óptimos exemplos disso.

Dados os riscos associados a esta volatilidade, os instrumentos de cobertura têm sido objecto de uma procura crescente. O *hedging* é a razão principal da existência de instrumentos *over the counter*, como os Forward Rate Agreements (FRA) ou os Interest Rate Swaps (IRS), mas a sua existência possibilita igualmente a tomada de posições especulativas por parte das salas de *trading* dos bancos.

Os futuros financeiros e, neste caso, os futuros sobre taxas de juro de curto prazo procuram dar resposta ao mesmo tipo de necessidade, mas apresentam algumas características específicas que iremos procurar analisar. Os agentes económicos potencialmente interessados são múltiplos, incluindo, nomeadamente, os tesoureiros de empresas e de bancos e os gestores de fundos. É pena que em Portugal não esteja previsto um contrato deste tipo na Bolsa de Derivados do Porto, mas pode ser que venha a arrancar numa fase posterior. Por agora, é, no entanto, apenas possível utilizar contratos sobre a LIBOR de outras moedas.

CARACTERÍSTICAS DOS CONTRATOS

A negociação de futuros sobre taxas de juro de curto prazo faz-se em bolsas de valores, isto é, em mercados organizados e regulamentados, diferenciando-se, neste aspecto, dos FRA.

Ao contrário dos derivativos *over the counter*, os futuros cotados em bolsa são contratos estandardizados que proporcionam uma liquidez incomparavelmente superior, especialmente valorizável em momentos de alterações bruscas dos mercados. Dado que a contraparte é sempre a Câmara de Compensação, não existe risco de crédito, e a disseminação instantânea dos preços confere uma mai-



or transparência à negociação, facilitando, ao mesmo tempo, as tomadas de decisão.

Em cada moeda, o contrato mais transaccionado é, normalmente, o que incide sobre a taxa de depósito a três meses, pela importância de que se reveste este prazo nos mercados actuais. Existem contratos negociados em várias bolsas, como no caso do Dólar e do Marco, sendo igualmente de referir que se podem transaccionar com grande facilidade opções sobre esses contratos. A liquidez é bastante maior do que no mercado *over the counter*, pelo que os *spreads bid/offer* são, em regra, menores.

Neste texto, será utilizado o futuro sobre a taxa de eurodepósitos a três meses do Marco, negociado na LIFFE, cujas características são as seguintes:

Unidade de Transacção - DM 1,000,000

Meses de Entrega - Março, Junho,

Setembro, Dezembro

Data de Liquidação - Primeiro dia útil depois do último dia de transacção

Último Dia de Transacção - 11:00; 2 dias úteis antes da terceira quarta-feira do mês de entrega

Cotação - 100.00 menos taxa de juro

Mínima Variação da Cotação - .01 (Tick) - (DM25)

Horas de Transacção - 08.00-16.10, hora de Londres
APT - 16.259-17.59, hora de Londres

A liquidação é feita por *cash settlement*, de acordo com o Exchange Delivery Settlement Price. Este é baseado na British Bankers' Association Interest Settlement Rate (BBAISR) para depósitos de três meses em Euromarcos às 11:00 no Último Dia de Transacção. O Settlement Price será 100.00 menos a BBAISR.

COTAÇÃO E FORMA DE TRANSAÇÃO

O preço ou cotação define-se sempre como sendo igual a 100-taxa de juro. Supondo que taxa subjacente é 3.57%, o preço do futuro será 96.43, isto é, 100 menos 3.57. A variação mínima do preço, ou *tick*, é sempre de um ponto

de curto prazo taxa de juro



EDUARDO
COUTO
(Coordenador
da secção
Cadernos
de Mercados)

o objectivo do presente artigo, o quarto de uma série iniciada no aquele mercado.

base, ou seja, .01%.

No caso do Euromarco, o valor do *tick* encontra-se multiplicando o valor do contrato por .01% e pelo prazo do depósito referência, isto é, $DM1,000,000 \times .0001 \times 3/12 = DM25$.

Se alguém comprar dez contratos por 96.43 e se o preço subir para 96.93, o ganho será de $50 \text{ ticks} \times DM25 \times 10 \text{ contratos} = DM12,500$.

Para se proteger do risco de crédito, a2 bolsa faz diariamente o *mark-to-market* das posições. As contas dos seus membros são automaticamente debitadas e creditadas pelas perdas e ganhos, sendo esses movimentos reflectidos nas contas dos clientes.

Na abertura da posição, o investidor tem de depositar uma margem suficiente para cobrir eventuais perdas resultantes de variações adversas do preço. Esse depósito designa-se por margem inicial e é fixado de acordo com a volatilidade do contrato. No caso do Euromarco, é de DM600. A margem de variação é a que vai resultando dos créditos e débitos provenientes das oscilações do preço.

Caso o investidor não reforce a conta quando a isso é solicitado, a bolsa (ou o seu membro) pode fechar a sua posição. Dado que a qualquer momento a soma das posições curtas é igual à soma das posições longas (*open interest*), os créditos e débitos feitos num determinado dia compensam-se reciprocamente.

LIGAÇÃO ENTRE O MERCADO À VISTA E O MERCADO DE FUTUROS: TAXAS FORWARD

Para se compreender a forma como se determina o preço dos futuros sobre depósitos de curto prazo, é necessário introduzir a noção de taxa *forward*.

A título de exemplo, pode tomar-se a situação existente em 15 de Dezembro de 1995, em que as LIBOR do DM para 3 e 6 meses eram:

LIBOR3M = 3.891%

LIBOR6M = 3.75%

Nestes dados, existe subjacente uma terceira taxa que diz respeito ao período que vai de Março a Junho de 1996.

Assim, o mercado deve pensar que aplicar fundos a 3.891% até Março de 96 e, depois,



«Para se proteger do risco de crédito, a bolsa faz diariamente o *mark to market* das posições. As contas dos seus membros são automaticamente debitadas e creditadas pelas perdas e ganhos, sendo esses movimentos reflectidos nas contas dos clientes.»

reinvestir o capital mais juros até Junho deve ser indiferente a fazer uma aplicação imediatamente até Junho de 96 à taxa de 3.75%. Se não fosse esse o caso, o jogo da oferta e da procura alteraria certamente os níveis das taxas.

Podemos, portanto, fazer

$$(1 + .0389 \times \frac{91}{360}) (1 + r [3,6] \times \frac{91}{360}) = (1 + .0375 \times \frac{182}{360})$$

de que resulta

$$r [3,6] = 3.57\%$$

O preço de equilíbrio do futuro com liquidação em Março 96 deve resultar desta taxa, a qual não é mais do que a que hoje o mercado espera venha a vigorar nessa altura para os depósitos a 3 meses em Marcos.

Relembrando que $PF = 100 - \text{taxa}$, teremos que, em 15 de Dezembro, o preço de equilíbrio do contrato deve ser $100 - 3.57 = 96.43$, isto é, 100-taxa *forward*. O preço de fecho do contrato de Março em 15 de Dezembro foi efectivamente 96.43.

O afastamento significativo entre o preço do futuro e o preço de equilíbrio possibilitaria a obtenção de um ganho extraordinário sem risco, pelo que os agentes do mercado venderiam ou comprariam contratos até que desaparecesse essa oportunidade.

Na prática, pode dizer-se que o preço do contrato oscila dentro de uma banda muito estreita em torno do preço de equilíbrio.

TAXA STRIP

Compreendido o mecanismo de fixação do preço dos futuros, faz sentido introduzir a noção de taxa *strip*.

Um *strip* de futuros é a combinação de uma série de contratos sucessivos. A taxa de retorno que se obtém combinando uma aplicação à LIBOR até ao vencimento do contrato mais próximo e, depois, capitalizando o ganho em cada trimestre à taxa implícita nos futuros designa-se por taxa *strip*.

Vamos proceder aos cálculos da taxa *strip* até Junho de 96 (6 meses) com base nas cotações ♦

de 15 Dezembro de 1995:

Liquidação	Dias	Contrato	PF	Taxa
	4	(taxa MMI)		4.06
19.12.9591		Dez. 95	96.12	3.88
19.03.9688		Mar. 96	96.43	3.57

A taxa *strip* até 15.6.96 virá:

$$(1 + .0406 \times \frac{4}{360})(1 + .0388 \times \frac{91}{360})(1 + .0357 \times \frac{88}{360}) = (1 + S \times \frac{183}{360})$$

$$S = 3.75\%$$

Uma vez que os seis meses terminam em 15 de Junho de 96, só se contam 88 dias do contrato de Março.

A possibilidade de construir *strip* de futuros permite fixar as taxas de aplicação ou de captação de recursos para prazos relativamente alargados.

A existência de contratos até Setembro de 98 significa que seria possível a um tesoureiro de uma empresa fixar o custo do financiamento para um empréstimo até 3 anos, mesmo que, com o respectivo banco, fosse negociado um empréstimo a taxa indexada.

Para isso, bastaria vender o número apropriado de contratos. Se as taxas subissem, registaria um custo superior no empréstimo, mas teria um ganho equivalente na posição em futuros.

HEDGING OU COBERTURA DE RISCO

O *hedging* procura compensar no mercado de futuros um risco antecipado no activo em carteira. Com os futuros, trata-se sempre de um *hedging* simétrico, em oposição ao *hedging* não simétrico que se consegue com as opções.

Como regra geral, temos que:

risco subida de taxas..... venda de futuros
risco baixa das taxas..... compra de futuros

Estamos expostos ao risco de subida das taxas quando



«O afastamento significativo entre o preço do futuro e o preço de equilíbrio possibilitaria a obtenção de um ganho extraordinário sem risco, pelo que os agentes de mercado venderiam ou comprariam contratos até que desaparecesse essa oportunidade.»

temos o activo a taxa fixa e o passivo a taxa variável ou quando o prazo de *repricing* dos activos é superior ao dos passivos.

Pelo contrário, podemos sofrer com a descida das taxas quando temos o activo a taxa variável ou quando o *repricing* dos activos se faz num prazo mais curto do que o dos passivos. No caso mais simples, podemos supor um tesoureiro de uma empresa que tem de contrair um empréstimo de DM100,000,000 a três meses, com início em 19 de Março de 1996. Não acreditando em mais descidas de taxas, pretende proteger-se de uma eventual subida da LIBOR e decide vender 100 contratos para fazer o *hedging* da sua posição.

Em 19 de Março, o cenário desfavorável concretiza-se e a LIBOR está a 4%.

No empréstimo, o tesoureiro perde em relação à taxa *forward* a três meses com início a 19 de Março.

$$DM100,000,000 \times (.04 - .0357) \times (91/360) = DM - 108,694$$

$$\text{mas nos futuros realiza um ganho de } 100 \text{ contratos} \times (96.43 - 96.00) \times 100 \times DM25 = DM + 107,500$$

APLICAÇÃO NA GESTÃO DE ACTIVOS E PASSIVOS DE UM BANCO

Os bancos defrontam-se muitas vezes com preferências diferentes, quanto a prazos, por parte dos depositantes e tomadores de empréstimos.

Podemos facilmente imaginar uma situação em que, dadas as expectativas de baixa das taxas de juro, os depositantes preferem depósitos

com taxa fixa a seis meses, enquanto os tesoueiros das empresas procuram empréstimos cujo *repricing* se faz todos os três meses.

A resposta tradicional consiste em fixar as taxas de forma a desencorajar os depósitos a prazos mais longos, isto se o banco pretender evitar uma exposição ao risco de taxa de juro.

Esta resposta não é óptima, pois não permite satisfazer



RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO

- Esteja a par dos cuidados a observar no tratamento da informação contabilística fornecida pelas empresas.
- Tome conhecimento dos métodos, das técnicas e dos diversos casos práticos que possibilitam a realização de Análise Económico-Financeira de Empresas.
- Tome-se apto a tomar decisões no âmbito da recuperação de crédito, com uma correcta avaliação da sua liquidação, socorrendo-se do método de casos para simulação de situações reais.
- Prepare-se para elaborar os relatórios finais das empresas avaliadas.

INSCREVA-SE

O CURSO TEM A DURAÇÃO DE 30 HORAS

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Formação Intermédia Geral, Av.º 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa Telef: 7930077

os depositantes que, de facto, procuram aplicações mais longas.

Uma alternativa simples de utilizar o mercado de futuros para compatibilizar activos e passivos.

Suponhamos que, em 19 de Dezembro, o banco aceita um depósito de 10,000,000 DM a 6 meses à LIBOR-50 pontos base, isto é, a

$$3 \frac{3}{4} - 1\frac{1}{2} = 3 \frac{1}{4}$$

Ao mesmo tempo, concede um empréstimo pelo mesmo montante à LIBOR, com repricing de três em três meses. A primeira taxa virá igual a 3.891%.

O risco é o de que as taxas desçam mais do que o antecipado pelo mercado, destruindo a margem entre depósitos e crédito.

Assim, vamos supor que a LIBOR3M em 19 de Março desce para 2.5%. O banco continua a pagar $3 \frac{1}{4}$ pelo depósito, mas a taxa do empréstimo desce para 2.5%.

Entre Dezembro e Março, regista um ganho de $DM 10,000,000 \times (.03891 - .0325) \times \left(\frac{91}{360}\right) = DM 16,203$

mas, entre Março e Junho, a margem torna-se negativa $DM 10,000,000 \times (.0250 - .0325) \times \left(\frac{91}{360}\right) = DM - 18,958$

Esta situação poderia ser facilmente evitada se o banco tivesse, logo à partida, comprado 10 contratos com liquidação em Março.

Sempre com base nos preços dos exemplos anteriores, e sabendo que em 19.03.96 o preço do contrato seria PF = $100 - 2.5 = 97.50$, o banco registaria nos futuros um ganho de $(97.50 - 96.43) \times 100 \times DM 25 \times 10 \text{ contratos} = DM 26 750$

que permitiria compensar o efeito de descida das taxas de juro e preservar a margem positiva da operação.

Este mesmo tipo de cobertura pode ser feito para o conjunto do balanço.

Sabemos, por exemplo, que em 1991 a maioria dos bancos portugueses foi apanhada - num contexto de descida acentuada das taxas de juro - com o prazo de repricing dos passivos superior ao dos activos.

O processo de ajustamento demorou anos, pois agiu sobre os activos e passivos propriamente ditos, apenas por sorte não acabando no início de um novo ciclo de subida de taxas de juro.

Os derivados - ou, neste caso, os futuros sobre taxas de juro de curto prazo (caso existissem) - teriam permitido anular de imediato o efeito da descida de taxas nos resultados.

O hedging seria, depois, gradualmente levantado, à medida que se fosse procedendo ao ajustamento entre activos e passivos.

É, pois, facilmente observável que a utilização de futuros pode ter vantagens óbvias, mesmo para instituições conservadoras e que, por isso, olham os derivados com a máxima desconfiança. ■

* Responsável pelo Mercado Secundário do Banco Totta & Açores

MERCADOS FINANCEIROS

CURSOS

DATAS PARA O 2º TRIMESTRE

	ABRIL	MAIO	JUNHO
Análise de Risco no Mercado de Capitais	18-19		
Análise Técnica de Valores		13-14	
Avaliação de Acções		06-07	
Forwards, FRAs e Swaps*	29-30		24-25
Futuros e Opções*			03-04
Gestão de Activos e Passivos	20-21		
Introdução aos Produtos Derivados	13-14	17-18 (P)	
Leasing			15
Mercado Cambial e Financiamentos Externos		22-24	
Mercado e Produtos Financeiros I		27-31	03-07 (P)
Mercado e Produtos Financeiros II	15-19		
Obrigações (OBR)			29-30
Organização e Funcionamento do Mercado de Futuros*		06-07	
Papel Comercial	15		
(P) Porto			

* VER ANÚNCIOS NAS PÁGINAS DESTA REVISTA

Para mais informações: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Mercados Financeiros, Ana Maria Oliveira, Av.º 5 de Outubro, 164-1050 Lisboa - Telefone: 793 00 77

Primeiros graduad



No passado ano lectivo, o Curso de Organização e Sistemas completou a sua primeira edição, tendo concluído o mesmo 20 bacharéis. Dos vinte graduados, a quase totalidade já se encontra ao serviço da banca. *Infobanca* recolheu os depoimentos de dois desses graduados, procurando inteirar-se da sua opinião pessoal sobre o Curso e a utilidade do mesmo face à sua aplicação no sector financeiro e procurou ainda que esses depoimentos dessem uma perspectiva da aplicação do Curso em outros sectores de actividade. Finalmente, pediu aos graduados ouvidos que transmitissem uma mensagem aos alunos que presen-

temente frequentam o COS, ou a outros que futuramente o venham a frequentar.

LUÍS FILIPE REGO

“Este curso vem colmatar graves deficiências do sector financeiro.”

«O ISGB foi bem sucedido na sua iniciativa ao lançar o COS - Curso de Organização e Sistemas -, curso vocacionado para uma área específica do sector financeiro. A gestão do curso foi bem conseguida, sendo a maioria das cadeiras bem organizadas e com aplicabilidade prática. Posso afirmar que me encontro satisfeito com as perspectivas criadas no início do curso. No que concerne à aplicação no sector financeiro, este Curso vem colmatar deficiências do sector, nomeadamente na orga-

nização. Mas, por outro lado, a vertente de sistemas não está aproveitada da melhor forma, talvez devido à grande diferenciação existente nas DOI (existe um distanciamento entre a organização e a informática).

As perspectivas da aplicação do Curso a outros sectores, não financeiros, poderão surgir se o bacharelato for alargado ou remodelado, porque a sua especificidade, neste momento, não abre grandes perspectivas ao sector não financeiro. Para que esta abertura se dê, é necessário abranger outras grandes áreas, como a indústria e a função pública, entre outras.

Aos actuais e futuros alunos do ISGB, desejo que tenham um bom futuro profissional e que lutem pela mudança da vertente do Curso, para que este possa servir outros sectores da Economia Portuguesa.»

Actualmente, frequentam o Curso de Organização e Sistemas 144 alunos, parte dos quais são bancários que o frequentam em regime pós-laboral.

Destaque-se ainda que, no sentido de iniciar a formação de docentes próprios, para as disciplinas da área de Organização, foram convidados dois dos graduados para exercerem funções docentes a nível auxiliar, já no decurso do presente ano lectivo.

ANA CATARINA MASCARENHAS SILVA

“O Curso de Organização e Sistemas é feito à medida. É só necessário vesti-lo.”

«Pode distinguir-se o Curso de Organização e Sistemas pelo seu papel inovador e dinâmico. É o

CURSO AVANÇADO DE GESTÃO BANCÁRIA

Iniciada em 26 de Janeiro a 9.^a ed

Teve início, em 26 de Janeiro passado, mais uma edição, a 9.^a, do Curso Avançado de Gestão Bancária (CAGB), o curso de topo do Instituto de Formação Bancária (IFB), nascido da cooperação, encetada em 1986, entre este Instituto e a Universidade Católica Portuguesa. O curso foi criado sob a designação inicial de Curso Superior de Direcção Bancária, tendo vindo a evoluir depois, naturalmente, para a forma e designação actuais.

O CAGB foi concebido para preparar executivos capazes de pensarem, em termos que ultrapassem as fronteiras nacionais, a diversidade de culturas e o tempo. Através do ensino por professores de elevada competência e do estudo de situações reais na vida da banca, além da realização de seminários dedicados a questões estratégicas da banca a cargo de diversos Presidentes que têm tido a gentileza de partilhar a sua experiência com os alunos, o CAGB pretende continuar a preparar, com sucesso, executivos capazes de responderem aos desafios do futuro.

O curso, que regista, este ano, 23 participações, iniciou-se, como habitualmente, com uma lição proferida pelo Prof. Dr. Ernâni Rodrigues Lopes, docente do curso e membro do Conselho Pedagógico. ■



OS

primeiro curso a formar técnicos na área da Organização, tendo como horizonte a Área Bancária. Com os primeiros finalistas do COS, as Instituições Financeiras podem contar com novos recursos humanos com formação técnica elevada, capazes de integrar equipas no desenvolvimento de grandes projectos de mudança. O Curso de Organização e Sistemas permite aos seus alunos a familiarização com as novas tecnologias, que assumem um papel cada vez mais relevante no funcionamento das Organizações, onde podemos destacar a implementação de Sistemas de Informação e sua gestão. O curso abrange várias áreas disciplinares (Matemática e Estatística, Gestão, Sistemas de Informação, Comportamento Organizacional e Organização), algo de extrema importância face às exigências impostas por um mercado cada vez



Luís Filipe Rego

mais competitivo e em que se assiste a inovações da tecnologia, da área financeira e novas realidades económicas. A componente prática do curso adquire especial relevo, uma vez que coloca os alunos em contacto com a realidade profissional, permitindo pôr em prática os conhecimentos adquiridos. É o que acontece com os estágios que se vão desenvolvendo ao longo do curso; é motivador, para os alunos, passar à acção, tendo como cenário a realidade bancária. Possibilita, ainda, a preparação



Ana Catarina Mascarenhas Silva

de técnicos que já se encontrem a desenvolver actividade no Sector Bancário devido ao funcionamento do curso em horário pós-laboral. O Curso de Organização e Sistemas pode aplicar-se a outras áreas e sectores, como a Área dos Seguros ou o Sector Industrial (existindo, no entanto, a necessidade de formação complementar, dentro das empresas empregadoras destas áreas), pois, embora tenha em vista o Sector Bancário, não se restringe a este; não é limitativo.

Aos actuais alunos do COS, deixo uma mensagem - a de absorverem o maior número possível de informação e conhecimentos ao longo do curso, mantendo sempre activo um espírito crítico, questionando e não esquecendo que nos é transmitida muita informação, mas também as bases para, após terminado o curso, continuar a estudar de uma forma autodidacta. Há que acompanhar as evoluções dos mercados e dos diferentes sectores, das Instituições Financeiras e da concorrência, das novas tecnologias, entre outras. Manter uma permanente actualização. Quanto aos futuros alunos do COS, se procuram um curso inovador, com boas saídas profissionais, se são dinâmicos, com capacidade empreendedora e espírito crítico, o Curso de Organização e Sistemas é feito à medida. É só necessário vesti-lo.»■

ição



CESE EM GESTÃO BANCÁRIA

Exames de admissão 1996/97



Vão realizar-se no próximo mês de Julho os exames de admissão para candidatos à frequência do Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária - CESE, no ano lectivo de 1996/97.

Este CESE destina-se, naturalmente, aos bacharéis que concluíram o Curso de Gestão Bancária - CGB.

Além destes, consideram-se dois outros tipos de candidatos ao CESE: por um lado, os provenientes do Curso de Organização e Sistemas (COS), também do ISGB, e, por outro, os oriundos de outros estabelecimentos de ensino superior, os quais têm de possuir bacharelato ou licenciatura em Gestão, Economia, Contabilidade ou áreas afins.

Para os candidatos deste último grupo, considerou-se um conjunto de pré-requisitos

específicos, os quais serão obtidos através de exame de admissão nas seguintes áreas disciplinares do CGB:

- Gestão Financeira;
 - Marketing Bancário;
 - Gestão da Produção de Serviços Bancários.
- Os candidatos provenientes do COS também têm de fazer exame de admissão, embora só a duas disciplinas - Gestão Financeira e Marketing Bancário.

As classificações obtidas nos exames de admissão entram, com ponderação, na obtenção da média de seriação.

Com vista à preparação dos candidatos que pretendam fazê-lo, o IFB/ISGB organizou Cursos de Preparação para os exames de admissão.

Estes cursos funcionam através do Ensino a Distância, com Sessões de Apoio que decorrem aos sábados.■

Distinção aos melhores

Terminado mais um ano lectivo, o de 1994/95, registamos com prazer os bons resultados obtidos pela maioria dos alunos que frequentam o Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, demonstrando aplicação e vontade de progredir.

Por outro lado, além de se salientar o trabalho meritório desenvolvido pelos formandos, não pode também deixar de ser sublinhada a boa cooperação prestada pelo corpo docente e demais colaboradores do IFB que, agindo em equipa, de ano



para ano vão consolidando o projecto que está a ser desenvolvido através deste Curso.

Tal como aconteceu no ano anterior e considerando que os melhores alunos em cada ano do Curso Geral Bancário em Regime de Alternância constituem exemplos, a seguir, de empenho e esforço individual que é justo realçar, foi decidido atribuir-lhes prémios, que oportunamente lhes serão distribuídos.

Esses alunos são os que constam do quadro anexo. No ano lectivo de 1995/96, iniciou-se mais um

Curso Geral Bancário em Regime de Alternância - 5.º Curso, envolvendo 50 formandos, em Lisboa. No total, frequentam actualmente este curso 251 jovens formandos que se destinam a funções comerciais e administrativas nas Instituições de Crédito. Estas têm dado inestimável colaboração, permitindo que os jovens em formação no posto de trabalho sejam preparados pelos cerca de 1000 monitores espalhados pelos Serviços e Balcões dos 26 Bancos aderentes ao projecto. ■

Encontro sobre formação na Área

Com a finalidade de proporcionar uma visão objectiva do Programa de Formação na Área Comercial a Directores e outros Responsáveis pelas Áreas de Recursos Humanos, Formação e Comercial/Rede de Distribuição de instituições bancárias, o Instituto de Formação Bancária promoveu, na sua sede, em Lisboa, um encontro a que estiveram presentes 40 representantes de 17 dos Bancos Associados.

Um dos dois temas desse encontro, "Formação no Sector Bancário e suas prioridades", foi tratado pelo Dr. Pereira Torres, Director-Geral do IFB, que se referiu às novas mudanças operadas na Banca nas áreas Tecnológica, Comercial, Económica e Social, mencionando o Relatório da Comissão Europeia sobre os novos desafios que se verificam presentemente no sector bancário. O Dr. Pereira Torres salientou depois que, dado o contexto ac-

tual, em que o custo médio das operações em Portugal ainda é superior ao dos outros países, é fundamental o papel da formação profissionalizante, para se

recriarem novos perfis de "Atendedores".

"Urge antecipar e inovar!", acentou o Director-Geral do IFB.

Por seu turno, o Dr. Manuel

Ferreira, Director do IFB, desenvolveu o outro tema da reunião, "Os Programas de Formação para Gestores de Contas de Particulares, Gestores de Contas de



LISBOA



1.º ano, Marco Filipe e Silva, 16,67*



2.º ano, Pedro Manuel Sousa Carita, 16,76*



3.º ano, Mário Jorge Lopes, 17,30*

PORTO



1.º ano, Pedro Sérgio Cardoso Neves, 15,30*



2.º ano, Carla Sílvia Nogueira da Silva, 16,90*



3.º ano, Adriel Moisés Cunha Cabral, 16,50*

* médias

ea Comercial

Empresas e Assistentes Comerciais. Destinatários e Metodologias”, tendo frisado as vantagens da metodologia aplicada nestes cursos de formação e

seus destinatários-alvo.

Ao apresentar os programas de formação para cada um dos perfis em questão, o Dr. Manuel Ferreira mencionou não só os conteúdos de cada um, como a metodologia que lhes vai proporcionar a experiência da descoberta do “aprender fazendo”, indicando que a uma semana de formação em sala, em regra, contra-põem-se três semanas de permanência no posto de trabalho.

Uma das vantagens deste programa, acentuou, está na sua flexibilidade, que permite ao IFB adaptá-lo à realidade de cada um dos Bancos que o pretendam utilizar, tirando partido desta forma inovadora de aprender fazendo. E esclareceu ainda que este processo foi testado, bem como todos os materiais pedagógicos a ele inerentes, em dois grupos-alvo (um, de Gestores de Conta de Particulares; e outro, de Gestores de Conta de Empresas), com grande êxito, no período compreendido entre Novembro de 1994 e Julho de 1995.

No final das exposições, os participantes tiveram oportunidade de esclarecer dúvidas ou aprofundar questões, colocando perguntas sobre as duas intervenções. ■

Curso de Comunicação Escrita e Oral

Comunicar, oralmente ou por escrito, é muito complexo, sob uma capa de aparente facilidade, e apresenta apreciáveis dificuldades, acrescidas em situações profissionais, designadamente quando pode estar em jogo o êxito de uma carreira ou de um negócio.

Atento às dificuldades que podem surgir na comunicação, tanto as enfrentadas por quantos trabalham no sector bancário, quanto as sentidas por todos os que, no exercício de uma actividade profissional, necessitem de comunicar, produzindo documentos como cartas, relatórios, etc., o Instituto de Formação Bancária acaba de lançar o curso «Comunicação Escrita e Oral», dirigido a uns e a outros. «O Português em ambiente profissional» é o tema geral desse curso, em que, além de serem esclarecidas dúvidas sobre o Português, são dadas as respostas desejadas a interrogações que se colocam a quem tem de comunicar oralmente ou por escrito numa situação profissional, tais como:

- Porque é que a comunicação entre as pessoas é tão complexa?
- Como se redige uma carta comercial?
- Quais os elementos que a compõem?
- Como se lê em «superfície» e em «diagonal»?
- Como tomar notas?
- Como se faz um bom relatório ou uma carta?

Concebido para resolver estas questões, o Curso tem a duração de seis meses e, graças à metodologia utilizada, de Ensino a Distância, poderá ser acompanhado por alunos de qualquer ponto do País ou do estrangeiro, sem prejuízo das actividades profissionais dos participantes.

O material didáctico disponibilizado, nomeadamente manuais, uma cassete vídeo e três cassetes de áudio, permite que o participante atinja os seus objectivos através do auto-estudo. No entanto, para potenciar o trabalho dos formandos que o pretendam, o IFB concebeu um Sistema de Apoio através de um Tutor, especialista nas matérias ministradas, que os acompanha ao longo do Curso, prestando-lhes apoio pedagógico e ajudando-os a ultrapassar as dificuldades surgidas.

O Tutor será ainda responsável pela orientação de sessões presenciais que funcionam em Lisboa e no Porto, e poderão estender-se a outros locais onde tal se justifique. Estas sessões destinam-se a complementar o auto-estudo, a permitir o esclarecimento de dúvidas e, ainda, a realizar trabalhos práticos.

Ao longo do Curso, os formandos realizam um total de seis testes intermédios que lhes são devolvidos comentados, corrigidos e classificados pelo Tutor e que contarão em 10% para a nota final.

No final do Curso, os formandos realizam uma avaliação final que abarca as matérias ministradas e, quando aprovados, recebem um Diploma.

Os profissionais bancários ou quaisquer outros que sintam a necessidade de melhorar a sua forma de comunicação oral e escrita e pretendam inscrever-se neste Curso devem dirigir-se, para quaisquer informações, ao Instituto de Formação Bancária, Dr. Paulo Viana, Avenida 5 de Outubro, 164, 1050 Lisboa, Telf. (01) 793 00 77 - Fax (01) 797 29 17, ou R. Fernandes Tomás, 352 - 4.º 4000 Porto, Telf. (02) 57 64 05 - Fax (02) 510 22 05. ■



Acompanhar a mudança

O Instituto de Formação Bancária organiza, este ano, um conjunto de Seminários cujo planeamento obedeceu aos seguintes critérios:

- Atingir a estrutura de topo da banca, proporcionando aos quadros directivos e outros colaboradores qualificados uma oportunidade de formação;
- Abordar temas de grande interesse e actualidade;
- Proporcionar o contacto com especialistas nacionais e internacionais de reconhecido mérito e comprovada competência técnica.

É sobretudo de sublinhar que, desta forma, se evitam custos, muitas vezes bem pesados, derivados de deslocações ao estrangeiro que exigem tempo e oportunidade.

Mas o objectivo mais importante é, sem dúvida, acompanhar a mudança. O contacto com a experiência alheia, sobretudo quando provém de sistemas mais avançados, é, reconhecidamente, o caminho mais curto para o acompanhamento da mudança nos turbulentos tempos em que vivemos. Este plano começou a ser concretizado com o seminário "Euro - Que impacto na Banca?" que, conforme relatamos nestas páginas, decorreu no dia 2 do passado mês de Fevereiro, num hotel de Lisboa.

GLOBAL BANKER - SIMULAR A GESTÃO ESTRATÉGICA NA BANCA

Orientada pelo seu criador, o Dr. Lawrence Galitz, o seminário "Global Banker-Simulação de Gestão Estratégica na Banca" terá lugar num hotel de Sintra de 24 a 28 de Março.

Em tempos de mudança e concorrência global, é necessário estar muito atento às grandes tendências internacionais em matéria de gestão bancária. O *Global Banker* combina uma perspectiva estratégica com a análise profunda de cada área de decisão do banco, utilizando uma metodologia inovadora baseada num simulador de gestão apoiado em poderosos meios informáticos.

O Seminário destina-se a colaboradores bancários com funções de gestão, cujas decisões, de alguma forma, afectem a rentabilidade de banco. Está, no entanto, mais direccionado para quadros das áreas Comercial, Tesouraria, Mercados e Operacional, ou jovens com elevado potencial.

Esta simulação funciona em regime de "imersão total", mantendo os participantes em actividade até à hora de jantar. Para isso, todos os intervenientes ficam alojados no hotel onde decorre a acção. ■



O EURO - Qu

Aguardado com grande interesse pelos quadros mais qualificados dos nossos bancos, o seminário «O Euro - Que impacto na Banca?» foi realizado no dia 2 do mês de Fevereiro passado, num hotel de Lisboa, revelando-se uma excelente oportunidade de reflexão sobre o impacto que a moeda única vai ter nas nossas Instituições Bancárias, independentemente do momento em que a adesão portuguesa se verificar.

Este Seminário foi animado pelo Prof. Jean Dermine (do INSEAD - Fontainebleau) e pelo Dr. João da Costa Pinto, Presidente do BCI, tendo contado também com a participação do Dr. António Mendonça Pinto, consultor do Banco de Portugal, que moderou os debates.

Na sua intervenção, o Prof. Jean Dermine, depois de acentuar que a introdução da moeda única vai ter fortes impactos na actividade bancária

européia, referiu os mais importantes, destacando-se, entre eles, a criação de um mercado integrado, quer a nível das obrigações, quer a nível cambial.

A centralização num determinado mercado e o abandono dos restantes foi a opção para os bancos defendida por aquele professor universitário belga, que manifestou ainda a opinião de que a tendência será cada vez mais para a fusão e concentração do sector bancário, para que as instituições europeias

tenham produtos de qualidade e condições de competir com os bancos norte-americanos.

Para o Prof. Jean Dermine, a grande conclusão a tirar é a de que a concretização da moeda única vai acelerar a evolução do sector bancário europeu e implicar uma especialização da actividade bancária.

Por seu turno, o Dr. João da Costa Pinto tratou do impacto da moeda única sobre o sistema financeiro português, tendo avisado que, entre o momento da escolha dos países participantes



Prof. Jean

e o início da moeda única Monet ver uma grande mudança nos mercados cambiais



o impacto na Banca?



Dermine



Dr. João Costa Pinto

O Dr. Costa Pinto tratou, por outro lado, das implicações da UEM ao nível do comportamento das taxas de juro, deixando o alerta: «Vai estar muito ligado à credibilidade do SEBC, que é uma história para se fazer, ou seja, vai ser um *puzzle* de histórias de bancos centrais europeus». E focou também as consequências que não deixariam de ocorrer no caso de uma eventual não-participação do Escudo, a partir do início da III Fase da adopção da moeda única, tendo afirmado que «se Portugal não entrar de início, mas se tiver uma situação estável e credível, bem como uma conjuntura económica que não seja desfavorável, pode tranquilamente continuar o movimento em direcção ao ponto em que estará em condições de entrar».

No final, os mais de cem participantes de cerca de 30 instituições diferentes terão saído do Seminário bem conscientes de que as transformações que vão ocorrer são profundas e exigem medidas que, para serem eficazes, deverão ser pensadas e executadas com antecipação e prudência.

Dado o interesse despertado por este seminário, realizou-se no dia 1 de Março passado uma nova edição, largamente participada. ■

III Fase da União Económica (UEM), poderá haver instabilidade nos mercados. Considerou ainda que,

para evitar possíveis turbulências cambiais, será necessário definir a legislação especial que permita a condução da política monetária pelo Sistema Eu-

ropeu de Bancos Centrais (SEBC), bem como a utilização do euro nas operações entre o SEBC e as instituições financeiras (bancos).

ORGANIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO DOS MERCADOS DE FUTUROS

- Obtenha uma panorâmica da actividade dos Mercados de Futuros em todo o Mundo; Torne-se apto a analisar a organização e funcionamento dos Mercados de Futuros, em geral, e o do mercado de Futuros português em particular.

FUTUROS E OPÇÕES

- Complemente o Curso de Introdução aos Produtos Derivados e fique com um mais sólido conhecimento das características dos instrumentos de cobertura de riscos, arbitragem e especulação.
- Conheça os métodos de avaliação os graus de exposição ao risco e as principais estratégias para a sua gestão.

INSCREVA-SE

OS CURSOS TÊM A DURAÇÃO DE 12 HORAS

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

Palestra-D

Mais uma vez, os Delegados de Zona deram prova do seu empenho em complementar os cursos de formação bancária a que estão ligados com reflexões sobre temas de relevante interesse para a Banca, organizando uma Palestra-Debate que, como as anteriores, decorreu com activa participação.

A organização do encontro pertenceu, desta vez, aos Delegados de Zona do Algarve, Srs. Manuel Gregório Martins, Herberto Calão, César Nobre, Fernando Santinho, Rui Rosado, Armando Alpalhão e Jorge Reigota, os quais contaram, conforme é habitual, com o total apoio e colaboração do Instituto de Formação Bancária.

Além dos Delegados de Zona e de formandos do Curso Regular, do Curso Básico Bancário e do Instituto Superior de Gestão Bancária, a Palestra-Debate contou ainda com a participação de elementos representativos dos meios económicos e bancários algarvios, e também dos meios académicos, designadamente de alunos e professores da Universidade do Algarve, presenças que traduziram o interesse suscitado pelo evento.

Na mesa da presidência da reunião, encontravam-se o Prof. Doutor Eugénio Alte da Veiga, Reitor da Universidade do Algarve; o Dr. Augusto Monteiro, Director-Geral Adjunto do Instituto de Formação Bancária, em representação, por impedimento, do Dr. Pereira Torres, Director-Geral do mesmo Instituto; o Sr. Manuel Gregório Martins, como representante dos Delegados de Zona; e ainda os dois oradores convidados, o Prof. Doutor Adriano Pimpão, Secretário de Estado do Desenvolvimento Regional, e o Dr. António Ramalho, Administrador do Banco Pinto &

Sotto Mayor.

Na abertura dos trabalhos, o Prof. Dr. Eugénio Alte da Veiga, depois de saudar os participantes na reunião, sublinhou as vantagens da colaboração da Universidade com os meios empresariais, muito especialmente no capítulo da formação, tendo em vista os gigantescos desafios que se perfilam. O Dr. Augusto Monteiro, por sua vez, acentuou o significado e a importância da reunião, cujos participantes também saudou, e pôs em relevo o papel dos Delegados de Zona no desenvolvimento dos cursos do IFB.

“Desenvolvimento regional e competitividade económica”, foi o tema tratado pelo Prof. Doutor Adriano Pimpão, que, depois de referir os grandes objectivos da política de desenvolvimento da União Europeia, acentuou a necessidade de enquadramento da política regional em Portugal nes-



Prof. Dr. Adriano Pimpão

Debate em Faro

Depoimento de um Delegado de Zona



O Reitor da Universidade do Algarve, Prof. Doutor Eugénio Alte da Veiga, na abertura da reunião

se âmbito geral, o que constitui, aparentemente, uma restrição importante. Todavia, aproveitando a margem de manobra existente, "Portugal poderá afectar recursos nacionais e comunitários, tendo em conta a especificidade do seu estado de desenvolvimento e definindo, em consequência, a respectiva estratégia".

E, após acentuar os passos que

terão de ser dados para avançar com o desenvolvimento e referir os desafios que Portugal enfrenta nesse campo, designadamente nos recursos humanos, para "que as potencialidades da inteligência portuguesa possam ser postas ao serviço da gestão de infra-estruturas e recursos naturais", o Secretário de Estado do Desenvolvimento Regional defendeu

que a regionalização é uma forma constitucional de completar o quadro de aproximação ao cidadão, afirmando, a propósito, que "o papel da Banca, actuando também de forma descentralizada, poderá ser ainda mais eficaz se tiver o nível de decisão nas próprias regiões".

Por seu turno, o Dr. António Ramalho, em intervenção sobre o tema "A Banca em Portugal - Os desafios do futuro", abordou as grandes tendências do mercado financeiro sob a óptica inovadora de uma compra e venda de riscos. O Administrador do Banco Pinto & Sotto Mayor destacou ainda o papel da imagem das instituições bancárias, o papel dos serviços periféricos e a reorganização dos processos de distribuição, além de ter tratado também de questões como a reorganização do papel da banca no mundo e a reorganização dos centros de poder das instituições bancárias. A reunião terminou com um debate que proporcionou oportunidade para um maior aprofundamento de várias das questões colocadas na mesa durante a reunião, assim como para o esclarecimento de dúvidas suscitadas por alguns pontos das intervenções. ■

A Palestra-Debate de 24 de Novembro findo, em boa hora levada a efeito pelo Instituto de Formação Bancária na Universidade do Algarve, revestiu-se de um interesse muito especial para todos os bancários a quem, fundamentalmente, se dirigiu.

Face à intervenção do Sr. Prof. Doutor Adriano Pimpão, ficámos a ter um muito melhor conhecimento do que se pretende fazer em termos de desenvolvimento regional, bem como onde, eventualmente, a intervenção da Banca poderá, e deverá, ter algum significado.

No que se refere à original reflexão sobre a Banca do futuro para onde corajosa e empolgadamente nos atirou o Sr. Dr. António Ramalho, cuja invulgar facilidade de comunicar com simpatia mais uma vez não deixou de estar presente, deliciou a assistência não só pelos polémicos e esclarecidos pensamentos que expressou, como pela originalidade das suas ideias quanto ao comportamento da Banca nos próximos anos.

Estou certo de que todos os Delegados de Zona, como bancários e amigos do IFB, se regozijam com estas iniciativas que, indiscutivelmente, funcionam não só como meio de enriquecimento pessoal, mas também, pelo relevo que alcançam face à grande capacidade e clarividência dos intervenientes, de incentivo para, cada vez melhor e mais empenhadamente, servirem a classe a que pertencemos. ■



Dr. António Ramalho

Manuel Gregório Martins
(Delegado de Zona do Algarve)

FORMAÇÃO DE FORMADORES

CICLO DE FORMAÇÃO DE FORMADORES

Duração: 156 horas

Regime Laboral - de 3 de Junho a 18 de Dezembro de 1996 (2as e 3as feiras de 15 em 15 dias)

Regime Pós-laboral - De 18 de Junho a 18 de Dezembro de 1996

Técnicas de Autoscopia
A Função do Formador e a Relação Pedagógica
Dinâmica de Grupos e Técnicas Pedagógicas
Design das Acções de Formação
Técnicas de Descongelamento e de Animação
Construção de Materiais Pedagógicos
Técnicas de Avaliação
Operacionalização da Formação
Gestão Estratégica da Formação
Novas Tecnologias da Formação

Para mais informações, contactar:
Instituto de Formação Bancária
Filomena Silva
Av. 5 de Outubro 164 - 1050 Lisboa
Tel: (01) 7930077 - Fax: 797 2917

Oito mil bancá frequentaram o



O Curso Regular já foi frequentado por cerca de 8 000 bancários, número que dá conta da sua importância na formação bancária, em Portugal e não só, dado que já se estende também a Cabo Verde e ao Luxemburgo, a que dá um contributo, cujo relevo tem

merecido reconhecimento unânime. Até agora, 1 683 alunos já concluíram o Curso Regular. A evolução da frequência é a que se vê no gráfico junto.

No presente ano lectivo, o Curso Regular está a ser frequentado por 1 046 formandos, 834 em regime de apoio laboral e 212 em regime de apoio pós-laboral, sendo 1 003

Depoime



Cada um dos três melhores alunos dos três anos do Curso Regular, do ano lectivo de 94/95, foi contemplado com um prémio no valor de 250 mil escudos, podendo escolher entre um computador pessoal, uma enciclopédia ou uma viagem para duas pessoas aos Açores ou à Madeira.

Estes prémios, que já se tornaram uma tradição, pois são atribuídos, sem interrupção, desde o ano lectivo de 1989, destinam-se a premiar o esforço desenvolvido pelos formandos que demonstram maior empenho e conseguem aproveitamento destacado e a incentivar todos eles de uma forma geral.

No ano lectivo de 1994/95, os alunos premiados foram os seguintes:

1.º Ano

José Manuel Castela de Almeida

2.º Ano

Paula Cristina Malveiro Matias

3.º Ano

Carlos Manuel Santos Mateus

Deve-se notar que a premiada do 2.º Ano, Paula Cristina Malveiro

Matias, conquistou a distinção pelo segundo ano consecutivo, pois prémio semelhante já lhe foi atribuído no ano lectivo de 1993/94, pela classificação que obteve na frequência do 1.º Ano.

Como é habitual, *Inforbanca* regista mais uma vez depoimentos dos três alunos premiados.



JOSÉ MANUEL CASTELA DE ALMEIDA

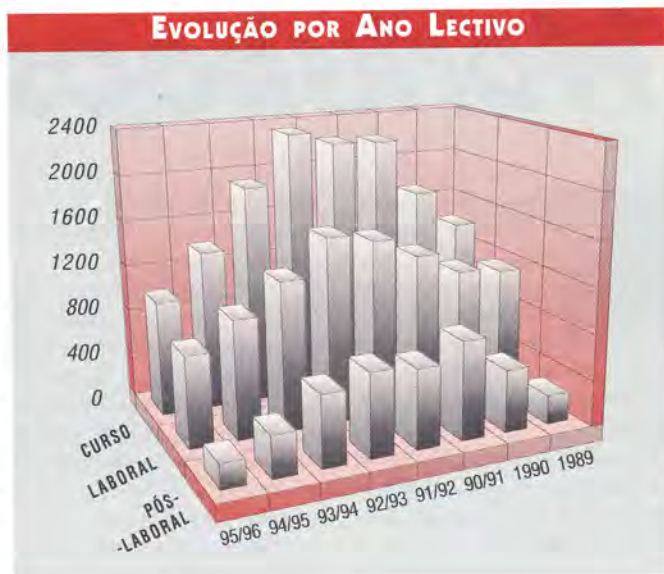
“A abordagem das matérias é feita de forma agradável, com bons apoios bibliográficos. Os assuntos têm mais a ver com o que fazemos no nosso dia-a-dia (...)”

Em 1977, concluí o antigo 7.º ano do liceu, tendo-me, então, iniciado no mundo do trabalho. Em 1984, entrei para a Banca, tendo sido admitido pelo Banco Borges & Irmão. Estes 11 anos foram dedicados à actividade profissional, conseguindo, nesse período,

rios já Curso Regular

do Continente e Regiões Autónomas, um do Luxemburgo e 42 de Cabo Verde, integrados num total de 76 núcleos e turmas. A tendência verificada nas duas últimas edições mostra-nos um decréscimo no número de novas inscrições, visto que as condições do mercado não se têm alterado significativamente. Também outros

dois factores actuam negativamente nesta situação: o grau de habilitações académicas dos novos empregados é mais elevado e o facto de cerca de 8 000 bancários já se terem inscrito no Curso Regular. A grande maioria dos formandos que concluíram o curso (87%) fizeram-no nos três anos previstos para a sua duração. ■



mentos dos alunos premiados

do, evoluir na carreira até às funções que hoje desempenho. Foram anos muito absorventes, com deslocações da família, pelo que, durante esse período, apenas consegui fazer alguma autoformação, mas de uma forma muito avulsa.

Apesar disto, sempre tive vontade de recomeçar a estudar de forma regular e, então, entendi aderir a este projecto, uma vez que me pareceu mais adequado aos meus objectivos, dado que continuo a não ter muito tempo disponível. A prazo, gostaria de vir a conseguir frequentar o Curso de Gestão Bancária, ministrado pelo vosso Instituto, pelo que, com a frequência do Curso Regular, pretendia também preparar-me para enfrentar esse desafio maior.

Da frequência do 1.º ano, tenho a referir que me pareceu uma iniciativa muito bem organizada, muito útil para quem trabalha na nossa actividade.

A abordagem das matérias é feita de forma agradável, com bons apoios bibliográficos. Os assuntos têm mais a ver com o que fazemos no nosso dia-a-dia, e a abordagem é feita numa vertente eminentemente prática, procurando, sempre que possível, ligar a teoria às modalidades da vida dos Balcões.



PAULA CRISTINA MALVEIRO MATIAS

"(...) o Curso tem significado uma oportunidade única de formação profissional, considerando a diversidade de matérias que abrange (...)"

O principal motivo que me levou a inscrever no Curso Regular foi o interesse que tinha em adquirir novos conhecimentos relacionados com a actividade bancária. Após concluir o 2.º ano, verifico com satisfação que este tem correspondido às minhas expectativas de valorização profissional e de enriquecimento pessoal. De facto, o Curso tem significado uma oportunidade única de formação profissional, considerando a diversidade de matérias que abrange. Os conhecimentos proporcionados, quando aplicados à prática, revelam-se bastante úteis para ajudar o empregado bancário a responder com mais eficácia a determinados proble-

mas com que seja confrontado no dia-a-dia.

Em relação à metodologia de ensino utilizada - o ensino a distância -, no início senti algum receio, por ser algo de novo, mas rapidamente as maiores dificuldades foram ultrapassadas. Este método de estudo exige do aluno trabalho, disciplina e muita força de vontade. No meu caso particular, tento transformar essas exigências em desafios e só posso dizer que o esforço tem sido recompensado, na medida em que este é o 2.º ano em que o prémio me é atribuído.



CARLOS MANUEL SANTOS MATEUS

"(...) veio a revelar-se um curso de características próprias de auto-estudo, apresentando-se bem elaborado, devendo realçar-se a generalidade dos manuais das diversas disciplinas, os quais se me apresentam de fácil consulta, apesar da sua especificidade (...)"

A vontade de adquirir novos conhecimentos e solidificar os já existentes, a competitividade e concorrência que actualmente imperam na Banca e a necessidade de me sentir capaz de enfrentar novos desafios que se venham a deparar na minha actividade profissional levaram a inscrever-me no Curso Regular de Formação Bancária.

Este veio a revelar-se um curso de características próprias de auto-estudo, apresentando-se bem elaborado, devendo realçar-se a generalidade dos manuais das diversas disciplinas, os quais se me apresentam de fácil consulta, apesar da sua especificidade, o que me tem possibilitado um desempenho mais eficaz nas diversas vertentes dos serviços bancários.

Quero, no entanto, salientar que estes três últimos anos exigiram um grande espírito de sacrifício, pois o curso requer uma disponibilidade de tempo para estudo que não se compadece com as exigências do serviço de um bancário, tendo-me feito abdicar, principalmente, do tempo que estaria dedicado à família e ao descanso.

Hoje, terminado o curso e fazendo um balanço ao mesmo, é gratificante reconhecer que valeu a pena o esforço desenvolvido. ■

Workshops



No âmbito das actividades curriculares do Curso Regular previstas para o ano lectivo de 1995/96, realizaram-se três

workshops que decorreram com bastante interesse e animada participação.

Um deles, realizado no dia 28 do mês de Novembro do ano passado, destinou-se aos formandos do 3.º Ano do Regime Pós-Laboral, tendo-se abordado o seguinte tema: "Análise técnica de valores aplicada aos mercados accionistas de futuros e opções".

Foi orador o Dr. José António Antunes Gonçalves, Responsável da Área de Mercado Financeiro do Curso Regular, que começou por historiar o aparecimento da análise técnica até aos nossos dias, focando a sua importância nos modernos Mercados Financeiros, e salientou, depois, que o desenvolvimento das novas tecnologias e a sua cada vez maior aplicação como instrumento de decisão nos mercados levam a que a análise técnica seja, hoje, uma "ferramenta" imprescindível dos investidores institucionais e particulares.

Os dois restantes *workshops* foram dedicados à comunicação empresarial, tendo sido con-

vidado para os dirigir o Dr. António Cardoso, Director-General da Loja da Imagem.

O primeiro desses *workshops* decorreu no dia 10 do passado mês de Janeiro, subordinado ao tema "A Comunicação na Empresa", tendo sido destinado aos formandos do 1.º Ano do regime pós-laboral. No segundo, realizado no dia 15 de Janeiro, foi tratado o tema "A Importância Estratégica da Comunicação Empresarial", destinando-se aos formandos do 2.º Ano do regime pós-laboral. Decorreram ambos na sede do IFB, em Lisboa.

O SILÊNCIO É A PIOR FORMA DE COMUNICAR

Tornou-se indispensável comunicar. Em Portugal ainda exis-



Dr. José Gonçalves

tem empresários que pensam que o sucesso da sua empresa depende, o mais possível, de ela viver em silêncio. Mas existem outros que, embora tendo percebido a importância da Comunicação, se preocupam apenas em divulgar a sua imagem para o exterior, ainda que, de qualquer maneira, sem uma clara visão estratégica.

Nas sociedades modernas, a existência de uma forte concorrência, a banalização das tecnologias, a inovação permanente de produtos e serviços, o primado do cli-

ente e o *benchmarking* são factores, entre outros, que irão potenciar, no futuro, a importância estratégica da Comunicação Empresarial.

A Comunicação começa desde logo dentro da empresa, sendo importante que todos os funcionários percebam quais são os seus valores e as suas linhas de actuação. Não basta, no entanto, ao empresário comunicar regularmente com todos os trabalhadores, se ficar surdo às críticas que eles lhe possam formular.

Para além da Comunicação Interna, factores de imagem visual como a marca, o logotipo, a sinalética, os *slogans* utilizados, as vitrinas e os expositores são aspectos a ter em conta para definir uma imagem forte junto do mercado.

Por último, o tipo de acções de comunicação a utilizar (publicidade, *marketing* directo, relações públicas, *press-relations*, etc.), bem como os suportes de comunicação utilizados são determinantes para se garantir o sucesso de uma boa estratégia de comunicação. ■



O Dr. António Cardoso dirige um dos *workshops* sobre comunicação empresarial

Telefone apoia Inglês



No âmbito do apoio prestado pelo IFB aos formandos do Curso Regular, foi instituído, no ano lectivo passado, um esquema de atendimento telefónico destinado especialmente aos

formandos inscritos na disciplina de Inglês que não frequentam as aulas.

Tendo como objectivo prestar esclarecimentos e responder a dúvidas quanto aos programas e matérias adoptados, testes e exames, bem como ajudar a resolver difi-

culdades ocorridas no decurso da aprendizagem da disciplina, este serviço foi utilizado por um número considerável de formandos dos vários anos, o que justifica que lhe seja dada continuidade no presente ano lectivo.

Deste modo, poderão os forman-

dos interessados, sempre que necessário, contactar a responsável pela disciplina de Inglês - Dra. Isabel Franco - no IFB, no seguinte horário:

-3.ªs e 5.ªs feiras, das 14h30 às 16h30

-Telefone: (01) 7930077 - Ext. 233. ■

Henrique Manuel Correia Tique, pertencente a um núcleo de Lisboa do Curso Regular e colaborador da Caixa Geral de Depósitos, é o autor do trabalho que apresentamos, nestas páginas, sobre a importância que os Fundos de Investimento indirecto têm na actividade bancária e económica.

Trata-se de um trabalho elaborado, à semelhança de muitos outros produzidos pelos formandos do Curso Regular, no âmbito do programa de obtenção da equivalência ao 12.º ano, sendo um exemplo da relevante qualidade desses trabalhos, que, na generalidade, denotam não só empenho e esforço, mas também proporcionam, em larga medida, oportunidade para demonstração dos conhecimentos adquiridos ao longo das investigações realizadas.

Fundos de Investimento Indirecto

HENRIQUÊ MANUEL CORRÊIA TÍQUÊ *



Optei por este trabalho devido à actualidade e importância que os Fundos de Investimento Indirecto têm na actividade bancária e económica. A minha colocação numa agência de uma grande Instituição de Crédito onde diariamente desenvolvo um trabalho ligado aos Fundos de Investimento, podendo acompanhar a evolução dos mesmos, foi a outra razão que me levou a optar por este tema.

BREVE HISTÓRIA

Segundo algumas referências históricas, a criação dos primeiros Fundos de Investimento remonta ao século XIX. Por volta de 1870, foi lançada na Inglaterra a figura de fundos fechados. Esta veio permitir que os investidores, através de uma forma organizada, confiassem as suas poupanças a especialistas, com o objectivo de estes efectuarem os melhores investimentos na bolsa de valores, a troco de comissões de gestão pelos serviços prestados. A natureza fechada deste produto financeiro impedia que fossem efectuadas subscrições dos fundos após o lançamento em actividade. A liquidez era dependente dos níveis de transacções efectuadas na bolsa de valores, onde os fundos estavam cotados.

É já no nosso século, durante os anos 20, que surgem os chamados fundos abertos, que vieram possibilitar o assinalável desenvolvimento dos organismos de gestão colectiva nas últimas décadas.

A crise que surgiu em 1929 nos Estados Unidos, devido ao *Crash* da bolsa, veio justificar a necessidade de um enquadramento legal profundo para os *Mutual Funds* (equivalentes americanos aos Fundos de Investimento Mobiliário). A legislação então promulgada impunha, entre outras medidas, a existência de princípios gerais de organização e funcionamento

das sociedades de gestão e estabelecia o dever de as sociedades fornecerem informações claras sobre os fundos participantes.

Na Europa, só após a Segunda Guerra Mundial é que os Fundos de Investimento atingiram níveis significativos, fruto de uma conjuntura económica favorável caracterizada pelo crescimento real dos rendimentos das famílias e baixas taxas de inflação.

O desenvolvimento acentuado dos mercados financeiros registado nos últimos anos teve reflexos importantes no crescimento do sector. Assistiu-se à proliferação de novos tipos de organismos de investimento colectivo baseados em novos produtos financeiros e em novas configurações jurídicas, à multiplicação das redes de distribuição, ao surgimento de novos segmentos de aforradores, à introdução de novas filosofias de comercialização baseadas em técnicas de *marketing*, etc. Esta fase de desenvolvimento dos organismos de investimento colectivo foi igualmente caracterizada pela introdução de novas regras e normas de conduta, com o objectivo de se reforçarem as regras de segurança que protegessem os interesses dos participantes.

A evolução registada pelos organismos de investimento colectivo situou-se também ao nível da própria filosofia subjacente à sua constituição.

Em Portugal, o primeiro organismo a criar uma gestão de fundos foi a Sociedade de Administração e Gestão de Bens Mobiliários Atlântico, SARL (SAGA), criada em 1964. Esta sociedade era responsável pela gestão de um único fundo, O Fundo de Investimento Atlântico (FIA). No ano seguinte, foi criado um segundo Fundo de Investimento, destinado a financiar o desenvolvimento económico e social. Esse fundo denominava-se Fundo de Investimento para o Desenvolvimento Económico

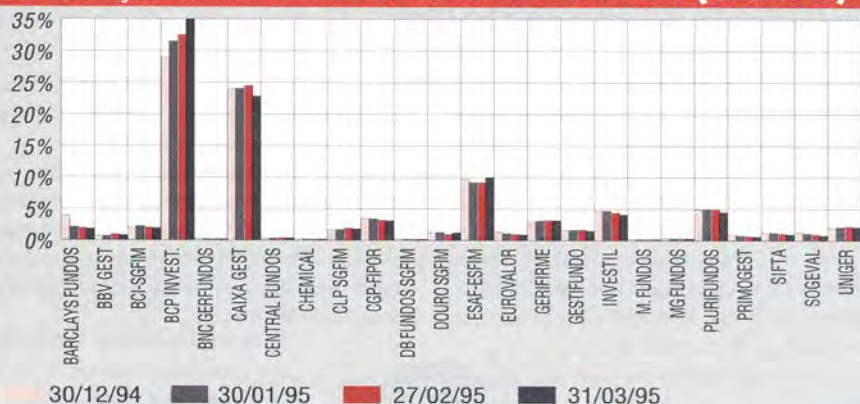


COMPOSIÇÃO PATRIMONIAL DOS FIM (QUADRO A)

Composição de activos dos FIM	Fundos abertos	Fundos fechados
Numerário, depósitos, Bilhetes do Tesouro e aplicações no Mercado Interbancário de Títulos.	> 6%	-
Títulos cotados e títulos negociáveis de dívida pública, incluindo BT.	> 75%	-
Títulos de dívida pública	> 25%	-
Valores mobiliários não cotados	> 10%	< 10%
Títulos emitidos p/ uma só entidade	< 10%	< 10%
Aplicação numa só entidade	< 10%	< 10%

Para conhecimento dos FIM existentes no mercado, observemos o gráfico A, que nos mostra a evolução da quota de mercado desses mesmos fundos entre 30 de Dezembro de 1994 e 31 de Março de 1995.

EVOLUÇÃO DA QUOTA DE MERCADO-FUNDOS MOBILIÁRIOS (GRÁFICO A)

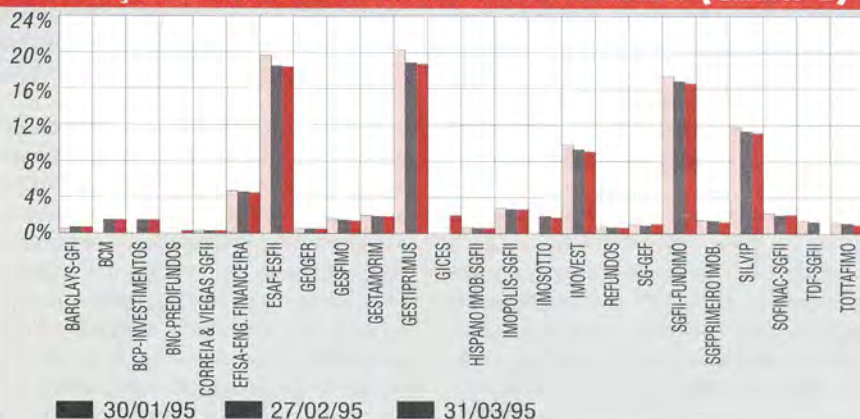


COMPOSIÇÃO PATRIMONIAL DOS FII (QUADRO B)

Composição de activos dos FII	Fundos abertos	Fundos fechados
Numerário, depósitos, Bilhetes do Tesouro e aplicações no Mercado Interbancário de Títulos	> 6%	-
Valores imobiliários	> 75%	> 75%
Terrenos	< 10%	< 10%
Participações no capital de sociedades que se dediquem exclusivamente à aquisição, venda, arrendamento e exploração de imóveis.	< 25%	-
Aplicação num só empreendimento	< 20%	< 20%

Tal como foi efectuado para os FIM, apresentamos a seguir um gráfico sobre a evolução da quota de mercado dos FII entre 30 de Janeiro de 1995 e 31 de Março de 1995, que, ao mesmo tempo, nos mostra quais os FII existentes no Mercado.

EVOLUÇÃO DA QUOTA DE MERCADO-FUNDOS IMOBILIÁRIOS (GRÁFICO B)



e Social (FIDES) e era gerido pela SOGESTIL (Sociedade de Gestão de Títulos, SARL).

Dez anos mais tarde, o Dec.-Lei n.º 539/76 de 9 de Julho incluía a nacionalização dos direitos dos portadores de parte dos dois fundos referidos anteriormente. Esta situação durou até 1985, ano em que foi promulgado um outro Decreto-Lei que tinha como objectivo promover os Fundos de Investimento (Dec.-Lei n.º 134/85 de 2 de Maio). Um outro Decreto-Lei de 12 de Julho (Dec.-Lei n.º 246/85) instituiu os Fundos de Investimento Mobiliário com as características de fundos abertos. Só em 1988 é que surgiu suporte legal para os fundos fechados.

DEFINIÇÃO

Segundo alguns conceitos, os Fundos de Investimento (designação abreviada de "Organismo de Investimento Colectivo em Valores") são conjuntos de valores pertencentes a uma pluralidade de pessoas, singulares ou colectivas, em que cada participante é titular de quotas-partes dos valores que os integram. Têm por fim a constituição de carteiras de valores diversificadas e são administradas por sociedades gestoras, expressamente criadas para o efeito. Estes produtos são considerados de investimento indirecto, porque o investidor entrega a gestão do seu aforro a uma sociedade especializada, que gere esse aforro em conjunto com o de outros investidores.

Se quisermos dar uma definição "técnica" de Fundos de Investimento, poderemos considerar aquela que se encontra no manual de *Mercados e Produtos Financeiros II* do Instituto de Formação Bancária, em que FI (Fundos de Investimento) são: "Conjunto de valores, sem personalidade jurídica, pertencentes a uma pluralidade de pessoas, cuja gestão é feita por sociedades comerciais especializadas, assistidas na sua actividade por instituições depositárias dos seus valores e sujeitos a fiscalização de entidade pública."

Os Fundos de Investimento são a forma mais adequada e segura de que dispõem as pessoas singulares para participarem no desenvolvimento económico do País, colhendo a sua quota-parte dos frutos e evitando as dificuldades e os riscos inerentes a uma actuação individual em mercados cada vez mais selectivos e complexos.

CLASSIFICAÇÃO

Basicamente, há dois tipos de Fundos de Investimento: os *mobiliários* e os *imobiliários*. Os fundos mobiliários estão especialmente vocacionados para os mercados de títulos (acções, obrigações e títulos de participação). Os fundos imobiliários têm sobretudo em vista aplicações em bens imóveis (prédios, terrenos, complexos urbanísticos, etc.). Ambos os tipos visam a obtenção de rendimentos e mais-valias a partir de capitais investidos.

contratuais;

- A obrigatoriedade de prestação periódica de diversas informações, por parte das entidades gestoras e depositárias dos Fundos de Investimento, garantem a estes nível elevado de *transparência* que os distingue de outras aplicações financeiras concorrentes.

Inconvenientes

- O investimento em fundos, em mercados onde não exista uma adequada segmentação do produto, pode inibir o investidor de seleccionar os valores mobiliários, imobiliários e monetários, de acordo com os seus critérios específicos pessoais (o que aconteceria se investisse directamente), definidos em função dos objectivos associados ao seu perfil de risco;

- O investimento em fundos acarreta custos para o investidor - comissões de subscrição, resgate e gestão - que devem ser ponderados face às alternativas oferecidas por outras modalidades de aplicação disponíveis (investimento directo, gestão privada);

- O impacto dos efeitos de natureza fiscal pode ser distinto, em função do perfil do investidor.

É, portanto, aconselhável que seja devidamente analisada esta questão ao nível do apuramento da rentabilidade dos fundos, nomeadamente quando existem outros produtos financeiros acessíveis, com níveis de risco e liquidez idênticos.

CONCLUSÃO

Hoje em dia, verifica-se que os Fundos de Investimento apresentam uma relativa estabilidade no Mercado Nacional e Internacional, conquistando, inclusive, "terreno" aos tradicionais Fundos de Investimento Directo.

Para isso, contribuiu muito o modo profissionalizado como são geridos, o que faz com que ofereçam uma maior segurança e rentabilidade, contemplando também uma diminuição dos riscos.

Nos anos mais próximos, os FI podem ainda apresentar uma maior taxa de crescimento no nosso País, se se mantiver a actual situação económica e social e se forem acompanhados de uma promoção e colocação adequada aos nossos "■"

BIBLIOGRAFIA

Textos de Gestão - Fundos de Investimento, Pedro Eiras Antunes e Álvaro Caires Peixoto
Les Opçvm en France et en Europe, Mohamed El Mahdi Boudemagh e Philippe De Nouel

Mercado e Produtos Financeiros II - Fundos de Investimento,

Instituto de Formação Bancária

Mercado Financeiro I e II,

Curso Regular de Gestão Bancária - IFB

JORNAL "EXPRESSO",

Suplemento de Economia de 17.06.95



REALIZAÇÕES DA AGESBANCA

Debate sobre introdução da Moeda Única Europeia

Tal como foi sugerido na Assembleia Constituinte da Associação dos Diplomados do Curso Avançado de Gestão Bancária -AGESBANCA e procurando ir de encontro às necessidades dos associados, realizou-se, no passado dia 27 de Outubro, nas instalações do IFB, uma sessão de actualização e debate sobre o tema da futura introdução da Moeda Única europeia.

Graças à compreensão do Professor Jean Dermine e da Direcção do IFB, foi possível reunir uma interessada plateia de colegas, para ouvir aquele especialista expor algumas das consequências da introdução a prazo de uma moeda comum em todo o espaço

comunitário. A qualidade que é reconhecida ao orador por todos os que tivemos o privilégio de ser seus alunos e a oportunidade do tema permitiram congregarem no Instituto mais de meia centena de ouvintes. No final da exposição do Professor, estabeleceu-se um animado debate que pôde, ainda, contar com a participação do Prof. Adão da Fonseca. E porque "não vivemos só de ciência e preocupações", alguns dos colegas presentes prolongaram aquela sessão através de um jantar de convívio num restaurante das redondezas da escola, a que se associou o Prof. Dermine, o que muito nos honrou.

Ao Prof. Jean Dermine e ao IFB, os agradecimentos da Direcção da AGESBANCA. ■

REGISTOS E NOTARIADO

CURSO

- Prepare-se para abordar as funções dos Serviços de Registos e Notariado, perspectivando-as no contexto da actividade bancária.
- Torne-se apto para analisar actos notariais que mais directamente se prendem com a actividade bancária.
- Conheça algumas das tarefas que cabem às Conservatórias, designadamente às Conservatórias do Registo Predial, pela sua especial conexão com o crédito bancário.

INSCREVA-SE

O CURSO TEM A DURAÇÃO DE 12 HORAS

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Formação Intermédia Geral, Av.º 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa Telef.: 7930077

VOCÊ SABE TUDO?

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

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

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

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



bém 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) Em termos de captação de recursos alheios, no mercado de capitais e de prazo relativamente curto, qual o produto que se ajusta às necessidades das Sociedades de Investimento, Instituições de Crédito, Leasing, Factorings, SFAC, e que para o investidor se torna atractivo em termos de liquidez?

- 1 - Obrigações Convertíveis.
- 2 - Obrigações de Caixa.
- 3 - Papel Comercial.
- 4 - Obrigações com Warrant.

B) O Banco Lusitânia acaba de contratar telefonicamente com o Banco Internacional de Frankfurt, em Dusseldorf, uma operação em que comprou USD 200 000,00 contra DEM ao câmbio de 1,192. Do ponto de vista do Banco Lusitânia:

- 5 - Uma conta vobro irá ser debitada por USD 200 000,00 e uma conta nroto creditada por DEM 298 400,00
- 6 - Uma conta nroto irá ser debitada por USD 200 000,00 e uma conta vobro creditada por DEM 298 400,00
- 7 - Uma conta vobro vai ser debitada por USD 200 000,00 e uma conta nroto vai ser debitada por DEM 298 400,00.
- 8 - Uma conta nroto irá ser creditada por USD 200 000,00

e uma conta nroto debitada por DEM 298 400,00

C) A imensidão do léxico das línguas permite aos falantes utilizar "um número elevado de expressões linguisticamente correctas". Daí, dizemos que a "língua permite a cada falante desenvolver o seu estilo pessoal".

Das hipóteses que lhe apresentamos, escolha aquela que dá uma MELHOR definição de estilo pessoal:

- 9 - Maneira particular de exprimir pensamentos, falando ou escrevendo.
- 10 - Adequação do léxico às capacidades e conhecimentos da cada indivíduo.
- 11 - Utilização pessoal de uma língua para a consecução de determinado objectivo ou

intencionalidade.

12 - Preferência entre os diversos meios de expressão que lhe oferece o rico repertório de possibilidades que é a língua.

D) As sessões especiais da Bolsa diferenciam-se das sessões normais:

- 13 - Pelo tipo de valores que se transaccionam.
- 14 - Pelo número de corretores que intervêm na sessão.
- 15 - Pelo facto de se realizarem, para a transacção de valores, com cotações muito elevadas.
- 16 - Por serem sempre destinadas à realização de Ofertas Públicas de Venda.

E) Tendo observado um elevado consumo de álcool por habitante, o Governo decidiu aumen-

tar o imposto sobre o consumo de bebidas alcoólicas. Na base desta medida, está pressuposto:

- 17 - O funcionamento da Lei da Oferta.
- 18 - O funcionamento da Lei da Procura.
- 19 - Uma diminuição da Oferta.
- 20 - Um aumento da Procura.

F) A emissão de novas acções de uma empresa:

- 21 - É uma operação de Mercado Monetário Primário.
- 22 - Pode ser destinada preferencialmente aos accionistas dessa empresa.
- 23 - Implica sempre a entrada de dinheiro na empresa.
- 24 - Só pode ser realizada por subscrição pública.

G) O pagamento diferido ou a prazo permite às empresas realizar capital antes de se solverem os seus compromissos de pagamento ao exterior.

Ficam, no entanto, expostas aos riscos de variações cambiais. Qual a solução que aconselharia a uma empresa nestas situações:

- 25 - Efectuar os contratos futuros em moeda forte.
- 26 - Comprar a moeda estrangeira de que necessitava e colocá-la a prazo.
- 27 - Recorrer a uma operação forward.

INFORBANCA N.º 28/ VOCÊ SABE TUDO?

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

Nome: _____ Banco: _____

Morada: _____ Tel: _____

A	1 - 2 - 3 - 4	F	21 - 22 - 23 - 24	K	41 - 42 - 43 - 44
B	5 - 6 - 7 - 8	G	25 - 26 - 27 - 28	L	45 - 46 - 47 - 48
C	9 - 10 - 11 - 12	H	29 - 30 - 31 - 32	R	69 - 70 - 71 - 72
D	13 - 14 - 15 - 16	I	33 - 34 - 35 - 36	S	73 - 74 - 75 - 76
E	17 - 18 - 19 - 20	J	37 - 38 - 39 - 40	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.

28 - Efectuar as importações na moeda do exportador e as exportações em Escudos.

H) Se a uma redução de preço do produto corresponde um aumento da quantidade procurada, pode concluir-se que:

29 - A oferta é independente da procura.

30 - A quantidade procurada varia na razão inversa do preço.

31 - A quantidade procurada varia proporcionalmente ao preço.

32 - A quantidade procurada é inferior à quantidade oferecida.

I) Nas Sociedades Anónimas:

33 - As assembleias gerais são sempre convocadas por publicação no *Diário da República*.

34 - Pode ser imposto a todos os accionistas a obrigação de efectuarem outras prestações para além das entradas.

35 - O direito ao lucro e à informação têm a mesma natureza.

36 - A realização do capital tem de ser sempre diferida em 70%.

J) São emitidos pelo Estado, através do Banco de Portugal, podendo a taxa a que são vendidos ao público ser negociada pelo Banco que os coloca. Falamos de:

37 - Bilhetes do Tesouro.

38 - CLPIP.

39 - TRM.

40 - TIM.

K) A Sociedade Imperial, SA emitiu um empréstimo obrigacionista nas seguintes condições:

• Número de obrigações

750 000

• Valor nominal 1200\$00

• Período do empréstimo 5 anos

• Plano do reembolso: 50 000 no final do 1.º ano

100 000 no final do 2.º ano

150 000 no final do 3.º ano

200 000 no final do 4.º ano

250 000 no final do 5.º ano

• Subscrição e reembolso ao par

• Taxa de juro anual 12,5%

Determine a vida média de 100 obrigações que foram adquiridas na data do 2.º reembolso.

41 - 2 anos.

42 - 1 ano e 10 meses.

43 - 3 anos.

44 - 2 anos e 2 meses.

L) Registou-se um incêndio no armazém da empresa Alfa, SA que originou a destruição de mercadorias no valor de 100 contos. Este facto patrimonial traduz-se num(a):

45 - Custo.

46 - Proveito.

47 - Ganho.

48 - Perda.

M) Numa letra:

49 - A inserção pelo sacador da cláusula "sem despesas" só produz efeitos relativamente ao próprio.

50 - Quando não é indicado o nome do avalista, o aval considera-se dado ao sacado.

51 - O "direito de regresso" exerce-se contra o sacado e o seu avalista.

52 - As acções contra o aceitante prescrevem ao fim de 3 anos, a contar da data de vencimento.

PREMIADOS DA EDIÇÃO N.º 27

Adelino Luciano de S Brito,
da Póvoa do Varzim

João Caetano Dias,
de Oeiras

Rui Fernando Rafael C. Serrenho,
de Alcobaça

N) O rendimento disponível de um particular corresponde:

53 - Aos rendimentos auferidos na sua actividade profissional.

54 - À diferença entre o seu rendimento global e os impostos directos que sobre ele incidem.

55 - À diferença entre o seu rendimento global e o IVA suportado.

56 - À diferença entre o seu rendimento global e o seu consumo.

O) O penhor, tal como a:

57 - Hipoteca, implica que os bens não fiquem na posse do devedor.

58 - Consignação de rendimentos, está sujeito a escritura pública.

59 - Hipoteca, extingue-se por renúncia do credor.

60 - Consignação de rendimentos, é sempre objecto de registo na Conservatória do Registo Predial.

P) Um comerciante investiu

2 000 contos em capitalização composta. Passados dois anos, o juro produzido por essa aplicação era de 508 800\$00. Qual o valor desse investimento ao fim de quatro anos?

61 - 3 017 600\$00.

62 - 3 228 746\$30.

63 - 3 947 645\$40.

64 - 3 147 038\$70.

Q) A empresa Cunha e C.ª comprou um camião de 50 000 contos, para ser amortizado em 5 anos. Ao fim de 3 anos, foi vendido por 28 500 contos.

Desta venda, resultaram:

65 - Custos e perdas extraordinárias de 21 500 contos.

66 - Proveitos e ganhos extraordinários de 8 500 contos.

67 - Custos e perdas extraordinários de 8 500 contos.

68 - Proveitos e ganhos extraordinários de 21 500 contos.

R) Escolha, das seguintes alternativas, a única em que o conteúdo das expressões "Frete", "Seguro" e "Reembolso do Crédito" está incluído:

69 - Transferências Unilaterais e Capitais.

70 - Invisíveis Correntes e Mercadorias.

71 - Capitais e Invisíveis Correntes.

72 - Mercadorias e Transferências Unilaterais.

S) A Câmara Municipal de Lisboa pretende abrir uma conta no Banco Lusitânia. Suponha que se encontrava ao balcão. De entre os tipos de conta abaixo indicados, indique qual a que correctamente se aplica à pessoa jurídica em questão.

73 - Singular.

74 - Colectiva.

75 - Mista.

76 - Solidária.

T) Sabe que tomar notas, do que se ouve ou lê, é hoje muito importante na sua actividade profissional. Assim, na organização da nota, você deverá:

77 - Numerar as folhas no canto superior direito.

78 - Escrever de modo bem legível.

79 - Deixar margens à esquerda e à direita das folhas.

80 - Diferenciar claramente as partes principais.■

FRAs FORWARDS SWAPS

- Complemente o Curso de Introdução aos Produtos Derivados e fique com um mais sólido conhecimento das características dos instrumentos de cobertura de riscos, arbitragem e especulação.
- Conheça as estratégias de utilização destes produtos e os métodos de avaliação da sua eficácia.

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.º 5 de Outubro, 164
1050 Lisboa
Telef.: 7930077

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

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

“**N**o balcão onde trabalho, é comum vendedores itinerantes virem apresentar a pagamento cheques sacados por clientes seus, por causa dos negócios entre eles. Muitas vezes, esses vendedores trabalham para firmas e querem receber os cheques à boca de caixa. No nosso balcão - e eu sei que isso também se faz em bancos da concorrência -, só pagamos os cheques à boca de caixa se a empresa beneficiária for nossa cliente (pois, assim, podemos verificar as assinaturas que vêm com o seu carimbo no verso do cheque), ou se o cheque vier abonado pelo banco onde essa empresa tem conta.

Dado que não estou certo dos fundamentos jurídicos para esta nossa prática, agradeça que me dessem esses elementos para poder ‘calar’ os comerciantes recalcitrantes.”

Questão colocada pelo Sr. Orlando Alberto Pintado, de Almada

Para responder à sua pergunta, é conveniente decompô-la em quatro pontos (além disso, pressuomos que o sacador não após no cheque qualquer instrução que obrigue a depósito):

1. Atitude a tomar perante um cheque apresentado a pagamento com o carimbo da empresa beneficiária e as assinaturas dos gerentes nas costas;

2. Como actuar perante um cheque apresentado a pagamento, tendo por beneficiária uma empresa, quando o portador coloca o carimbo da empresa no verso do cheque e assina no balcão do



banco sacado;

3. Valor da conferência de assinatura, caso a empresa beneficiária seja cliente do banco sacado;

4. Valor do “abono” dado no cheque pelo banco do beneficiário.

Quanto ao ponto 1.: Um cheque apresentado a pagamento nestas condições é, tecnicamente, um cheque que foi *endossado em branco* pela empresa beneficiária (art. 16.º LUC). Sendo assim, é pagável ao portador, não tendo o banco que fazer outra verificação que não seja a da regularidade formal do endosso (art. 35.º LUC). Ou seja, neste caso deve pagar (pedindo ao beneficiário que se identifique).

Quanto ao ponto 2.: Nesta segunda situação, o cheque é apresentado a pagamento sem ter sido endossado; logo, quem o pode apresentar a pagamento é a em-

presa beneficiária. Isto significa que o portador do cheque só o poderá levantar à boca de caixa se tiver poderes de representação da empresa para o efeito. Não basta a posse do carimbo para o provar. Ele terá de exibir cópia do instrumento em que lhe foram atribuídos esses poderes (se o não fizer, o cheque não lhe pode ser pago). No momento do pagamento, deve carimbar e assinar o cheque no verso para comprovar que o pagamento foi feito à empresa beneficiária.

Quanto ao ponto 3.: Não vemos qualquer justificação para pagar o cheque apenas no caso de a empresa beneficiária ser cliente do banco sacado e de o portador do cheque figurar na ficha de assinaturas dessa empresa. Repare-se que é totalmente arbitrário pagar a clientes do banco sacado e não pagar a terceiros. Por outro lado, se aquela empresa for cliente do banco sacado, mas a assinatura do portador não figurar na ficha de assinaturas, isso não prova que este não tenha poderes de representação da empresa: apenas demonstra que não é pessoa autorizada por esta para movimentar a conta em questão. Isso não obsta a que tenha poderes de representação da empresa para outros efeitos. Em suma, não há qualquer ligação atendível entre as relações de negócio que a empresa tenha com o banco sacado (nomeadamente, contas bancárias) e a sua posição perante este enquanto beneficiária de um cheque sacado por outro cliente do banco.

Quanto ao ponto 4.: A prática de pedido de um “abono” pelo banco em que a empresa beneficiária do cheque tem conta também se afigura de afastar, por razões equivalentes às invocadas no ponto 3. O portador do cheque não é necessa-

riamente a pessoa habilitada a movimentar as contas da empresa nesse outro banco; não há ligação entre a posição da empresa enquanto cliente de um banco A e enquanto beneficiária de um cheque sacado sobre um banco B.

Finalmente, não se vê que interesses pretende o banco sacado proteger com estas diligências: os interesses do sacador, seu cliente? Não estão em causa nestas situações. Os interesses da empresa beneficiária, em caso de extravio ou cobrança ilegítima do cheque por trabalhador seu sem poderes para o efeito? Não é ao banco que cabe proteger estes interesses para além do que decorre das precauções mencionadas nos pontos 1. e 2. Antes, é a empresa beneficiária que tem o ónus de assegurar que o cheque não é cobrado em seu prejuízo.

Resposta elaborada pelo

Dr. Sérgio Mascarenhas,

Formador Permanente do IFB

INFORBANCA RECTIFICA

Na resposta à questão colocada sobre o tratamento fiscal das garantias bancárias e eventuais contra-garantias (*Inforbanca* n.º 26), foram prestadas, por lapso, duas informações desactualizadas: a estampilha fiscal devida pelo escrito particular de garantia tem o valor de 633\$00 e não de 608\$00, e a taxa de IS a aplicar nos termos do art. 120-A é de 3% e não 7%, o que, no exemplo dado, diminui o valor a pagar de 2800\$00 para 1200\$00.

Não podemos deixar de agradecer aos Srs. **Paulo Paiva Morais** e **António Carlos Rodrigues**, nossos atentos leitores, que prontamente nos alertaram para o sucedido. É sempre grato verificar que a *Inforbanca* possui leitores tão interessados e colaboradores. ■



Instituto de Formação Bancária de Angola, instalado no edifício onde funcionou o primeiro banco em Angola

Colaboração com os PALOP

Encontra-se em pleno desenvolvimento a cooperação do IFB com os PALOP em projectos de formação bancária que abrangem já um elevado número de formandos a diversos níveis, com a finalidade de oferecer um contributo tão valioso quanto possível a esses países, para que os respectivos sistemas bancários adquiram rapidamente a máxima aptidão para dar a resposta exigida, tanto a nível interno como externo, pela nova conjuntura financeira internacional. Nesta edição, referimo-nos especialmente a projectos que decorrem em Moçambique e Angola.

MOÇAMBIQUE

Duas acções de formação, integradas na actividade do Instituto de Formação Bancária de Moçambique, estão a ser realizadas com o apoio do nosso Instituto: o Curso de Formação Técnica Bancária (CFTB), em regime de Ensino a Distância, e a formação para a banca comercial (*Commercial Bank Training*).

● O CFTB, apoiado pela Cooperação Portuguesa, foi iniciado em Setembro de 1994 por cerca de 650 formandos, dos quais cerca de 70% transitaram para o 2.º Ano, abrange, no presente ano lectivo, 1995/96, quase sete centenas de empregados bancários, dispersos pelas 10 províncias de Moçambique - 32 núcleos de apoio - dos quais cerca de 1/3 frequenta o 1.º Ano.

Em Janeiro de 1996, realizaram-se os Exames correspondentes às disciplinas do 1.º semestre - Economia, Língua Portuguesa e Comunicação I e Ope-

rações Bancárias Gerais I, do 1.º Ano, e Cálculo Financeiro, Contabilidade Bancária e Língua Portuguesa e Comunicação II, do 2.º Ano -, e iniciaram-se as actividades lectivas do 2.º semestre.

● Quanto ao *Commercial Bank Training*, projecto apoiado pelo Banco Mundial, cujo concurso o IFB venceu em 1995 (ver *Inforbanca* n.º 26), as acções de formação têm sido realizadas, desde 28 de Agosto de 1995, em Maputo.

O último dos 13 cursos previstos - Financiamento do Comércio Internacional - será promovido na 1.ª quinzena de Março de 1996, totalizando este projecto, nesse momento, quase 800 horas de formação, abrangendo mais de duas centenas de formandos.

ANGOLA

No âmbito do Projecto de Modernização das Instituições Financeiras de Angola, apoiado pelo Banco Mundial, a criação e início de funcionamento do Instituto de Formação Bancária de Angola (IFBA) têm tido a assistência técnica em permanência do IFB.

Assim, na sequência de contrato recente, tem vindo a decorrer desde finais de Novembro um Programa de Formação para o Sistema Bancário Angolano, dirigido aos trabalhadores, em geral, chefias e gerências, cujas primeiras acções realizadas por monitores do IFB têm decorrido em co-monitoragem com monitores locais, para transferência de *know-how*, em ordem a viabilizar uma cada vez maior autonomia, por parte do IFBA. ■

REPÚBLICA CHECA

O desenvolvimento dos materiais de estudo relativos ao 2.º ano do Curso de Ensino a Distância, na República Checa, está a ser acompanhado pelo IFB.

O 1.º ano do curso, destinado ao *middle management*, teve início em Outubro do ano passado, com a inscrição de 300 alunos.

Ainda quanto a este Curso, decorrem actividades formativas relacionadas com a preparação dos formadores das sessões de apoio do 2.º ano, bem como para preparação dos tutores.

Decorre também o acompanhamento, em Praga, das pedagogas checas que estagiaram anteriormente no IFB.

Está, ainda, a ser dado seguimento à preparação quer das pessoas, quer das estruturas necessárias ao desenvolvimento do Sistema de Avaliação do curso.

ESLOVÁQUIA

Em final de Janeiro, foram apresentados os resultados da primeira fase do projecto desenvolvido na Eslováquia, na qual, através de questionários e entrevistas, a equipa do IFB recolheu os dados que lhe permitiram propor o modelo de Ensino a Distância (em todas as suas componentes) a implementar naquele país.

Realizou-se ainda, em Fevereiro, o primeiro Seminário de preparação dos autores dos manuais das disciplinas do primeiro ano, de acordo com a metodologia de Ensino a Distância.

Neste mesmo mês, estagiou no IFB a equipa que, no Instituto Bancário Eslovaco será responsável pelo projecto de Ensino a Distância (um coordenador, três pedagogos e um responsável pelo sistema de apoio).

ESTÓNIA

Os trabalhos do segundo ano do projecto que está a decorrer na Estónia iniciaram-se, para o IFB, em Fevereiro, com o primeiro seminário para autores em Talin.

À semelhança do que aconteceu no primeiro ano, o IFB será responsável por toda a preparação pedagógica de autores e equipa local. ■

Crédito Agrícola Mútuo realiza 'Jornadas de Formação'

Numerosas questões relacionadas com a Formação Bancária, muito especialmente a dirigida às Caixas de Crédito Agrícola Mútuo, estiveram em destaque nas «Jornadas de Formação», encontro presidido pelo Dr. Tavares Moreira, Presidente do Conselho de Gestão da Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo, com a participação de responsáveis de todo o sistema de Crédito Agrícola Mútuo, nomeadamente membros das Direcções das Caixas e também, em alguns casos, gerentes de algumas delas, num total de cerca de 340 representantes, oriundos de 131 Caixas de Crédito Agrícola Mútuo.

As «Jornadas de Formação», que decorreram no dia 24 de Novembro do ano passado, tiveram por objectivo dar conta das realizações ocorridas nos dois últimos anos (1994/95) no âmbito do Sistema Integrado de Crédito Agrícola



Mútuo - SICAM, após a reorganização na área dos Recursos Humanos operada em 1994. Foram ainda uma oportunidade para uma reflexão sobre todas as metodologias e processos de formação, nomeadamente na actual situação bancária e no âmbito da análise das relações entre custos e benefícios da formação. Na abertura dos trabalhos, o Dr.

Tavares Moreira tratou do enquadramento, das estratégias e das prioridades da Formação Bancária, fazendo ainda uma análise comparativa entre a Formação no sector bancário e a Formação interna nas Caixas de Crédito Agrícola Mútuo. A primeira parte das Jornadas foi completada por uma intervenção do Dr. Pereira Torres, Director-Geral do Instituto de Formação

Bancária, que abordou a política de formação do Instituto e desenvolveu, em especial as respostas dadas por este aos problemas que lhe têm sido colocados, pondo em destaque os cursos em funcionamento, dos básicos aos superiores, e referindo também outros programas de formação levados a cabo pela mesma instituição.

A segunda parte foi preenchida com informações, inclusive referentes a acções realizadas pelas Caixas de Crédito de Agrícola Mútuo em colaboração com o IFB e acções organizadas pela Caixa Central dirigidas às Caixas associadas, e ainda com a apresentação de projectos e planos de formação para o ano de 1996.

Na terceira e última parte, houve um vivo e participado debate sobre as questões apresentadas, proporcionando oportunidade para um melhor esclarecimento dos participantes. ■

VOCÊ SABE TUDO?

(Soluções do n.º 27)

- A) 3
 - B) 8
 - C) 11
 - D) 14
 - E) 18
 - F) 24
 - G) 28
 - H) 31
 - I) 36
 - J) 37
 - K) 44
 - L) 46
 - M) 50
 - N) 54
 - O) 60
 - P) 62
 - Q) 66
 - R) 69
 - S) 74
 - T) 79
- 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 óptimo 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. ■

Simpósio no Luxemburgo

Sob o título "Euro Training 2000 in Banking", a European Bank Training Network organizou o primeiro Simpósio sobre Formação Bancária na Europa, que decorreu no Luxemburgo nos dias 26 e 27 do passado mês de Outubro, com a participação de quadros bancários, designadamente responsáveis por Departamentos de Recursos Humanos, além de técnicos especializados, consultores e responsáveis por instituições de formação bancária de diversos países de toda a Europa, tanto Comunitária como do Centro e Leste.

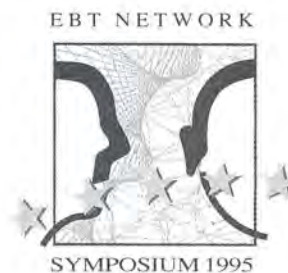
Nesta importante reunião, participaram também delegados de bancos portugueses, estando o Instituto de Formação Bancária representado pelo seu Director-Ge-

ral, Dr. António Pereira Torres.

As expectativas de gestão dos Recursos Humanos e da sua formação com vista a atingirem objectivos estratégicos num contexto cada vez mais transeuropeu e internacional foram postas em destaque, surgindo como tema central do Simpósio, que também proporcionou oportunidade para uma chamada de atenção relativa-

mente à importância da formação bancária no novo clima de competição entre as três principais regiões económicas mundiais.

Sobre os temas tratados, foram feitas apresentações que estiveram a cargo de proeminentes figuras da banca europeia, incluindo responsáveis comunitários na área da formação bancária. ■



TELEMÁTICA AO SERVIÇO DO ENSINO A DISTÂNCIA

O Instituto de Formação Bancária está a participar no Projecto de Investigação EETP - Teleportos Educacionais Europeus, financiado pela União Europeia, ao abrigo do Programa Telematics Applications e destinado a aumentar o apoio aos formandos do Ensino a Distância, estejam onde estiverem, mesmo no lugar mais recôndito, com recurso à Telemática, ou seja, a conjugação da Informática com as Telecomunicações, beneficiando do seu efeito potenciador. Trata-se de um projecto liderado pela empresa italiana TRAINET, especializada em áreas de formação a distância, e no qual tanto a Itália como Portugal desempenham o papel de componentes mais fortes, mas que inclui também a Irlanda, Espanha e Finlândia. A ideia-base que enforma este projecto é a do desenvolvimento de uma série de serviços basicamente ligados ao ensino, formação profissional, cultura, actividades de tempos livres, etc.

A duração é de 27 meses, com início no dia 1 de Janeiro passado, tendo a participação do IFB o objectivo de experimentar métodos de apoio ao Ensino a Distância baseados na Telemática, cuja evolução permite começar a pensar no emprego de meios cada vez mais expeditos de apoio ao auto-estudo assistido, proporcionando formas mais elaboradas e eficazes de Formação Aberta e Flexível.

No Projecto EETP, também participam em Portugal, além do IFB, a empresa Tecnologia das Comunicações, do Grupo Telecom, o Centro de Estudos de Telecomunicações, da Telecom, a Universidade Aberta, a Associação Industrial Portuguesa e a Fundetec. Entre os participantes dos outros quatro países, destacam-se a RAI - Radiodifusão Italiana, a Telecom Itália e a University College de Dublin.

Com os cinco teleportos, um de cada país, ligados entre si, tendo o Inglês como língua de trabalho, o projecto envolverá o lançamento de diversos cursos multinacionais, designadamente RDIS (Rede Digital de

Integração de Serviços), Segurança e Higiene no Trabalho, etc.

Nesta 1.ª fase dos Teleportos do EETP, que em Portugal têm como destinatários alunos do Instituto Superior de Gestão Bancária e colaboradores das PME, os cursos, ainda a definir, serão experimentais, mas dedicados, em princípio, a áreas bancárias ou financeiras.

UE APROVOU PROJECTO LEONARDO EUROBANK

A União Europeia, na sequência do lançamento do programa *Leonardo*, que se desenvolve em quatro ver-

tescentes da formação profissional, aprovou o projecto *Eurobank*, apresentado pelo IFB em parceria com instituições congéneres da Itália, França e Luxemburgo.

Trata-se de um projecto que tem como objectivo desenvolver um jogo de simulação bancária na perspectiva da passagem à moeda única e harmonização das legislações bancárias europeias.

O projecto *Eurobank* não pretende tornar cada empregado bancário um perito numa dada especialidade, mas visa sobretudo harmonizar a actividade de um banco, ilustrando, por meio de um jogo que tem como núcleo o balanço de um banco comercial, os laços existentes entre as diferentes actividades bancárias e, também, entre os diferentes departamentos de um mesmo banco.

Eurobank também não pretende ser unicamente um jogo, mas sobretudo um "pacote" de formação, constituído não só por esse jogo, contendo todas as componentes dos bancos europeus, mas também por um curso bancário europeu, em que cada país poderá inserir as suas próprias especificidades (e tudo isso num modelo harmonizado).

A harmonização das regras que regem os balanços europeus, do mesmo modo que a aplicação dos *ratios* comunitários, são parte integrante do programa.

Finalmente, uma das fases do jogo constitui um estímulo à passagem à moeda única. ■



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	2.700\$00
Contabilidade Bancária	3.330\$00

3.º ANO	
Marketing e Serviços Bancários	2.800\$00
Comunicação Escrita e Oral III	4.080\$00
Oper. Bancárias Gerais II	2.400\$00
Direito Bancário	3.000\$00
Mercado Financeiro I	2.800\$00
Oper. 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	
Contabilidade Geral e Financeira	2.200\$00
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	
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
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

<p>Cadernos Bancários N.º 1 - Sistema Monetário Europeu A. Mendonça Pinto</p>	1.000\$00
---	-----------

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

SEMINÁRIO

GESTÃO DE PROJECTOS NA BANCA

Lisboa, 27 a 30 de Maio



Instituto de Formação Bancária