

InforBanca

ANO VIII - N.º 30 Jul. - Set. 96

REVISTA do



Instituto de Formação Bancária

RATING

**CENTRAL DE
REGISTOS DE CRÉDITO**

CADERNOS DE MERCADOS

SUMÁRIO

- 4** BREVE INTRODUÇÃO AO *RATING*
NO MERCADO PORTUGUÊS
Júlio Henriques Neves
-
- 9** A CENTRAL DE REGISTOS DE CRÉDITO
DO BANCO DE PORTUGAL
Ana Isabel Vieira e Maria Amélia Saraiva
-
- 12** CADERNOS DE MERCADOS
Contratos de futuros sobre
taxas de juro de médio e longo prazo
João Duque
-
- 16** PALESTRA-DEBATE NO PORTO
COM O DR. CARLOS TAVARES
-
- 18** BANQUEIROS POLACOS
VISITARAM PORTUGAL
-
- 20** CURSO REGULAR
Época de Exames
-
- 22** CURSO GERAL BANCÁRIO
Começou o 6.º curso
-
- 24** FORMAÇÃO NA ÁREA COMERCIAL
Curso de Gestor de Conta
-
- 25** ISGB PRESTES A CONFERIR
AS PRIMEIRAS LICENCIATURAS
-
- 26** SEMINÁRIOS
Quatro novas realizações
-
- 27** PERGUNTAS & RESPOSTAS
-
- 28** VOCÊ SABE TUDO?
-
- 30** COOPERAÇÃO INTERNACIONAL
IFB em consórcio ganha concurso na Bulgária
-
- 33** COLÓQUIO DA AGESBANCA
COM O DR. RUI VILAR
-
- 34** BIBLIOTECA
-
- 35** PUBLICAÇÕES DO IFB



4 BREVE
INTRODUÇÃO
AO *RATING*
NO MERCADO
PORTUGUÊS
Júlio Henriques Neves

9 A CENTRAL DE REGISTOS
DE CRÉDITO
DO BANCO DE PORTUGAL
Ana Isabel Vieira e Maria Amélia Saraiva



12
CADERNOS DE MERCADOS
CONTRATOS DE FUTUROS SOBRE
TAXAS DE JURO DE MÉDIO
E LONGO PRAZO
João Duque

18
BANQUEIROS
POLACOS
VISITARAM
PORTUGAL



30
COOPERAÇÃO
INTERNACIONAL
IFB EM CONSÓRCIO
GANHA CONCURSO
NA BULGÁRIA

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.

Respigadas de artigos publicados nesta edição da INFORBANCA, as referências que a seguir se destacam constituem como que um denominador comum, quase como se de uma edição temática se tratasse:

- “... o rating avalia o risco em que o detentor de um crédito incorre...”
- “... fornecer às instituições que concedem crédito elementos informativos ... dando resposta à necessidade de essas instituições avaliarem os riscos que assumem...”

Jdentificado o problema nuclear – a avaliação do risco – explanam-se ferramentas, instrumentos de trabalho que permitem, não diríamos resolvê-lo, mas abordá-lo. Assim, o rating é referido como tratando-se de “opiniões” (ainda que) baseadas na melhor informação disponível ... trabalhada com todo o cuidado”. Quanto às “centrais de registos de crédito” são caracterizadas como disponibilizando “elementos informativos actualizados sobre o endividamento de clientes”, sem que se chegue, no entanto, à formulação de opiniões, deixando o ónus da análise... e das conclusões possíveis, ao cuidado dos utilizadores.

Avulta deste modo, o carácter de imprecisão da avaliação e, conseqüentemente, a aleatoriedade da decisão. As ferramentas, os instrumentos de trabalho disponíveis dão contributos para a análise, mas deixam lugar à capacidade de decidir, ao talento para o ofício de banqueiro, que se situará entre a audácia, que deve ser temperada pela prudência, e o medo, que deve ser superado pela coragem.

Para além disso, resta só uma arma preventiva, eventualmente dissuasora – a taxa, por cujo nível mais elevado se pode fazer pagar um mais alto risco assumido.

Breve introdução no mercado portu

JÚLIO HENRIQUES NEVES*

O QUE É O *RATING*

Com o alargamento do mercado de capitais, a multiplicação de produtos financeiros e a alteração dos quadros institucionais e das regras do jogo, os investidores têm crescente dificuldade em estarem informados sobre o binómio rentabilidade/risco das diversas aplicações que existem no mercado.

Acresce ainda que a informação disponível no mercado sobre os diferentes intervenientes é escassa e, quando existe, é sobretudo histórica, o que não é suficiente para uma correcta avaliação do risco de uma aplicação. Assim, é da maior importância que seja divulgada informação, por entidades independentes e credíveis, sobre o risco de incumprimento das diferentes aplicações existentes no mercado.

Com o objectivo de responder a esta necessidade, surgiu nos Estados Unidos, na década de 60 do século passado, a prática de atribuição de *rating* por empresas independentes que, desde então, se tem estendido à maioria dos mercados financeiros desenvolvidos. Actualmente, existe um elevado número de agências de *rating* em todo o mundo, sendo as maiores a *Moody's* e a *Standard & Poor's* (ambas americanas).

Em Portugal, surgiram em 1988 duas empresas de *rating*: a Companhia Portuguesa de *Rating*, S.A. (CPR) e a SaeR - Sociedade de Avaliação de Empresas e Risco, Lda. (SaeR). A actividade de *rating* destas duas empresas foi agregada em 1995, na sequência da compra de cerca de 92,5% do capital da primeira pela segunda, devido à reduzida dimensão do mercado de *rating* em Portugal, mantendo-se a CPR com vocação específica para o mercado de *rating*. O *rating* é um processo de análise mediante o qual se avalia a capacidade de uma entidade vir a cumprir de

forma atempada e na íntegra as responsabilidades de determinada emissão. Ou seja, o *rating* avalia o risco que o detentor de um crédito incorre de não receber, em devido tempo e no devido montante, o capital aplicado e a remuneração contratada.

Assim, o *rating* é atribuído sempre a uma determinada emissão, que pode ser real ou simulada. De facto, para um mesmo emitente, diferentes combinações de montantes, moedas, indexantes, garantias, garantes, subordinações e prazos de pagamento de capital e juros influenciarão a probabilidade de incumprimentos para um mesmo tipo de dívida. O tipo de emissão notada poderá também, por si só, possuir um risco de incumprimento específico. O *rating* pode também ser aplicado a fundos de investimento, visando, neste caso, avaliar o risco de depreciação do valor das unidades de participação que os investidores detêm. Neste caso, é analisado o risco global de crédito da carteira do fundo, o impacto das oscilações de mercado (decorrentes de riscos de taxa de juro, de liquidez, de concentração da carteira, cambial, etc.) no valor do fundo e na estabilidade da sua rentabilidade.

A informação sobre o risco é transmitida ao mercado através de uma informação ultra-sintética - a notação - que coloca ordenadamente (*rating*) a emissão notada numa escala de risco. Esta notação é sempre acompanhada de um relatório, no caso da CPR em português e inglês, onde é exposta a fundamentação utilizada e principais factores de risco que podem afectar o cumprimento das obrigações do emitente.

Como a CPR refere em todos os seus relatórios de *rating*, «os *ratings* são opiniões baseadas na melhor informação disponível, a qual foi utilizada e trabalhada, com todo o cuidado». Contudo, «os *ratings* não constituem reco-



ao rating guês

mendações para comprar ou vender. São apenas um dos elementos a ponderar pelos investidores”.

QUEM BENEFICIA COM O RATING

O *rating* é de grande utilidade para:

O investidor: uma vez que o ajuda nas suas escolhas e, conseqüentemente, na composição da carteira de activos, na medida em que pode comparar, de forma fiável e sistemática, as alternativas possíveis e fazer a sua escolha entre rentabilidade e risco com a maior confiança e segurança. No caso específico do mercado português, as instituições financeiras defrontam-se com alguns problemas nas suas análises de risco, sendo a falta de informação, e por vezes a pouca confiança na informação disponível, um dos principais. Assim, o *rating* apresenta-se como um modo bastante eficaz de uma instituição financeira ter acesso a informação actualizada e credível, não só histórica como também previsional. No mercado português, já se começa a verificar que algumas instituições financeiras fazem a correspondência entre taxas de juro oferecidas e notações de *rating* atribuídas, como é, por exemplo, o caso da Caixa Geral de Depósitos que oferece a sua *Prime Rate* a empresas com notações AAA e AA nas operações de curto prazo em escudos.

O emitente: beneficia do *rating*, na medida em que as taxas de juro nos mercados financeiros são compostas de dois elementos: a taxa de remuneração do capital e o prémio de risco. Quanto maior é o risco esperado pelo investidor, maior é, normalmente, a taxa de juro. Os emi-

«(...) os ratings são opiniões baseadas na melhor informação disponível, a qual foi utilizada e trabalhada, com todo o cuidado”. Contudo, “os ratings não constituem recomendações para comprar ou vender. São apenas um dos elementos a ponderar pelos investidores”».



tentes que alcançam um bom *rating* para as suas emissões beneficiam da vantagem de as poderem colocar mais facilmente (nomeadamente em mercados internacionais, onde sejam menos conhecidos) e em melhores condições (designadamente de taxa de juro), para além do reflexo muito positivo na imagem de credibilidade e solidez que transmitem ao mercado. Um emitente que desejar proceder à contratação de um crédito pode também solicitar um *rating* tentativo para avaliar se a modalidade planeada e a data da operação são as melhores para abordar o mercado na conjuntura do momento. No mercado português, as instituições de crédito recorrem já frequentemente ao *rating* como empresas emitentes, com o objectivo de mostrarem ao mercado a capacidade de cumprimento das suas obrigações, sendo, inclusive, comum o uso posterior deste elemento inserido em campanhas publicitárias. De facto, o surgimento da actividade de *rating* num mercado leva, teoricamente, à publicação inicial de *ratings* sobre emissões dos melhores emitentes (aqueles que têm mais interesse em revelar o risco do seu crédito), alargando-se progressivamente, ao longo do tempo, a emitentes de maior risco.

O mercado: num contexto altamente concorrencial e caracterizado por alterações profundas da vida empresarial, que se têm traduzido em situações de incumprimento de emitentes que, à partida, pareciam sólidos, os serviços de avaliação da qualidade de crédito contribuem para a maior transparência, fiabilidade e qualidade do mercado, ou seja, para o seu progresso e internacionalização.

COMO É FEITA UMA ANÁLISE DE RATING

O sistema técnico utilizado no processo de análise de *rating* é relativamente *standard*, e as escalas de notação são semelhantes nos vários mercados em que o *rating* é prática corrente, ainda que a CPR o tenha adaptado ao caso específico da economia portuguesa.

A contratação de uma análise de *rating* supõe uma etapa preliminar em que a emitente e a CPR examinam em conjunto a sua exequibilidade. No caso da análise de *rating* ▶



se revelar exequível, a CPR acorda com a emitente os seguintes aspectos iniciais:

- a informação que o emitente deve fornecer através de reuniões e de documentação;
- o calendário genérico dos trabalhos a efectuar; e
- a nomeação de um representante da emitente, responsável pelo acompanhamento do processo de *rating* e que será o interlocutor com a CPR.

A partir da análise da informação recolhida e das reuniões tidas com os principais responsáveis da empresa emitente, a CPR redige um relatório preliminar que inclui, em termos históricos e previsionais:

- elementos relevantes sobre o risco específico da emissão sujeita a *rating*, nomeadamente no que se refere a garantias prestadas e posição relativa dos detentores da emissão face aos demais credores do emitente;
- uma caracterização do sector de actividade em que a emitente se insere e uma análise da posição concorrencial da emitente;
- uma descrição dos negócios da empresa e uma avaliação da sua capacidade de gestão; e
- uma análise financeira da empresa, com especial ênfase para a rendibilidade, a estrutura de capital e a liquidez financeira.

Saliente-se que não existem tabelas nem operadores analíticos rígidos, como é habitual nas análises de *scoring*. Assim, e sem descuidar a análise quantitativa, a ênfase é colocada na análise qualitativa. O processo de análise é extenso e procura obter um conhecimento profundo e crítico do emitente para se poder dar ao tomador informação adequada sobre o risco do crédito.

O relatório preliminar é submetido, numa primeira fase, à apreciação do emitente. Após esta fase, é elaborado um relatório final, que tem como objectivo fundamentar a notação atribuída pelo painel de *rating*, para o efeito constituído no quadro da CPR. Esta notação, juntamente com o relatório, poderá ou não ser publicada, mediante a vontade expressa pelo emitente. Assim, se a notação não merecer o acordo do emitente, o *rating* não será publicado.

As notações estão sujeitas a observação regular (*follow-up*), semestral ou anualmente, respectivamente para emissões de curto prazo e para emissões de médio e longo prazo, durante o prazo da emissão (excepto se qualquer alteração de relevância muito significativa a nível da estratégia de gestão do emitente ou dos mercados em que este trabalha aconselhem um período mais curto). Para proceder a um *rating*, a CPR necessita de uma infor-

mação completa e coerente sobre o emitente, frequentemente reservada ou confidencial, para o que, naturalmente, carece da inteira colaboração e compreensão deste. Deve, assim, estabelecer-se um diálogo aberto e frequente entre o emitente e a CPR.

A informação fornecida pelo emitente à CPR permanecerá sob rigorosa confidencialidade. Nesse sentido, assegura-se não só o compromisso escrito da CPR, mas também os compromissos escritos individuais de cada um dos membros do seu pessoal intervenientes no processo de *rating*. Sob nenhuma forma será publicada ou transmitida qualquer informação sobre o emitente que não seja aquela que ele próprio publique ou expressamente autorize. Os compromissos de confidencialidade por parte da CPR e dos colaboradores mantêm-se rigorosa e integralmente, mesmo no caso de não publicação, pelo que a CPR não chega sequer a divulgar ao mercado que esteve a proceder a uma análise de *rating*. Esta estrita confidencialidade deve, assim, favorecer a franqueza do diálogo requerido para o *rating* responsável e correcto. Adicionalmente, o emitente deverá autorizar as empresas ou instituições que possuam informações sobre ela a comunicarem-nas à CPR.

ENQUADRAMENTO LEGAL DO *RATING*

No caso específico do mercado português, a avaliação do risco e decorrente notação são feitas por empresas registadas na Comissão de Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), Art.º 614 do Código do Mercado de Valores Mobiliários. Este artigo estabelece no n.º 2 que:

“(…) dada a influência que a informação por eles produzida pode ter nas decisões dos investidores e na transparência e racionalidade de funcionamento dos mercados de valores mobiliários, os serviços de notação de risco só podem ser exercidos por empresas especializadas que preencham condições adequadas de competência técnica, idoneidade e independência (…)”.

E no n.º 4:

“As sociedades de *rating* estão sujeitas a registo na CMVM (…)”.

Assim, a CPR e o seu quadro técnico encontram-se registados na CMVM.

Neste contexto de recomendação do uso do *rating* no mercado português, a legislação portuguesa sobre papel comercial prevê a possibilidade de substituição da garantia bancária pelo *rating* no caso da emissão de papel comercial (Decreto-Lei n.º 181/92 de 22 de Agosto), e começou-se recentemente a verificar a obrigatoriedade de



cumprir determinados mínimos de investimento em emissões com boas notações de *rating* por parte de investidores institucionais, como forma de garantir a qualidade global de crédito de carteiras por eles geridas.

ESCALAS DE NOTAÇÕES

A crescente internacionalização das economias, principalmente no espaço europeu, e o simples bom senso apontaram para que as escalas adoptadas pela CPR e o significado das notações não diferissem dos adoptados internacionalmente.

Assim, as escalas de notações utilizadas pela CPR são as seguintes:

NOTAÇÕES DE MÉDIO E LONGO PRAZO

Grau Investimento

AAA Crédito da melhor qualidade. O emissor do crédito tem excelentes perspectivas de assegurar o cumprimento das novas obrigações no espaço de vida do crédito, incluindo o pagamento do capital. A empresa emissora apresenta baixa probabilidade de ser afectada por acontecimentos que se podem esperar com alguma razoabilidade. O "risco de falta" é mínimo.

AA Crédito de alta qualidade. As possibilidades de cumprimento das obrigações da empresa são muito elevadas, mas apresenta alguma vulnerabilidade a modificações adversas da conjuntura.

A Crédito de boa qualidade. Boa aptidão da empresa emissora em cumprir as suas obrigações. Mas apresenta maior vulnerabilidade do equilíbrio financeiro a condições adversas da conjuntura do que em AA.

BBB Capacidade satisfatória da empresa emissora em cumprir as suas obrigações. Todavia, modificações adversas na conjuntura podem enfraquecer essa capacidade.

Grau Especulativo

BB Capacidade de a empresa satisfazer as suas obrigações não muito forte. Modificações adversas da conjuntura podem enfraquecer essa capacidade.

B Crédito não bem protegido. Existe alguma incerteza quanto à capacidade de a empresa cumprir as suas obrigações.

CCC O risco de a empresa faltar ao compromisso das suas obrigações pode aumentar com o tempo.

CC Parece provável que se verifiquem faltas nos cumprimentos das obrigações por parte da empresa emissora.

C Probabilidade iminente da falta de cumprimento

«O rating é uma opinião independente, elaborada por técnicos qualificados e profissionais sobre a capacidade de o emitente assegurar o pagamento atempado e integral de determinada emissão. Contudo, é geralmente entendido como um julgamento global da qualidade de crédito de um emitente»

das obrigações.

D Créditos especulativos. Elevada probabilidade de não cumprimento das obrigações em tempo oportuno.

Nota: As notações acima mencionadas são desdobradas em três níveis, com a utilização dos sinais "+" e "-", à excepção dos *ratings* extremos.

NOTAÇÕES DE CURTO PRAZO

As notações estão ordenadas em 4 categorias, de "A" para as obrigações de alta qualidade, até "D" para as de baixa qualidade. As 4 categorias são as seguintes:

A Esta notação é atribuída às emissões cujo emissor tem a mais elevada capacidade de pagamento. As emissões nesta categoria são descritas com os números 1, 2 e 3, para melhor indicar o grau de segurança.

A-1 Esta designação indica que o grau de segurança correspondente ao pagamento atempado é muito elevado ou forte. As emissões consideradas como possuindo extraordinária segurança serão distinguidas com o sinal mais (+).

A-2 A capacidade de pagamento das emissões com esta designação é forte. Contudo, o grau de segurança não é tão alto como o das emissões designadas por A-1.

A-3 As emissões com esta designação têm capacidade satisfatória de pagamento. São, contudo, mais vulneráveis a condições adversas do que as obrigações com uma nota mais alta.

B As emissões notadas com B são consideradas como tendo uma adequada capacidade de pagamento. Contudo, tal capacidade pode ser deteriorada por modificações adversas da conjuntura.

C Esta notação é atribuída a obrigações de curto prazo com duvidosa capacidade de pagamento.

D Esta notação indica que a emissão está ou estará em incumprimento na sua maturidade.

NOTAÇÕES PARA RISCO DOS FUNDOS DE INVESTIMENTO

AAA-F Os fundos têm uma sensibilidade extremamente baixa à alteração das condições de mercado e oferecem a maior estabilidade da rendibilidade.

AA-F Os fundos têm baixa sensibilidade à alteração das condições de mercado e oferecem rendibilidades estáveis durante períodos de investimento curtos e intermédios.

A-F Os fundos são sensíveis à alteração das condições de mercado e oferecem rendibilidades estáveis durante períodos de investimento intermédios e longos.

BBB-F Os fundos são mais sensíveis à alteração das condições de mercado do que os fundos com uma nota mais alta. Apesar de apresentarem maior variabilidade na rendibilidade, possuem adequada estabilidade para períodos de investimento longos.

BB-F Os fundos são muito sensíveis à alteração das condições de mercado. A rendibilidade dos fundos pode ser volátil, especialmente para períodos de investimento curtos e intermédios.

B-F Os fundos são extremamente sensíveis à alteração das condições de mercado e podem ter características de investimento especulativo. A rendibilidade destes fundos pode ser altamente volátil durante todos os períodos de investimento.

CCC-F Os fundos são altamente especulativos com riscos actuais identificáveis. Estes fundos dependem ▶



RATINGS ACTUAIS PÚBLICOS DA CPR *

EMISSÕES	TIPO DE OPERAÇÃO	MONTANTE (milhões de contos)	DATA DE VENCIMENTO	NOTAÇÃO	DATA DO RELATÓRIO
Obrigações					
Euroleasing Soc. Portuguesa de Loc. Fin., S.A.	Real	3	até 23/11/1997	A+	Out. 1993
Banco de Fomento e Exterior, S.A. ⁽³⁾	Simulada	12.5	31/08/1999	A+	Ago. 1994
Brisa - Auto-Estradas de Portugal, S.A.	Real	8	10/10/1999	A+	Dez. 1995
Brisa - Auto-Estradas de Portugal, S.A.	Real	8	20/04/2000	A+	Dez. 1995
Caixa Económica Montepio Geral	Real	10	23/01/2005	A	Out. 1994
Emp. Púb. de Aerop. e Nav. Aérea - ANA, E.P.	Simulada	5	31/01/2001	A+	Jan. 1995
Papel Comercial					
EDP - Electricidade de Portugal, S.A. ⁽²⁾	Real	60	30/06/1996	A-1	Jun. 1995
Brisa - Auto-Estradas de Portugal, S.A.	Real	4	30/07/1996	A-1	Dez. 1995
Brisa - Auto-Estradas de Portugal, S.A.	Real	4	02/09/1996	A-1	Dez. 1995
EPAL - Empresa Port. de Águas Livres, S.A.	Real	5	07/06/1996	A-1	Set. 1995
AGROS - União Coop. Prod. de Leite de Entre Douro e Minho e Trás-os-Montes, U.C.R.L. ⁽¹⁾⁽²⁾	Real	1.5	04/01/1997	A-2	Abr. 1996
AGROS - União Coop. Prod. de Leite de Entre Douro e Minho e Trás-os-Montes, U.C.R.L.	Real	1	30/04/1997	A-2	Abr. 1996
Daimler-Benz Portugal, S.G.P.S., Lda. ⁽²⁾	Real	6	29/05/1996	A-1	Dez. 1995
Shell Portuguesa, S.A. ⁽²⁾	Real	2	22/05/1996	A-1	Nov. 1995
Shell Portuguesa, S.A. ⁽²⁾	Real	2	30/06/1996	A-1	Nov. 1995
Shell Portuguesa, S.A. ⁽²⁾	Real	2	30/06/1996	A-1	Nov. 1995
Shell Portuguesa, S.A. ⁽²⁾	Real	2	27/12/1996	A-1	Dez. 1995
Shell Portuguesa, S.A. ⁽²⁾	Real	2	28/12/1996	A-1	Dez. 1995
Imovalor - Soc. de Gestão de Invest. Imob., S.A.	Simulada	0.5	30/06/1996	A-2	Jan. 1996
Notas					
(*)Incluindo os ratings atribuídos pela SaeR e desde Junho de 1995 assumidos pela CPR. Os ratings atribuídos são válidos por um ano (no caso de emissões a médio e longo prazo) ou por seis meses (no caso de emissões a curto prazo), devendo ser sujeitos a um <i>follow-up</i> até ao final da sua validade.					
(1) Emissões garantidas por um sindicato bancário. (2) Emissões com <i>back-up</i> de liquidez. (3) Neste caso, tratando-se de uma operação simulada, foram acordados <i>follow-ups</i> de dois em dois anos.					

de condições de mercado favoráveis para a obtenção de rendibilidade aceitável.

Nota: Os ratings de AA-F a CCC-F podem ser modificados com a adição do sinal mais (+) ou menos (-) para indicar a posição relativa dentro de cada categoria.

(Ver quadro)

CONCLUSÃO

«O rating é uma opinião independente, elaborada por técnicos qualificados e profissionais sobre a capacidade de o emitente assegurar o pagamento atempado e integral de determinada emissão. Contudo, é geralmente entendido como um julgamento global da qualidade de crédito de um emitente», o que é incorrecto na medida em que, entre outros aspectos, existem diferentes categorias de dívidas e com diferentes níveis de protecção jurídica.

A análise incide sobre a capacidade e desempenho do emitente numa óptica de futuro, em que a análise qualitativa é determinante.

O rating é um produto essencial à desintermediação e liberalização dos mercados, pois se, por um lado, permite aos emitentes pagarem um prémio de risco que é função do seu risco real em vez de função do risco percebido,

por outro lado, favorece uma aplicação racional dos recursos dos investidores, uma vez que permite um melhor conhecimento do risco das emissões e do prémio adequado ao nível de risco em que irão incorrer. Assim, se o risco de incumprimento for conhecido e se se mantiver estável no período de detenção do crédito, existirá correlação forte entre o nível de risco tomado pelo investidor e o prémio de risco obtido. ■

* Vice-Presidente Executivo do Conselho de Administração da C.P.R. - Companhia Portuguesa de Rating, S.A.

Bibliografia

- Standard & Poors Corporation ; "Standard & Poors ratings guide"; McGraw-Hill, Inc.; 1979
- Moody's Investors Service ; "Global credit analysis"; IFR Books; 1991
- Standard & Poors Corporation ; "Credit overview"; Standard & Poors Corp.; Diversos
- Standard & Poors Corporation ; "Debt rating criteria"; Standard & Poors Corp.; Diversos
- S&P - ADEF ; "Notation et gestion des entreprises"; Revue d'économie financière

A central de registos de crédito do Banco de Portugal

CENTRALIZAÇÃO DE REGISTOS DE CRÉDITOS

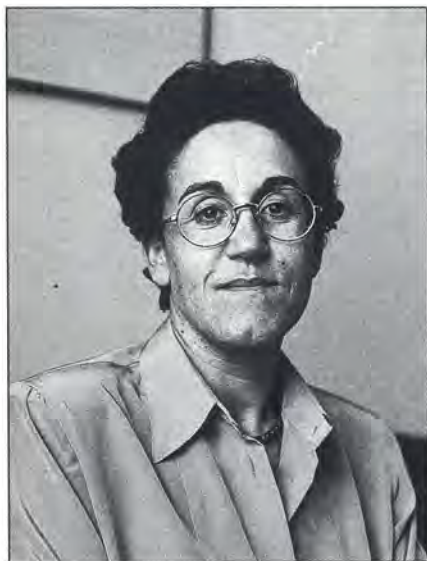
O Decreto-Lei n.º 29/96, de 11 de Abril, que revogou e substituiu o Decreto-Lei n.º 47 909, de 7 de Setembro de 1967, contém o novo enquadramento legal do Serviço de Centralização de Riscos de Crédito, criado para centralizar informações sobre os créditos concedidos a pessoas singulares e colectivas pelas instituições de crédito e sociedades financeiras, designadas na nova lei como entidades participantes.

À semelhança do que sucede nas denominadas centrais de registos de créditos existentes em outros países da União Europeia, a recolha da informação tem por finalidade fornecer às instituições que concedem crédito elementos informativos actualizados sobre o endividamento dos seus clientes, assim dando resposta à necessidade de essas instituições avaliarem os riscos que assumem.

Num serviço desta natureza, tem necessariamente de haver especial cuidado em matéria de

segurança, quer quanto à utilização das informações que recolhe, quer quanto à forma de alterar - quando é caso disso - a mesma informação.

Assim, todas as pessoas com acesso aos dados recolhidos na central de registos de créditos do Banco de Portugal e divulgados ao sistema financeiro estão sujeitas a segredo profissional, nos termos dos artigos 78.º a 84.º do Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 298/92, de 31 de Dezembro, quer sejam trabalhadores do Banco, quer das entidades participantes. A estas, é ainda vedado transmitir a terceiros, total ou parcialmente, a informação recebida do Banco de Portugal.



ANA ISABEL
VIEIRA*



MARIA AMÉLIA
SARAIVA*

Qualquer pessoa, devidamente identificada, pode tomar conhecimento junto do Banco de Portugal do que a seu respeito conste no ficheiro do Serviço de Centralização de Riscos de Crédito e, se considerar haver razão para tal, providenciar a sua rectificação.

Porém, a correcção de inexactidões só é processada por comunicação das entidades participantes que transmitiram a informação, pois só elas são parte na relação de crédito e verificam o

cumprimento ou incumprimento dos contratos que celebram e, sendo caso disso, estão em condições de corrigir "erros" que eventualmente tenham transmitido à central de registos de créditos.

Mantendo-se na nova lei o principal objectivo fixado no diploma de 1967, o Decreto-Lei n.º 29/96 veio permitir a ampliação dos dados recolhidos, qualitativa e quantitativamente, e alargar as possibilidades da sua utilização.

Com efeito, em virtude da liberalização da prestação de ser-

viços no espaço comunitário, iniciada em 1993, e da possibilidade de os agentes económicos obterem financiamentos em qualquer dos países-membros da União Europeia, é muito importante a nova lei prever a possibilidade de intercâmbio de informações sobre registos de créditos com os demais países da União Europeia.

Esse intercâmbio, se for nesse sentido, como se espera, a evolução na União Europeia, permitirá às instituições de crédito e sociedades financeiras nacionais, obterem informação, tão completa quanto possível, sobre o montante de crédito concedido a clientes ou candidatos a clientes por instituições com balcões situados em outros países da União, e assim poderem avaliar com maior se- ▶

gurança o risco das suas operações de crédito.

Obviamente, a troca de informações pressupõe a sujeição a segredo profissional de todos os que possam tomar conhecimento dos elementos informativos recebidos, quer pelas centrais de registos de créditos, quer pelas instituições de crédito e sociedades financeiras, as quais, como se disse, são as verdadeiras destinatárias da informação. Por se ter entendido que a informação recolhida na central de registos de créditos pode contribuir, subsidiariamente, para o exercício das funções de supervisão, incluiu-se expressamente na lei a possibilidade da sua utilização também para esse fim.

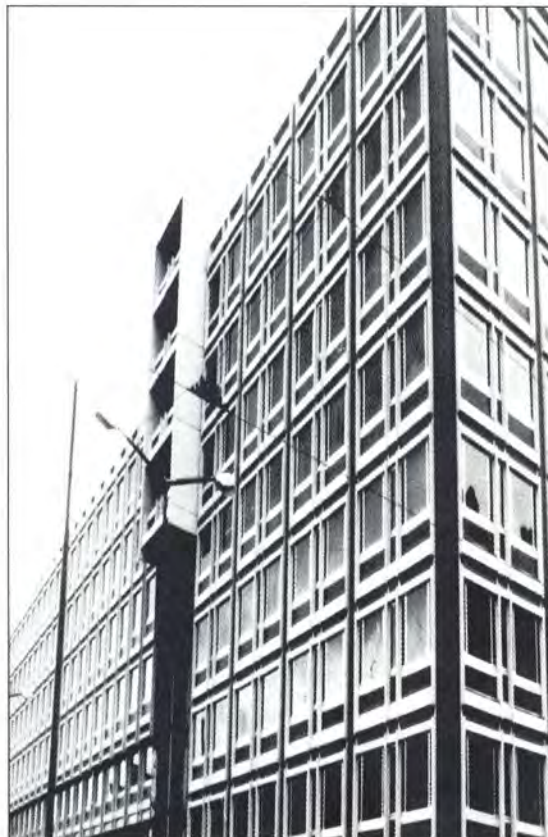
Deste modo, os elementos constantes do Serviço de Centralização de Riscos de Crédito podem hoje ser utilizados, para além dos fins anteriormente previstos - os do próprio serviço e elaboração para-estatística -, para supervisão das instituições a ela sujeitas e, eventualmente, para o intercâmbio com outras centrais de registos de créditos, o que não seria possível sem a alteração da lei a que se procedeu.

O Serviço de Centralização de Riscos de Crédito está instalado em Lisboa, no Departamento de Operações de Crédito e Mercados do Banco de Portugal, havendo ainda nas suas Delegações, Agências e Filial locais de atendimento que permitem às instituições e aos beneficiários de crédito recorrerem a este Serviço nas localidades onde aquelas estão instaladas.

Os direitos e deveres das entidades participantes, em matéria de centralização de responsabilidades de crédito, constam de Instruções do Banco de Portugal divulgadas ao sistema financeiro, conjuntamente com o Manual de Procedimentos. Este Manual contém normas pormenorizadas de funcionamento, designadamente sobre formas de comunicação, e 9 anexos com tabelas, descrição de ficheiros informáticos, impressos e instruções para o seu preenchimento.

As entidades participantes estão obrigadas a fornecer ao Banco de Portugal os elementos informativos relativos

«(...) a recolha da informação tem por finalidade fornecer às instituições que concedem crédito elementos informativos actualizados sobre o endividamento dos seus clientes, assim dando resposta à necessidade de essas instituições avaliarem os riscos que assumem.»



aos saldos em fim de mês das responsabilidades decorrentes das operações realizadas com pessoas singulares e colectivas, residentes e não residentes. Cada uma delas recebe do Banco, sistemática e mensalmente, informação sobre todas as responsabilidades centralizadas, relativas aos mutuários por si comunicados. Têm ainda acesso à centralização as companhias seguradoras que se encontrem autorizadas a explorar os seguros de crédito.



CRÉDITO SCORING

Desenvolve uma acção de formação em que cada participante, a partir de uma situação real, desenvolve os conhecimentos adquiridos sobre os modelos, procedimentos de aplicação e formas de utilização do Crédito Scoring.

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 12 Horas

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Formação Intermédia Geral. Secretariado: Ana Maria Oliveira
Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA Telef. 793 00 77 Fax 797 29 17

As informações transmitidas pelo Banco de Portugal às entidades participantes não podem conter qualquer indicação acerca da localidade em que os créditos foram concedidos, nem das instituições que os concederam. São, por outro lado, exclusivamente destinadas a essas entidades, as quais podem ainda solicitar casuisticamente ao Banco de Portugal informação sobre as responsabilidades registadas na centralização, referentes a pessoas singulares ou colectivas de que sejam credoras ou que lhes hajam solicitado crédito.

INFORMAÇÃO COMUNICADA

As declarações mensais, saldos de fim de mês das responsabilidades dos beneficiários directos do crédito, expressos em milhares de escudos, são enviadas pelas sedes das instituições participantes dentro da primeira quinzena do mês seguinte àquele a que respeitarem.

Estas informações mensais contêm dados identificadores da instituição participante e dos mutuários, para além dos montantes de responsabilidades, as quais são agrupadas de acordo com os diferentes tipos de operações a que respeitam. Assim, as contas do Plano de Contas para o Sistema Bancário, com as adaptações para Caixas Económicas, Caixas de Crédito Agrícola Mútuo e restantes instituições de crédito e sociedades financeiras, estão reunidas em nove Tipos de crédito (Anexo D - Manual de Procedimentos), conforme o **Quadro 1**.

Para além das centralizações mensalmente comunicadas pelo Banco de Portugal às instituições declarantes, podem estas, em qualquer momento, solicitar o envio de novas centralizações. Em resumo, cada entidade participante recebe a centralização dos beneficiários de crédito que comunicou em cada mês, recebendo assim informação acerca do endividamento dos seus clientes. Sempre que necessite, pode ainda obter informação acerca das responsabilidades de pessoa singular ou colectiva de que não seja credora, mas que lhe tenha solicitado a concessão de crédito.

QUADRO 1

TIPO 1	Responsabilidades comerciais
TIPO 2	Responsabilidades financiamento por desconto
TIPO 3	Outras responsabilidades financiamento a curto prazo
TIPO 4	Outras responsabilidades financiamento a médio e longo prazos
TIPO 5	Outras responsabilidades
TIPO 6	Responsabilidades extrapatrimoniais
TIPO 7	Responsabilidades crédito em mora
TIPO 8	Responsabilidades créditos em contencioso
TIPO 9	Créditos abatidos ao activo

QUADRO 2

TIPO	JANEIRO 96	FEVEREIRO 96	MARÇO 96
1	5,54%	7,16%	4,75%
2	4,25%	3,22%	3,38%
3	23,38%	21,26%	21,90%
4	37,72%	41,89%	42,91%
5	1,30%	1,32%	1,53%
6	21,14%	18,90%	19,20%
7	1,77%	1,73%	1,86%
8	3,95%	3,72%	3,81%
9	0,96%	0,80%	0,84%

Os valores estatisticamente determinados de forma exaustiva apresentam ligeiras diferenças.

EVOLUÇÃO DAS RESPONSABILIDADES DE CRÉDITO COMUNICADO

As comunicações recebidas no Serviço de Centralização de Riscos de Crédito, enviadas por cerca de 200 entidades participantes, respeitam a mais de 1 700 000 beneficiários de crédito. As responsabilidades centralizadas nos primeiros 3 meses de 1996 apresentam a distribuição por tipos de crédito indicada no **Quadro 2**.

**Técnica do Departamento de Operações de Crédito e Mercados do Banco de Portugal*

GESTÃO E RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO

CURSO

- Sensibiliza para os cuidados a observar no tratamento da informação contabilística fornecida pelas empresas.
- Prepara para 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.
- Prepara para elaborar relatórios finais das empresas avaliadas.

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 30 Horas

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Formação Intermédia Geral. Secretariado: Ana Maria Oliveira
Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA Telef. 793 00 77 Fax 797 29 17

Contratos de futuros de médio e longo p

JOÃO DUQUE*

Incluído na série de artigos que temos dedicado ao mercado de futuros, é agora feita a apresentação de mais um dos contratos de futuros existente nos mercados organizados de operações a

Como qualquer outra operação a prazo, os contratos a futuro sobre taxas de juro de médio e longo prazo incidem sobre um activo subjacente, o qual vê ser estabelecido, no presente, o seu preço de troca para a data de vencimento. Estes contratos dizem-se de taxa de juro de médio e longo prazo, não porque se acordem taxas de juro para essas maturidades, mas porque se estabelecem preços a prazo para instrumentos financeiros cujo valor está dependente das taxas de juro fixadas a prazos alargados!. Concretamente, estes contratos a futuro são construídos com base em obrigações com taxa de cupão fixa, emitidas por estados soberanos, e que, como se sabe, têm o seu preço dependente das taxas de rendimento exigidas pelo mercado. Porque as taxas de juro do mercado variam constantemente, também os títulos a elas ligados vêm as suas cotações oscilar, representando tal facto a existência de uma incerteza quanto ao seu valor futuro, a que chamamos risco. Existindo risco, estão criadas as condições naturais para o florescimento de um mercado de futuros com contratos desenhados sobre aqueles instrumentos, e onde os vários agentes podem acorrer para procederem à transferência dos riscos em causa.

Deve, no entanto, salientar-se que os contratos a futuro sobre taxas de juro de médio e longo prazo acabam por ser desenhados, não sobre obrigações que efectivamente existem, mas sobre uma chamada obrigação teórica (os anglo-saxónicos designam-na de *national*), à qual está associado um mecanismo de equivalências com as obriga-



ções que realmente existem e que podem ser entregues no vencimento do contrato de futuros.

Em Portugal, por exemplo, decidiu-se criar, ou melhor, "imaginar", que existe uma obrigação com as seguintes características:

- Valor Nominal: 10.000.000\$00
- Taxa de Cupão anual de 8%

Quando os investidores compram ou vendem contratos a futuro sobre esta obrigação teórica, não estão a fixar preços para a sua entrega futura, pura e simplesmente por-

QUADRO 1

Nome	Taxa de Juro de Cupão	Juros	Pagamento de Juros	Vencimento
OTEMOE	10.625 %	Semestrais	23/Jun e 23/Dez	23/Jun/2003
OTEOOE	8.875 %	Anuais	23/Jan	23/Jan/2004
OTEROE	11.875 %	Anuais	23/Fev	23/Fev/2005
OTEVOE	9.5 %	Anuais	23/Fev	23/Fev/2006

QUADRO 2

Nome	Factor de Conversão para Vencimento em Setembro 1996
OTEMOE	1.1432247
OTEOOE	1.0461664
OTEROE	1.2292666
OTEVOE	1.0952569

sobre taxas de juro

razo

prazo: os contratos de futuros sobre taxas de juro de médio e longo prazo.

que ela não tem existência real. Na realidade, comprador e vendedor admitem que é dada ao vendedor do contrato de futuros a opção de entrega, na data de vencimento, de uma obrigação a escolher de entre uma lista de obrigações "entregáveis". Como as várias obrigações entregáveis diferem em características, nomeadamente em data de vencimento, taxa de cupão e periodicidade de pagamento dos cupões, e porque, naturalmente, diferirão em termos de preço, exige-se então a existência de uma tabela de factores de conversão que permitem fazer "equivaler" cada uma das obrigações entregáveis à obrigação teórica usada como activo subjacente ao contrato.

Em conclusão, os contratos a futuro sobre taxas de juro de médio e longo prazo são operações a prazo, onde se fixa no presente o preço de liquidação de compra e venda no vencimento. O objecto de fixação do preço é habitualmente uma obrigação teórica de taxa fixa, emitida por um estado soberano, de maturidade alargada (3, 5, 7, 10 ou mais anos). Essa obrigação teórica, sem existência real, equipara-se, para efeitos destes contratos, a uma obrigação concreta que, essa sim, é passível de transmissão de propriedade. O número de obrigações com existência real a entregar por cada obrigação teórica negociada a futuro depende das características de cada uma e é fixada com antecedência pela entidade gestora do mercado.

Em Portugal, a Bolsa de Derivados do Porto irá negociar um contrato sobre uma Obrigação do tesouro teórica cujas características já se apontaram, sendo entregáveis, de momento, 4 Obrigações do Tesouro existentes. Essas OT são as que constam no **Quadro 1**.

Cada uma destas OT é equiparável à OT teórica através de um factor de conversão cujo algoritmo de estabelecimento não cabe aqui descrever, mas que se conhece à partida. Assim, para estas OT, os factores de conversão são, respectivamente, os indicados no **Quadro 2**.

Assim, no vencimento, e procedendo-se a liquidação física, se o vendedor de um contrato de futuros OT-10 decidir entregar a OTEROE, deverá entregar 1.000 destas OT, recebendo do comprador o respectivo contravalor. Este contravalor tem em consideração o factor de conver-

«(...) os contratos a futuro sobre taxas de juro de médio e longo prazo são operações a prazo, onde se fixa no presente o preço de liquidação de compra e venda no vencimento. O objecto de fixação do preço é habitualmente uma obrigação teórica de taxa fixa, emitida por um estado soberano, de maturidade alargada (3, 5, 7, 10 ou mais anos).»



são apropriado (no caso, 1,2292666).

Dado o facto de o preço das várias obrigações variar de acordo com as regras do mercado, deve esclarecer-se que, a todo o momento, há uma destas OT que é a chamada mais barata para entrega (MBE). De facto, o vendedor de um contrato de futuros pode escolher qual a OT a entregar, fazendo naturalmente a entrega da que torna o processo o mais barato possível.

Os contratos a futuro são contratos padronizados também ao nível dos vencimentos. Assim, na BDP e em termos de contratos OT-10 existirão vencimentos trimestrais correspondendo aos meses de Março, Junho, Setembro e Dezembro de cada ano. À data-arranque do mercado de derivados do Porto, será possível negociar OT para os seguintes prazos: Setembro e Dezembro de 1996 e Março e Junho de 1997.

Por último, deve esclarecer-se que o método de cotação estabelecido se faz em termos de percentagem do valor nominal, acrescido de duas casas decimais. Será, pois, normal que um preço a futuro para este contrato se situe nos 105,00, o que corresponde a um valor nominal de 10.500.000\$00. Aliás, a variação mínima de preço permitida para estes contratos (*tick*) é a de 0,01, ou seja, uma centésima da unidade de cotação. Como a unidade de cotação corresponde a 1 ponto percentual de 10.000.000\$00, o *tick* corresponde a $0,01 \times 10.000.000\$00 = 1.000\00 . Isso permite que a variação mínima do futuro seja coerente com a variação mínima dos activos entregáveis (sendo 1.000\$00 a variação mínima do preço a futuro para um lote de 1.000 OT, isso significa uma variação de 1\$00 por unidade, tal como sucede no mercado à vista). ♦

Vamos agora, com um pequeno exemplo, demonstrar como um investidor pode fazer uso destes contratos a futuro para proteger posições activas em Obrigações do Tesouro, embora, para simplificar, não consideremos o caso de liquidação física do contrato no vencimento. Imaginemos que um determinado investidor é possuidor de uma carteira composta por 1.000 OT OTEOOE. Imaginemos que em Junho de 96 essa era a OT mais barata para entrega, e a sua cotação estava fixada em 10.005\$00. Imagine-se que, dadas as notícias de alguma instabilidade governamental, o nosso investidor receia que as taxas de rendimento das OT venham a subir, implicando uma perda significativa no valor da carteira. Estamos em Junho de 1996, e ele espera que a volatilidade do mercado esteja dissipada no final do Verão. Este investidor resolve, então, cobrir a sua posição longa no activo financeiro detido em carteira (OT's OTEOOE) através de contratos de futuros por um prazo de 3 meses. Para tanto, deverá tomar uma posição curta (vendedora) num contrato de futuros com vencimento em Setembro próximo, por forma a, se a cotação das OT descer, ser compensado dessa perda através do ganho obtido em contratos de futuros. Imagine-se ainda que o contrato a futuros está cotado a 99,98 em Junho de 1996. Suponhamos que as taxas de juro do mercado sobem efectivamente no período e as taxas de rendimento das OT disparam. O preço das OT OTEOOE desce então vertiginosamente para os 9.900\$00. Próximo do vencimento, o preço de referência do contrato a futuro OT-10 fixou-se nos 99,02, e o investidor resolve fechar a posição que tinha tomado, através de uma ordem de sinal contrário (compra da mesma série de futuros). De facto, o nosso



«(...) a negociação destes contratos, apesar de envolverem uma mecânica simples, requer um conhecimento desejavelmente profundo, especialmente em áreas como a definição de rácios de cobertura, estabelecimento de estratégias de actuação, cobertura dinâmica de posições e estabelecimentos de preço a futuros.»

investidor viu o preço das suas OT reduzir-se 105\$00 (passar de 10.005\$00 para os 9.900\$00), mas em contrapartida ele vai receber o diferencial de preços obtidos no preço a futuro. Note-se que o investidor havia tomado uma posição vendedora em Junho de 1996, quando o preço a futuro estava nos 99,98. Agora, em Setembro do mesmo ano, quase na data de vencimento, a posição foi encerrada através da compra de um contrato a futuros por um preço inferior. Quem compra baixo e vende em alta ganha dinheiro e, por isso, o nosso investidor ganhou:

$$\begin{aligned} \text{Ganho em Futuros} &= \text{variação de preço em ticks} \times \text{valor de cada tick} \times \text{n.º contratos} = \\ &= (9998 - 9902) \times 1.000\$00 \times 1 = 96.000\$00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Perda na Carteira de Obrigações} &= \text{n.º OT em carteira} \times (\text{cotação à data de fecho da posição de cobertura} - \text{cotação à data de início da cobertura}) = \\ &= 1.000 \times (9.900\$00 - 10.005\$00) = - 105.000\$00 \end{aligned}$$

A perda na carteira de obrigações quase que foi totalmente compensada pelo ganho obtido na transacção em contratos de futuros. Tivesse ocorrido uma variação de sinal contrário e ter-se-ia observado um fenómeno inverso. Nesse caso, o valor da carteira de obrigações teria aumentado, o que seria acompanhado de uma perda observada no mercado de futuros. Isso significa que haveria de facto uma diminuição das oscilações da posição total (carteira de obrigações + posição em futuros), como era desejado no momento do início do processo de cobertura.

Para concluir, devemos salientar que a negociação destes contratos, apesar de envolverem uma mecânica simples, requer um conhecimento desejavelmente profundo, especialmente em áreas como a definição de rácios de cobertura, estabelecimento de estratégias de actuação, cobertura dinâmica de posições e estabelecimentos de preço a futuros. Com isto, chama-se a atenção para a necessidade de um aprofundamento dos conhecimentos nestas áreas, antes de iniciar a negociação em contratos de futuros, pelo que a exposição supra não pode deixar de ser francamente insuficiente para habilitar qualquer leitor à negociação destes instrumentos. Deixa-se no **Quadro desta página** a ficha do contrato OT-10 negociado na BDP e que resume as suas principais características. ■

Nota

1- Apenas na OM, Bolsa de Futuros da Suécia, se fixam directamente as taxas de rendimento das obrigações.

BDP - BOLSA DE DERIVADOS DO PORTO FUTUROS OT 10

Unidade de Negociação (valor do contrato)	Obrigação do Tesouro - nacional - com um valor nominal de 10 milhões de escudos e taxa de cupão anual de 8%.
Método de Cotação	Em percentagem do valor nominal.
Mínima Variação de Cotação (Tick)	0,01 (i.e., 0,01% do valor nominal, perfazendo mil escudos).
Limite Máximo de Flutuação de Cotação	± 140 ticks por sessão.
Margens	400 000 escudos/contrato.
Vencimentos (meses de cotação)	Março, Junho, Setembro, Dezembro.
Último Dia de Negociação	Dois dias úteis antes da Terceira Quarta-feira do mês de vencimento.
Dia de Vencimento	Cinco dias úteis após o último dia de negociação.
Liquidação no Vencimento	Por entrega física.
Obrigações Entregáveis	Serão elegíveis para entrega as Obrigações do Tesouro cuja maturidade, à data do vencimento em causa, não seja inferior a seis anos e meio.

FORMAÇÃO EM INGLÊS

ANO LECTIVO 1996/97

LOCAIS	ESCOLAS	LOCAIS	ESCOLAS
A.HEROISMO	Instituto de Línguas de Angra Travessa de S. João, 5 Tel. 095 - 24887	LAGOA	Interlíngua Trav. à Rua Elias Garcia, 1 - 2º Tel. 082 - 341491
ALCOBAÇA	Inglês Funcional Rua Afonso de Albuquerque, 73 - A Tel. 062 - 45230	LAGOS	Interlíngua R. Dr. Joaquim Tello, 32 - 1º Esq. Tel. 082 - 761070
ALMEIRIM	Lancaster College Parque das Laranjeiras, 8 - 1º Tel. 043 - 51699	LAMEGO	Internacional House Rua Macário de Castro, 70 Tel. 054 - 856360
ALMADA	CELF - Línguas e Formação R. Torcato José Clavine, 3 - Piso 2 Esq./Dto. Tel. 01 - 2744193	LEIRIA	Inglês Funcional Rua Comandante Almeida Henriques, 32 Tel. 044 - 31334
AVEIRO	International House Rua Domingos Carrancho, 1 - 1º D1º Tel. 034 - 26923	LISBOA	ALI - American Language Institute Av. Duque de Loulé, 22 - 1º Tel. 01 - 315 25 35
BARREIRO	International House Rua Alfredo da Silva, 57 Tel. 01 - 2073622	MONDIM DE BASTO	Lancaster College Escola C+S Tel. 055 - 382651
BELMONTE	Lancaster College Rua Pedro Álvares Cabral, 117 Tel. 075 - 912763	P. DELGADA	Instituto de Línguas de P. Delgada Largo de Camões, 18 Tel. 096 - 629227
BRAGA	International House Rua do Chãos, 168 - Tel. 053 - 74279	PENAFIEL	Lancaster College Av. Sacadura Cabral, 106 - Sala E Tel. 055 - 25486
C. BRANCO	Instituto Línguas de Castelo Branco Av. 1º de Maio, 39 - s/l Esq. Tel. 072 - 27694	PORTIMÃO	Interlíngua Largo 1º de Dezembro, 28 Tel. 082 - 416030
COIMBRA	International House Rua Antero de Quental, 135 Tef. 039 - 22971	PORTO	ALI - American Language Institute Rua José Falcão, 15 - 5º Tel. 02 - 318127
COVILHÃ	Lancaster College Ed. Aliança Seguradora, 2º Esq - Frente Tel. 075 - 24431	S. J. MADEIRA	Lancaster College Rua da Liberdade, 29 - 2ª sala 10 Tel. 056 - 23449
ÉVORA	Centro Inglês Internacional Lg. Luís de Camões, 14- Tel. 066 - 742346	SANTA MARIA DA FEIRA	Lancaster College Rua Comendador Sá Couto, 112 - Lote 12 - 4.2 Tel. 056 - 372996
ESTARREJA	Lancaster College Largo Heróis da Grande Guerra, 2º Telef.: 034 49503	SANTARÉM	Líng. e Cultura - Inst. Línguas de Santarém Rua Capelo e Ivens, 107 - 1º Tel. 043 - 26298
FAFE	Lancaster College Rua Serpa Pinto, 83 Tel. 053 - 595744	SETÚBAL	International Language School Av. Guiné-Bissau, 26 Tel. 065 - 26609
FARO	Encounter English Rua Sacadura Cabral, 6 Tel. 089 - 807202	T. NOVAS	Língua e Cultura - Inst. Línguas T. Novas Rua Valverde, 1 Tel. 049 - 21733
FOGUETEIRO	CELF - Línguas e Formação Avenida 1º de Maio, 93 - 1º Tel. 01 - 2223937	T. VEDRAS	International House Rua Miguel Bombarda, 3 - 1º Tel. 061 - 24421
FUNCHAL	Cambridge School Rua da Carreira, 240 - 1º Tel. 091 - 743718	TOMAR	Língua e Cultura - Inst. Línguas de Tomar R. Dr. Joaquim Jacinto, 110 Tel. 049 - 313139
GUARDA	Academia Línguas Madeira Rua Ribeirinha de Baixo, 33 - B-2º Tel. 091 - 231069	V. N. DE GAIA	Lancaster College Praceta 25 de Abril, 35 - 1º Esq. Tel. 02 - 306495
	Royal School - Escola de Línguas da Guarda Rua Álvaro Roçadas, 51 - 3º Tel. 071 - 222999	VISEU	International House Rua dos Casimiros, 33 Tel. 032 - 425001

Para mais informações, contacte:



Instituto de Formação Bancária

Ana Maria Novo

Av 5 de Outubro 164 - 1050 LISBOA

Telef: (01) 793 00 77 - Fax (01) 797 29 17

Palestra-Debate no com o Dr. Carlos Tavares

Correspondendo à expectativa que a rodeou, a Palestra-Debate promovida no Porto pela Delegação nesta cidade do Instituto de Formação Bancária (IFB) constituiu um momento alto da vida bancária e financeira, e também académica, nortenha, atraindo numerosa assistência, designadamente altos quadros bancários e alunos e professores do IFB, do Instituto Superior de Gestão Bancária e da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, além de outras entidades ligadas ao sector bancário, financeiro e académico.

Na mesa que dirigiu os trabalhos, tomaram lugar o Prof. Doutor Rui Alves, Presidente do Conselho Directivo da Faculdade de Economia da Universidade do Porto; o Dr. Augusto Monteiro, Director-Geral Adjunto do IFB; e o Dr. Carlos Tavares, Administrador do Banco CIFS, que fora convidado para fazer uma exposição sobre o tema "União Económica e Monetária Políticas e a Banca".

A Palestra-Debate decorreu no auditório da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, pelo que, na qualidade de anfitrião, o Prof. Doutor Rui Alves dirigiu algumas palavras de boas-vindas aos participantes e manifestou a sua satisfação por acolher aquele evento, cujo significado realçou, tendo ainda expressado o seu agrado por esta oportunidade de colaboração entre a Universidade e uma instituição como o IFB.

O Dr. Augusto Monteiro, por seu turno, destacou o interesse e a importância das Palestras-Debate, iniciativas que já criaram tradição, e agradeceu as colaborações recebidas, especialmente a da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, tendo ainda



endereçado palavras de agradecimento ao Dr. Carlos Tavares, por ter correspondido ao convite que lhe fora formulado para ser o orador da reunião.

Dividindo a sua exposição em três partes, sob a forma de questões, o Dr. Carlos Tavares apresentou-as: Haverá de facto uma

União Económica e Monetária? Havendo-a, incluirá Portugal? E no pelotão da frente? E, se a resposta a estas questões for afirmativa, que consequências serão suportadas pela Banca?

Após ter acentuado que, quanto às respostas a dar às perguntas que colocou, há as cépticas, as

menos cépticas e as optimistas, o Dr. Carlos Tavares historiou um pouco todo o processo da UEM e mostrou-se convencido de que esta União é irreversível e não tem alternativa.

Logo a seguir, colocou na mesa uma outra questão: Portugal estará preparado? A fim de pro-



Porto ares

porcionar elementos para uma resposta, expôs o contexto em que têm evoluído as empresas, destacou os seus avanços e vulnerabilidades e adiantou que o Estado tem de desburocratizar o sistema de autorização de criação de novas empresas, dado que a dinâmica da concorrência exterior não se compadece com a morosidade da decisão governamental, além de que há ainda que reduzir a tributação dos factores produtivos, assim como o nível de despesas públicas.

Não sendo a UEM a "causa de todos os males", como, segundo o orador, se costuma apontar, não restam, na sua opinião, muitas alternativas a Portugal e à Europa. Sobre as consequências para o sistema financeiro e bancário português, o Dr. Carlos Tavares afirmou que o sector bancário será aquele que mais as vai sentir. Do lado positivo, assinalou que deixa de haver risco cambial, ainda que continue a haver o risco país (quanto a pagamento, por exemplo); com a baixa da taxa de juro, reduz-se o custo de capital dos bancos. Quanto às consequências negativas, recordou que, com a moeda única, elimina-se a última barreira que defende a economia portuguesa (a barreira cambial);

a economia passa a poder financiar-se em qualquer país, sobretudo as grandes empresas, pelo que a avaliação dos riscos de uma grande empresa portuguesa será feita, sobretudo, pelos principais bancos estrangeiros.

Entre outros pontos negativos, o Administrador do Banco CISF apontou ainda o agravamento do excesso de oferta no mercado bancário e da rentabilidade do sistema, a redução dos proveitos das operações cambiais e da margem de D.O. Referiu também os custos de adaptação operacional, devidos à mudança de: sistema de contabilidade, de pagamentos e de compensação, de hipotecas e garantias, de todas as notas, de todos os cartões de débito e de crédito e dos sistemas de ATM's, de impressos, ordens de pagamento, etc.; e ainda não só de *hardware*, mas também de todo o *software*.

Os custos de adaptação que terão de ser suportados por cada banco europeu de grande e média dimensão rondarão os 45 milhões de contos, ao longo de cinco anos, acrescidos de 50%, se, no período de transição, funcionarem dois sistemas em simultâneo (em moeda nacional e no Euro), frisou o Dr. Carlos Tavares, reportando-se a um estudo da KPMG, acrescentando que isso obriga a que os bancos estudem estratégias e o façam atempadamente.

Terminada a intervenção do Dr. Carlos Tavares, que foi muito aplaudido, seguiu-se um período de debate em que os participantes do encontro tiveram oportunidade para obter esclarecimentos adicionais sobre alguns pontos da exposição que lhes interessavam especialmente ou para aprofundar questões relacionadas com a participação de Portugal na UEM. ■



OPERAÇÕES BANCÁRIAS DE ESTRANGEIRO I

CURSOS

Pretende-se dar a conhecer aos destinatários:

- Em que consiste a actividade bancária na área internacional;
- Como se definem câmbios e suas modalidades;
- A estrutura das operações internacionais: operações de pagamento simples e operações ligadas às transacções de comércio externo.

OPERAÇÕES BANCÁRIAS GERAIS I

Pretende dar a conhecer aos destinatários:

- As várias modalidades de depósito;
- Os diferentes tipos de abertura de conta e suas implicações no negócio bancário;
- Os meios de pagamento e enquadrar o cheque nos artigos mais essenciais da L.U.;
- As operações de crédito e seus instrumentos no contexto da Banca;
- A Letra e a Livrança nos artigos essenciais da L.U.L.L.;
- Os serviços e produtos bancários e o seu papel na actividade da Banca.

INSCREVA-SE

Os Cursos têm a duração de 30 horas

Para mais informações contactar: Instituto de Formação Bancária Departamento de Formação de Base, Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa, Telef.: (01) 7930077

Banqueiros polacos

A *Foundation Warsaw Institute of Banking,* instituição polaca

que desempenha no sistema financeiro do seu país um papel análogo ao que cabe em Portugal ao Instituto de Formação Bancária, promoveu uma visita ao nosso país de uma Delegação bancária polaca, com o propósito de, através de contactos com bancos e outras instituições ligadas à actividade bancária, proporcionar aos seus componentes uma visão da realidade e experiência bancária portuguesa, dos últimos anos. Esta visita, cuja organização esteve a cargo do Instituto de Formação Bancária, revestiu-se de tanto mais interesse para a Delegação visitante quanto se teve em conta que o sistema bancário polaco está a viver actualmente uma situação de certo modo semelhante à enfrentada nos últimos anos pelos bancos portugueses, de transição de um sistema nacionalizado para um outro privado, aberto, fortemente desregulamentado, o que proporcionou oportunidade para os visitantes enriquecerem

EXPERIÊNCIA
NACIONAL
SUSCITA
INTERESSE



as suas próprias experiências, a fim de melhor enfrentarem as mutações em curso no seu país. A Delegação, composta por 23 membros, Presidentes, Vice-presidentes e outros membros das Administrações de instituições bancárias, e ainda por Directores das mesmas instituições, e dirigida pelo Dr. Andrzej Lech, Presidente da *Foundation Warsaw Institute of Banking*, foi recebida, em primeiro lugar,

na Associação Portuguesa de Bancos (APB), onde, após palavras de boas-vindas pronunciadas pelo Director-Geral do IFB, Dr. Pereira Torres, o Presidente da APB, Dr. João Salgueiro, fez uma caracterização geral do sistema bancário português e da sua evolução desde 1985, referindo-se particularmente à reestruturação, privatização e liberalização do mercado. Na sequência desta intervenção, o Dr. Fernando



Ulrich, Vice-Presidente do BPI, proporcionou aos visitantes outros elementos sobre a reestruturação do sistema financeiro e o processo de privatizações, após o que o Dr. J. Esteves da Silva, membro da Administração do Banco CIFS, tratou da competitividade no sector bancário. Por último, o Dr. A. Mendonça Pinto, Consultor do Banco de Portugal e colaborador do IFB, abordou a evolução

s visitaram Portugal



das políticas monetárias e de taxas de câmbios nos anos mais recentes.

A Delegação polaca procedeu, nos dias seguintes, às visitas programadas, designadamente à Caixa Geral de Depósitos, Banco Totta & Açores, Banco de Fomento e Exterior, Banco Português de Investimento, Banco Comercial Português, Banco Português do Atlântico, Banco Espírito Santo,

Banco Pinto & Sotto Mayor e Banco de Portugal, sendo ainda recebida na Sociedade Interbancária de Serviços - SIBS, no Grupo Mello e na Bolsa de Valores de Lisboa, e também no Ministério das Finanças, pelo Secretário de Estado das Finanças e do Tesouro, Prof. Dr. Teixeira dos Santos. Em todas as instituições bancárias visitadas, os membros da Delegação polaca receberam abundante informação sobre as

reestruturações realizadas e a introdução de novos produtos e serviços e de novos métodos de trabalho, na sequência das operações de privatização a que a maior parte delas foram submetidas, e também sobre a crescente desregulamentação e as novas condições de concorrência no mercado, tendo oportunidade para aprofundar questões em que se mostraram especialmente interessados. Antes de regressarem ao seu país,

os banqueiros polacos inteiraram-se ainda do trabalho desenvolvido no Instituto de Formação Bancária, em visita que fizeram ao Instituto, durante a qual lhes foi proporcionada ampla informação sobre as actividades e os cursos aqui realizados, através de exposições feitas pelo Director-Geral, Dr. Pereira Torres, Director-Geral Adjunto, Dr. Augusto Monteiro, Directores Dra. Fernanda Marques Pereira e Dr. Manuel Ferreira, e também pela coordenadora da actividade do IFB no Leste Europeu, Dra. Ana Terras. Completado o programa, a Delegação polaca manifestou o seu agradecimento pela forma como fora recebida em todas as instituições visitadas, onde, foi referido pelo Dr. Andrzej Lech, tinham recolhido provas de um elevado profissionalismo em variadas situações, assim como informações valiosas numa perspectiva de gestão, as quais lhes irão ser muito úteis futuramente no seu país, além de que os contactos feitos em Portugal proporcionarão também, decerto, o incremento da cooperação entre os bancos portugueses e os polacos. ■

Época de Exames

Decorreram com a regularidade prevista os exames da 1.ª época do Curso Regular e do Curso Básico Bancário, verificando-se um significativo aproveitamento, conforme se pode verificar pelos gráficos publicados nesta página, demonstrativos de que os formandos se aplicaram durante o ano, adquirindo os conhecimentos necessários para ultrapassarem as dificuldades que lhes foram colocadas. Os exames obrigaram a um forte empenho por parte das equipas responsáveis, até porque, como vem sendo habitual, decorreram em 14 locais diferentes, em Portugal, Cabo Verde, Paris e Luxemburgo. No total, foram realizados cerca de 3.500 provas do Curso Regular e do Curso Básico Bancário. Aos formandos que não obtiveram aproveitamento nos exames da primeira época, foi, conforme o regulamento, proporcionada uma segunda oportunidade em Setembro. ■



Trabalho prático

Os formandos do Curso Regular inscritos nas disciplinas de Inglês e de Integração Cultural, para obtenção de equivalência ao 12.º Ano do ensino oficial e ao nível III de Qualificação Profissional da U.E., realizam, no 3.º Ano, um Trabalho Prático, tendo, no ano lectivo 1995/96, sido propostos oito temas.

TEMAS DO TRABALHO PRÁTICO

- 1** A importância do Balcão como canal de distribuição.
- 2** Definição de uma acção de divulgação de um produto bancário através do Marketing.
- 3** A eficácia bancária como elemento da preferência dos clientes.
- 4** A oferta de crédito e suas consequências para o desenvolvimento económico.
- 5** Mercados Financeiros Internacionais e Cambial.

RESULTADOS OBTIDOS EM 1995/96		
Temas	Trabalhos realizados	Nota média (V)
1	10	12,0
2	8	11,6
3	14	13,7
4	10	11,6
5	12	13,5
6	20	14,2
7	9	13,6
8	39	13,1
TOTAL	122	13,1

- 6** O Comércio Internacional.
- 7** Dívida Pública Portuguesa.
- 8** Fundos de Investimento.

Prova na

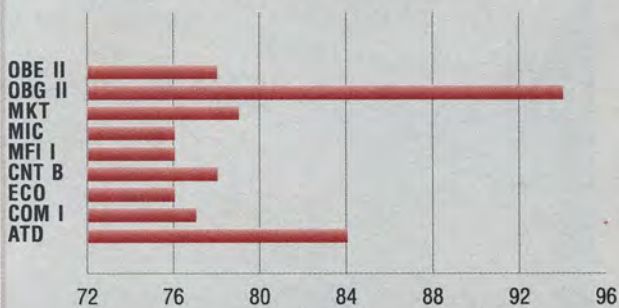
Os formandos que no ano lectivo 1995/96 se encontravam em condições de obter equivalência ao 12.º Ano do ensino oficial através do Curso Regular (portaria 990/91 de 27 de Setembro) e pretendiam, em 1996, candidatar-se ao Ensino Superior, nomeadamente ao Curso Superior de Gestão Bancária do ISGB, realizaram a Prova da Disciplina Base (ver Gráfico e Quadro).

A matéria sujeita a avaliação foi Economia, disciplina do 1.º Ano do Curso Regular de Formação Bancária. ■

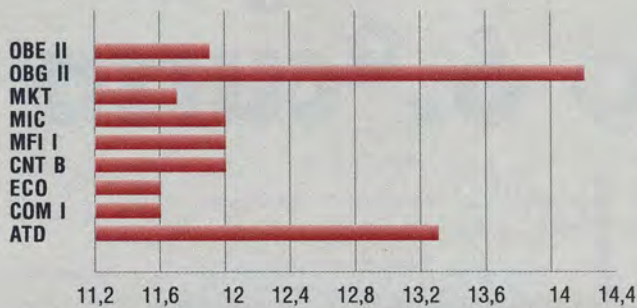
1996	
N.º de Formandos inscritos	70
N.º de Formandos presentes	55
% de Ausências	21,4

RESULTADOS DOS EXAMES DE 1.ª ÉPOCA / 2.º PERÍODO (1995/1996)

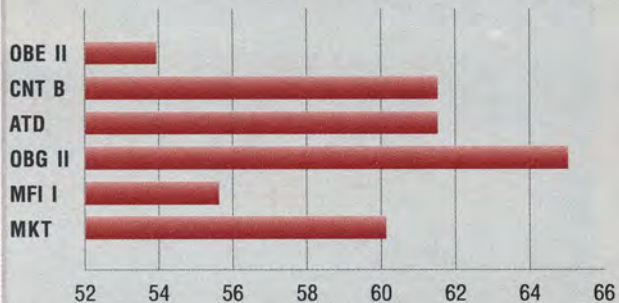
Curso Regular - Aproveitamento (%)



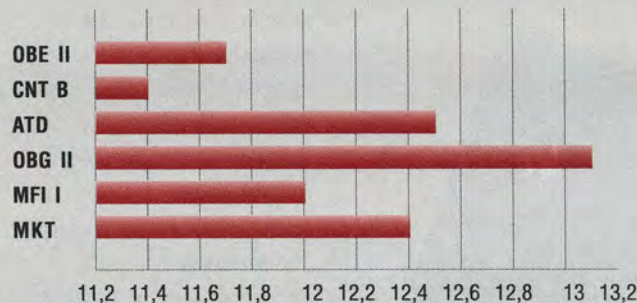
Curso Regular - Nota média (0 a 20)



Curso Básico Bancário - Aproveitamento (%)



Curso Básico Bancário - Nota média (0 a 20)

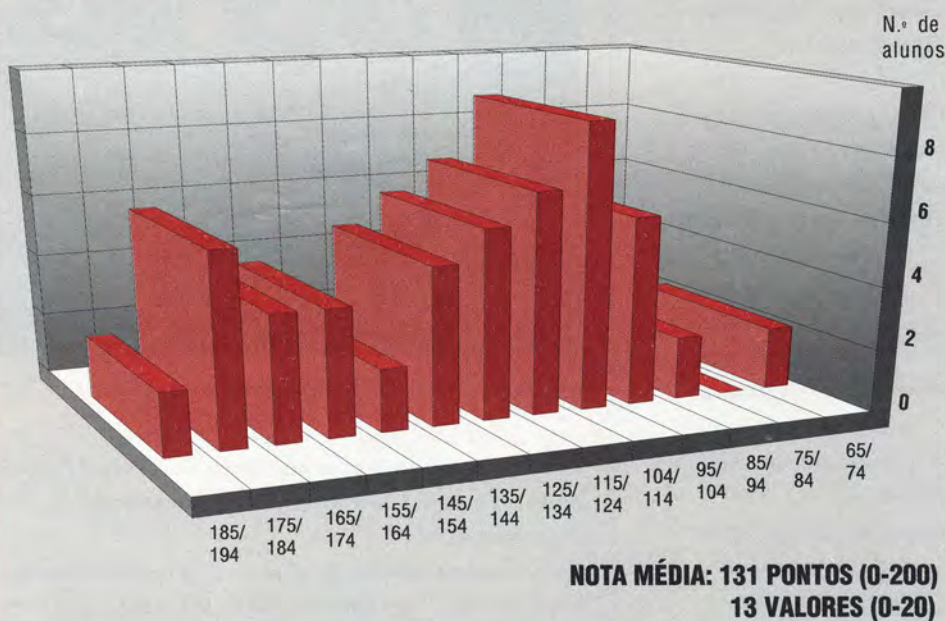


OBE II - Operações Bancárias de Estrangeiro II OBG II - Operações Bancárias Gerais II MKT - Marketing e Serviços Bancários
 MIC - Microinformática MFI I - Mercado Financeiro I CNT B - Contabilidade Bancária ECO - Economia COM I - Comunicação Escrita e Oral I
 ATD - Atendimento

Funcional da disciplina base

Apoio a Matemática

CLASSIFICAÇÕES DE ECONOMIA



Destinadas a alunos, ou não, do Curso Regular que frequentem o 1.º ano do Curso de Gestão Bancária do ISGB ou nele se pretendam vir a inscrever no futuro, o IFB promove a realização, no ano lectivo de 1996/97, de aulas de apoio a Matemática.

Trata-se de uma iniciativa já com raízes nos anos anteriores e que é desenvolvida aos sábados, das 8h30 às 13h00, e em regime pós-laboral duas vezes por semana, das 17h00 às 19h30, num total de 150 horas.

Os formandos que pretendam informações complementares devem contactar o Instituto de Formação Bancária, Formação de Base, Secretariado: Ana Margarida Soromenho, Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa, Tel: (01) 793 00 77, Telefax: (01) 797 29 17. ■

Começou o 6.º curso

Já teve início o 6.º Curso Geral Bancário do ano lectivo 1996/97, este ano a funcionar com quatro turmas em Lisboa, num total de 100 alunos,



e duas no Porto, totalizando 50 alunos.

O Curso começou no dia 16 de Setembro, após um processo de orientação e selecção entre todos os candidatos, usufruindo os 150 alunos das condições que lhes são proporcionadas pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional, que é o patrocinador, e pelo Instituto de Formação Bancária, a quem cabe a promoção e a realização.

Até este momento, o Curso Geral Bancário já diplomou 239 alunos, tantos terminaram as suas 1.ª e 2.ª edições, e outros 126 estão em vias de receber também os seus diplomas, momento culminante da 3.ª edição. Actualmente, contando com estes 126 próximos diplomados,

frequentam este curso 394 alunos. Trata-se, portanto, de números que demonstram quanto se tem revelado positiva e proveitosa a realização deste curso, no regime de alternância, que tem possibilitado a entrada na Banca de jovens extremamente bem preparados e capazes de dar resposta às, muitas vezes, complexas questões com que são confrontados, proporcionando às Instituições Bancárias uma base humana para, por seu turno, enfrentarem a crescente concorrência.

NOVAS ETAPAS DE FORMAÇÃO

Com a finalização do ciclo de Formação Teórica, iniciou-se uma nova etapa de Formação Prática, nas Instituições de Crédito, para os formandos que frequentam o Curso Geral Bancário. Para alguns deles, por serem finalistas, será a última vez que se apresentam no papel de alunos. O empenhamento permanentemente manifestado pelas I.C., a todos os níveis, tem proporcionado altos padrões de qualidade à formação ministrada, com resultados que podemos considerar altamente positivos. Dos cursos já finalizados, praticamente todos os Diplomados se encontram em funções, no Sector Financeiro, esperando-se, com o finalizar do 3.º Curso, um êxito semelhante. ■



VIAGENS DE FINALISTAS

Pela 3.ª vez consecutiva, os finalistas do Curso Geral Bancário organizaram viagens para comemorar a aproximação de uma nova etapa das suas vidas.

Vários foram os destinos das viagens. O grupo mais numeroso, acompanhado por um representante do IFB, deslocou-se à Ma-



EXPOSIÇÃO DE TRABALHOS DE MARKETING E PUBLICIDADE

Esteve patente ao público bancário, nas instalações do I.F.B., em Lisboa, uma exposição de trabalhos de Marketing e Publicidade realizados pelos alunos finalistas do 3º Curso Geral Bancário.

A qualidade dos estudos apresentados e a criatividade demonstrada na elaboração de maquetes e projectos, são eloquentes quanto à sensibilidade desta camada de jovens para a importância do Marketing no sector. O apoio e acompanhamento dos Formadores da cadeira foi de primordial importância para que a exposição resultasse no sucesso reconhecido pelos vários Monitores que, vindos propositadamente dos Bancos, não quiseram deixar de estar presentes.

Em simultâneo esteve, também, patente uma exposição itinerante da Câmara Municipal de Lisboa, sobre a vida e obra de Antero de Quental.



deira onde, além das horas de lazer e divertimento, teve ensejo de admirar a realidade cultural da Ilha, seus usos e costumes. Os participantes, não esquecendo o seu papel de futuros bancários, efectuaram uma visita de estudo e cortesia a uma Instituição de Crédito, a Caixa Geral de Depósitos, onde foram atentamente recebidos pelos mais altos representantes daquela Direcção.

'Geração' criativa

Atraente, elaborado com sentido de responsabilidade temperada com jovialidade, mostroário de muita capacidade criativa, *Geração*, jornal dos alunos da Turma A5 do Curso Geral Bancário do IFB, surgiu no passado mês de Maio, e o n.º 1 impresso no cabeçalho é promessa de continuação.

Apresentado como trabalho de grupo do domínio do "Mundo Actual", concretização de uma ideia acordada entre os alunos da Turma A5 e o seu formador, Dr. Faustino Cordeiro, *Geração* tem interessante apresentação gráfica e desdobra-se em variadas secções cujo conteúdo contribuiu, de acordo com o afirmado no "Editorial",

para que os alunos compreendessem melhor os assuntos tratados no programa de formação.

Assim, nas suas páginas dá-se preferência a temas relacionados com



a integração dos alunos do curso na vida profissional, designadamente através de uma esclarecedora entrevista com uma ex-aluna hoje ao serviço de um banco, além de se fazer crítica e de se manifestar louvável preocupação cultural.

Os tempos de lazer e de desporto também não foram esquecidos, nem a culinária, e ainda há lugar para as fofocas... tudo combinado para proporcionar uma leitura agradável, divertida e que apetece de-seja tenha continuação. ■

Curso de Gestor de Conta



Em 1995, o IFB desenvolveu um projecto de Ciclos de Formação na Área Comercial que vem sendo aplicado, com êxito, na preparação de profissionais para as funções de:

- Gestor de Conta de Particulares;
- Gestor de Conta de Empresas;
- Assistente Comercial.

Na sequência desta experiência que se revelou bastante positiva o IFB deu início, em Setembro, a mais um Ciclo de Formação na Área Comercial, destinado a jovens recém-licenciados estagiários ou candidatos a este tipo de funções na Banca.

Neste Curso de Gestor de Conta, participam 20 elementos seleccionados por diferentes Bancos associados.

Considerando a diversidade de per-

fis existentes na Área Comercial, com diferentes conteúdos e designações, este curso tem um currículo mais abrangente e permite direccionar os candidatos, de uma forma genérica, para a força de vendas do Banco, independentemente do segmento de mercado (particulares ou empresas) em que venham a exercer a sua actividade. O curso tem como objectivo principal preparar os formandos para a função Gestor de Conta, do ponto de vista Técnico, Comercial e Comportamental.

Utilizando os princípios da Formação em Alternância, é proporcionada a assimilação de conhecimentos teóricos com a sua aplicação e aprofundamento práticos. São assim conjugadas fases sucessivas de Formação em Sala e de Formação no Posto de Trabalho (Formação *Sandwich*).

Os formandos, através da utilização da Formação em Alternância, ao mesmo tempo que fazem aquisição de conhecimentos, treinam a sua aplicação através de trabalhos práticos que efectuem quer em Sala, quer no Posto de Trabalho. De acordo com estes mesmos princípios, os formandos contam com uma estrutura permanente de apoio e acompanhamento na figura do Tutor do Posto de Trabalho, especialmente formado para este efeito.

O curso tem a duração de 5 meses, a que correspondem outras tantas fases, compreendendo cada uma delas, em média, cerca de uma semana de Formação em Sala e três semanas de Formação no Posto de Trabalho.

A duração da Formação no Posto de Trabalho aumentará à medida que o curso for progredindo.

As disciplinas estarão agrupadas por 3 grandes áreas:

- Área de Técnicas Bancárias;
- Área de Marketing e Vendas;
- Área Comportamental.

Compreende disciplinas que vão desde os Produtos e Serviços Bancários à Gestão do Tempo e às Técnicas de Negociação e Entrevista de Vendas.

O sucesso deste projecto depende, em grande parte, do empenho e diálogo estabelecidos entre as várias entidades nele envolvidas, nomeadamente os Bancos, os Formandos e o IFB, sendo de destacar o papel fundamental que representa o acompanhamento feito pelo respectivo Tutor, que, conhecedor de todo o processo formativo, ajuda a encaminhar os formandos no Posto de Trabalho, nos diferentes momentos deste percurso de 5 meses. ■



ANÁLISE TÉCNICA DE VALORES

A análise técnica é hoje um instrumento determinante de decisões de compra e venda de activos financeiros, nos Mercados à Vista ou a Prazo, largamente utilizado por investidores particulares e institucionais. Durante o curso, procurar-se-á:

- Sensibilizar os participantes para a importância da análise técnica nos Mercados à Vista e nos Futuros e Opções estudando os indicadores mais utilizados pelos analistas.
- Estabelecer e utilizar um método que permita otimizar as decisões de investimento financeiro.
- Interpretar gráficos e estabelecer estratégias de curto, médio e longo prazo.

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 12 Horas

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Mercados Financeiros. Secretariado: Ana Maria Oliveira Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA Telef. 793 00 77 Fax 797 29 17

ISGB preste a conferir as primeiras licenciaturas

O Instituto Superior de Gestão Bancária prepara-se para viver um dos momentos mais importantes da sua existência, que decorrerá quando, no próximo ano, forem conferidas as primeiras licenciaturas no Curso de Estudos Superiores Especializados (CESE) em Gestão Bancária. O CESE, destinado a bacharéis em Gestão Bancária ou Organização e Sistemas, do ISGB, e também a bacharéis ou licenciados nas áreas de Gestão, Economia, Contabilidade ou afins, tem por objectivo preparar quadros técnicos especializados na gestão de instituições do sector financeiro.

Os dois primeiros semestres são leccionados em regime de ensino a distância, auto-estudo assistido. O último semestre coloca os alunos em situações de aprendizagem menos estruturadas e mais amplas do que as que resultam do estudo realizado nos dois semestres anteriores, através de aplicações concretas de gestão

bancária na realidade portuguesa e da participação em seminários sobre temas actuais e integradores no domínio da gestão bancária.

No 3.º semestre, os alunos têm também de elaborar um Projecto sobre um tema ou problema à sua escolha, podendo cobrir qualquer assunto de actualidade em gestão bancária.

Neste projecto, os alunos contam com um orientador que, através de sessões de apoio, possibilita a discussão e o esclarecimento dos aspectos específicos do trabalho já realizado, bem como o desenvolvimento do trabalho de campo e pesquisa bibliográfica. Além disso, os alunos são ainda ajudados na sua formação com um jogo competitivo em estratégia bancária que inclui decisões múltiplas e faseadas no tempo.

As variáveis de decisão, que incidem sobre o tipo de decisões características da gestão de topo, incluem taxas de juro de operações passivas e activas, a vários prazos, introdução e comercialização de novos

produtos bancários e abertura e encerramento de balcões, além de aquisição de tecnologias de informação, posições em várias moedas e alocação de esforço comercial a vários segmentos de mercado.

A *performance* neste jogo, jogado em grupo, é medida em termos de lucro acumulado ou cotação das acções do banco, cujo "Conselho de Administração" é constituído por esse grupo de alunos.

Já completados dois semestres do curso, inicia-se agora o 3.º semestre, de cuja conclusão resultará a primeira "fornada" dos primeiros cerca de 100 licenciados do CESE, a grande maioria deles provenientes do Curso de Gestão Bancária.

NOVOS BACHARÉIS NOS CGB E COS

Está a chegar ao seu termo mais um ano lectivo dos Cursos de Gestão Bancária (CGB) e de Organização e Sistemas (COS), do Instituto Superior de Gestão Bancária, o que acontecerá quando finalizar todo o processo relativo aos exames de 2.ª

época, em Setembro.

Até ao final de Agosto, já tinham concluído o 3.º ano do CGB 82 alunos, enquanto outros 19 finalizavam o COS, sendo, portanto, novos bacharéis que em breve irão receber os seus diplomas.

Registe-se que os finalistas do COS desenvolveram durante quatro meses o denominado Projecto Final, em instituições financeiras.

Esse Projecto, que preenche o 2.º semestre do 3.º ano do Curso, consta do desenvolvimento de projectos atribuídos por aquelas instituições, nos quais os alunos têm a oportunidade de aplicar todos os conhecimentos que adquiriram durante a frequência do COS.

Dado que o Curso de Gestão Bancária bem como o CESE em Gestão Bancária utilizam o ensino a distância, no período da candidatura e matrículas para estes cursos utiliza-se, no corrente ano, uma medida inovadora, que consiste na possibilidade de os alunos poderem realizar as suas inscrições através do correio, evitando alguns inconvenientes da deslocação. ■

ORGANIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO DOS MERCADOS DE FUTUROS



Este Curso tem por objectivos:

- Proporcionar a obtenção de uma panorâmica da actividade dos Mercados de Futuros em todo o Mundo.
- Analisar a organização e funcionamento dos Mercados de Futuros, em geral, e o Mercado de Futuros português, em particular.

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 12 Horas

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Mercados Financeiros. Secretariado: Ana Maria Oliveira Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA Telef. 793 00 77 Fax 797 29 17

Quatro novas realizações

Com a realização de mais quatro seminários, no último trimestre deste ano, é dado mais um passo no desenvolvimento de uma iniciativa que visa dar oportunidade para reflexões aprofundadas sobre questões actuais da actividade bancária, sob a orientação e com a participação de reconhecidos especialistas nas matérias versadas.

'DIREITO BANCÁRIO TEMAS ACTUAIS'

O primeiro desses seminários, dedicado a "Direito Bancário - Temas Actuais", a realizar no dia 3 de Outubro, destina-se a advogados e outros técnicos de direito interessados em acompanhar as alterações legislativas, através do contacto e do diálogo com docentes universitários e outros especialistas do meio bancário.

'REENGENHARIA NOS SERVIÇOS FINANCEIROS'

O seminário seguinte, no dia 14 de Novembro, fará um ponto da situação da Reengenharia de Processos de Negócio nos serviços financeiros e dos factores críticos de sucesso na sua implementação.

As profundas alterações por que tem passado o Sistema Financeiro Português impõem às empresas que nele operam uma adaptação constante às novas realidades; daí que a Reengenharia de Processos de Negócio tenha vindo a impor-se, desde o início da década de 90, como uma das abordagens fundamentais na transformação das empresas e organizações face aos desafios internos e externos que se lhe colocam. Porém, a introdução nas empresas da Reengenharia de Processos é pesada de consequências e comporta importantes riscos; por isso, a reflexão proposta no Seminário "Reengenharia nos Serviços Financeiros", que tem por objectivo analisar o conceito de Reengenharia de Processos de Negócio, distinguindo-o de outras metodologias de ges-



tão, e a sua utilidade para as empresas financeiras, e se propõe ainda localizar os factores-chave para o sucesso de projectos de Reengenharia e discutir casos de Reengenharia de Processos ocorridos em empresas financeiras portuguesas.

'A FRAUDE FINANCEIRA E OS MODELOS DE CONTROLO'

Em Portugal, como em termos

européus, a criminalidade tem vindo a alterar os seus parâmetros e intervenção no sistema financeiro, pelo que interessa desvendar as suas linhas de afirmação presente e de evolução futura, bem como os perfis delictivos que lhe estão associados, e, em termos de segurança operativa, há que igualmente questionar os mecanismos de prevenção e controlo actuais, face aos desafios que o futuro da realidade financeira virtual permiti-

te antever.

Estes pontos estarão em destaque no Seminário "A Fraude Financeira e os Modelos de Controlo", a realizar no dia 26 de Novembro, com o qual se pretende proporcionar uma visão integrada, nacional e internacionalmente, da fraude financeira, analisar as tipologias da fraude nas principais operações bancárias e respectivos mecanismos de prevenção e controlo, além de se caracterizar a criminalidade financeira e antever desafios futuros e, nomeadamente, os riscos associados à banca virtual.

'STRATEGIC CREDIT ANALYSIS'

O quarto e último dos seminários a realizar, este ano, dedicado ao "Strategic Credit Analysis", nos dias 11, 12 e 13 de Dezembro, destina-se a proporcionar uma abordagem diferente da análise tradicional de crédito, numa altura em que os bancos são confrontados com o estreitamento das margens de intermediação e os fenómenos de crédito problemático e malparado são ainda mais indesejáveis pelo impacto negativo que têm na rentabilidade dos bancos, situação que leva a considerar que as análises tradicionais de crédito necessitam de ser repensadas à luz das novas teorias de gestão e de análise financeira.

Essa abordagem será desenvolvida através da análise estratégica de negócios, da revisão das técnicas modernas de *corporate finance*, e também da utilização de aspectos contabilísticos, financeiros e comportamentais e da utilização de modelos analíticos com aplicação a casos concretos.

Permitirá também a compreensão da dinâmica de declínio dos negócios e das empresas, a percepção das modalidades de recuperação empresarial, e ainda a avaliação de opções entre recuperação e liquidação, além da comparação entre a realidade portuguesa e a internacional. ■

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.

Sabendo-se que o menor não tem capacidade de exercício, logo não é responsável pelos seus actos, pergunta-se: na formalização do contrato de depósito, no caso de um menor, a conta poderá ter outros intervenientes, isto é, a conta pode ser aberta como colectiva ou terá de ser obrigatoriamente individual, podendo ser movimentada pelo seu representante legal?

Agradeço que, nos casos mencionados, me indiquem qual ou quais estarão correctos, a saber:

Caso "A"

1.º Titular - Menor
Conta individual - único titular

Caso "B"

1.º Titular - Menor
2.º Titular - Menor
3.º Titular - Maior - Pai, Mãe, Avós, Tutores

Caso "C"

1.º Titular - Menor
2.º Titular - Maior - Pai, Mãe, Avós, Tutores

Caso "D"

1.º Titular - Menor
2.º Titular - Menor
Representantes Legais

Caso "E"

1.º Titular - Maior - Pai, Mãe, Avós, Tutores
2.º Titular - Menor

Caso "F"

Conta Mista constituída por titulares Maiores e Menores.

*Questão colocada por:
José Luís Durães Rego,
do Porto*

Sendo a abertura de conta um contrato entre o banco e o cliente, é indispensável o preenchimento de certos requisitos, nomeadamente os que respeitam à capacidade do titular da conta.

Os menores não-emancipados não possuem capacidade de exercício de direitos, sendo o poder paternal o meio de suprir essa incapacidade.

Daí que as contas de menores, salvo as excepções previstas na lei, devam ser abertas por representação de qualquer dos pais (ou de ambos).

Exemplos:

"F...., menor, representado por seu pai B.... (ou sua MãeC"

No caso de incapacidade ou falecimento dos pais, é necessário o recurso à tutela, que é o meio subsidiário do poder paternal.

Decorre daqui que as contas de menores são contas individuais, em que o menor é titular que, por ser juridicamente incapaz, necessita de um representante que age em seu nome (Caso "A").

Estas contas não podem ser movimentadas livremente pelos representantes legais, a não ser que, tratando-se duma situação de excepção, demonstrem que tais levantamentos se destinam à aquisição de bens para o representa-

do, ou para satisfazerem despesas com a segurança, saúde e educação do menor.

Uma conta colectiva com um titular menor é uma conta incorrectamente aberta (Casos "B", "C", "E" e "F"). Esta conta encontra-se parcialmente ferida de nulidade; logo, está ferida no seu todo. Mesmo uma conta de menores com o mesmo representante - admitamos como exemplo, para o Caso "D", a situação de dois irmãos com uma conta, representados pelo pai de ambos -, não é de admitir.

É fácil de antever as dificuldades que daí adviriam quando um deles obtivesse capacidade de exercício, mantendo-se o outro sem ela. ■

Resposta elaborada por:

Dr. Fernando Moura

Palhaça

Responsável da Área

Disciplinar de Operações

Bancárias Gerais (I e II)

do Curso Regular

de Formação Bancária

BRANQUEAMENTO DE DINHEIRO



Este Curso tem por objectivos:

- Sensibilizar os colaboradores das entidades que prestam serviços de natureza financeira para o complexo problema do branqueamento de capitais, tendo em vista a sua prevenção;
- Permitir o reconhecimento das operações que podem dar origem ou estar directa ou indirectamente relacionadas com o branqueamento;
- Preparar os destinatários para a correcta execução relativamente aos diversos mecanismos de controlo criados por lei.

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 6 Horas

Para mais informações contactar: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Formação de Base, Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa, Telef.: (01) 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, também com o mesmo logotipo, ou um Manual do Curso Regular ou do Curso de Gestão Bancária. Caso sejam recebidas mais de 20 respostas totalmente certas, serão premiadas apenas as 20 primeiras recebidas na nossa Redacção, de acordo com a data do Correio.

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

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

A) Numa relação de atendimento, a formação de "primeiras impressões" entre profissional e cliente é um processo:

- 1 - Pouco relevante para o desenrolar da relação.
- 2 - Baseado na recolha de informação rigorosa e pormenorizada.
- 3 - Determinado, sobretudo, pela linguagem verbal.
- 4 - Influenciado pela postura e apresentação física.

B) A redundância é um processo de que a língua se serve para:

- 5 - Afectar a transmissão da mensagem.
- 6 - Reduzir os riscos de obstrução à transmissão da mensagem.
- 7 - Acrescentar elementos que contribuem com nova informação.
- 8 - Aumentar a densidade da mensagem.

C) O Estado é um agente económico com características totalmente diversas dos outros agentes, pelas três funções específicas que desempenha no sistema económico, que são:

- 9 - Ordenação económica, organização de produção, actuação económica
- 10 - Política económica, concertação económica, actuação económica.
- 11 - Ordenação económica, intervenção económica, actuação económica.
- 12 - Organização da produção, ordenação económica,

concertação económica.

D) No Mercado de Capitais, a instituição especializada na transacção de valores mobiliários:

- 13 - É a Bolsa de Valores, para o Mercado Primário.
- 14 - É o Banco de Portugal, através de leilões, para o Mercado Secundário.
- 15 - É a Bolsa de Valores, para o Mercado Secundário.
- 16 - São os Correios, para o Mercado Primário.

E) Os Sistemas de Informação foram evoluindo por fases. Indique a resposta correcta, tendo em atenção a evolução ao longo dos anos.

- 17 - Sistemas de Processamento de Dados, Sistemas de Informação de Gestão, Sistemas de Informação de Relacionamento, Sistemas de Informação Estratégicos.
- 18 - Sistemas de Informação de Gestão, Sistemas de Processamento de Dados, Sistemas de Informação Estratégicos, Siste-

mas de Informação de Relacionamento.

19 - Sistemas de Informação Estratégicos, Sistemas de Informação de Relacionamento, Sistemas de Processamento de Dados, Sistemas de Informação de Gestão.

20 - Sistemas de Processamento de Dados, Sistemas de Informação de Gestão, Sistemas de Informação Estratégicos, Sistemas de Informação de Relacionamento.

F) O *Marketing Concept* pode ser definido como:

- 21 - A venda de produtos como filosofia de gestão.
- 22 - Os produtos adequados a todos os desejos dos clientes.
- 23 - Uma filosofia de actuação nos produtos como meio de satisfazer as necessidades e desejos dos clientes.
- 24 - A criação de produtos com todas as vantagens sobre a concorrência.

G) Numa Remessa Documen-

tária Descontada, o banco reme-

tente deve:

25 - Analisar cuidadosamente os documentos de forma a comprovar que a mercadoria segue na realidade para o destino.

26 - Verificar se os documentos coincidem aparentemente com os indicados pelo cliente e re-

metê-los rapidamente para a praça do sacado.

27 - Exigir que os documentos de transporte sejam emitidos à sua ordem, de forma a controlar o acesso às mercadorias.

28 - Verificar, nomeadamente, que, no certificado de seguro, os riscos cobertos são os adequados ao tipo de mercadoria.

H) A avaliação da capacidade de uma empresa faz-se através da análise das suas áreas-chave. Destes conjuntos, qual deles constitui um conjunto de factores da área do mercado?

29 - Política de marketing, actualidade do equipamento e resultados obtidos.

30 - Forma de gestão, eficácia

INFORBANCA N.º 30 / 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	P	61 - 62 - 63 - 64
B	5 - 6 - 7 - 8	G	25 - 26 - 27 - 28	L	45 - 46 - 47 - 48	Q	65 - 66 - 67 - 68
C	9 - 10 - 11 - 12	H	29 - 30 - 31 - 32	M	49 - 50 - 51 - 52	R	69 - 70 - 71 - 72
D	13 - 14 - 15 - 16	I	33 - 34 - 35 - 36	N	53 - 54 - 55 - 56	S	73 - 74 - 75 - 76
E	17 - 18 - 19 - 20	J	37 - 38 - 39 - 40	O	57 - 58 - 59 - 60	T	77 - 78 - 79 - 80

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

do sistema de manutenção e resultados obtidos.

31 - Qualidade dos serviços, competitividade dos preços e capacidade de inovação.

32 - Quota de mercado, equilíbrio do Balanço e motivação do pessoal.

I) O PCSB divide-se em nove classes homogêneas de contas. Fazem parte do activo do Balanço as classes:

33 - Disponibilidades, Imobilizações e Capitais Próprios.

34 - Disponibilidades, Aplicações e Imobilizações.

35 - Imobilizações, Custos por Natureza e Recursos Alheios.

36 - Aplicações, Recursos Alheios e Disponibilidades.

J) As taxas praticadas no MMI influenciam directamente o indexante:

37 - Lisboa.

38 - TBA.

39 - TD3.

40 - TBD.

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

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

41 - Estudo, recolha de elementos, recortes e introdução.

42 - Introdução, sumário, recomendações e notas pessoais.

43 - Sumário, apêndices, descrição do estudo e recomendações.

44 - Introdução e sumário, descrição e análise crítica dos factos, recomendações e apêndices.

L) São fontes de Direito Bancário:

45 - A jurisprudência.

46 - Os códigos de conduta.

47 - A doutrina.

48 - O Direito do trabalho.

M) A diferença essencial entre câmbios de notas e moedas e câmbios de divisas consiste no seguinte:

49 - Os câmbios de notas e moedas são mais favoráveis para o cliente que compre ou venda moeda estrangeira.

50 - Os câmbios de notas e mo-

edas aplicam-se nas operações turísticas e os câmbios de divisas aplicam-se nas restantes operações de estrangeiro.

51 - Os câmbios de notas e moedas são menos favoráveis para o cliente, quer compre ou venda moeda estrangeira.

52 - Os câmbios de notas e moedas aplicam-se essencialmente nas operações de invisíveis correntes, e os câmbios de divisas aplicam-se exclusivamente nas operações de mercadorias.

N) O avô do Rui pretende que o seu neto, que completa 18 anos daqui a três anos, disponha, nessa altura, do capital necessário para a compra de uma habitação que estima em 25 000 contos. Qual o capital de que terá de dispor hoje para, numa aplicação financeira de 14,5% ao ano, poder concretizar o seu desejo?

53 - 10 875 000\$00.

54 - 17 421 602\$80.

55 - 19 069 049\$00.

56 - 16 654 191\$30.

PREMIADOS DA EDIÇÃO N.º 29

Rui Fernando R.C. Serrenho, de Alcobça; Vítor Manuel Silva Pinto, de Alcobça; Emílio Francisco Lopes, de Miranda do Douro; João Carlos C.V. Rodrigues, de Ourém; Eduardo Nunes Ferreira, de Lisboa.

PREMIADOS DA EDIÇÃO N.º 28

Por lapso, não foram dados como premiados os seguintes concorrentes: Vítor Manuel Silva Pinto, de Alcobça e Rui Fernando R.C. Serrenho, de Alcobça.

O) Qual o capital comum, daqui a um ano, de 100 000\$00, 250 000\$00 e 50 000\$00, vencíveis, respectivamente, dentro de um ano, dois anos e três anos e meio, considerando a taxa de avaliação de 15%? (despreze os centavos)

57 - 306 647\$00.

58 - 357 934\$00.

59 - 367 646\$00.

60 - 352 646\$00.

P) Uma comunicação eficaz é, como sabe, o resultado de variados factores, tais como a relação emissor/receptor e a presença/ausência ou proximidade/afastamento dos interlocutores.

Das opções seguintes, assinale aquela que vai contribuir para essa eficácia:

61 - A utilização do mesmo vocabulário entre emissor/receptor.

62 - Adequação dos actos de fala aos interlocutores e às situações.

63 - Os interlocutores partem de diferentes suposições.

64 - Indisponibilidade dos interlocutores para situações alheias ao assunto.

Q) A possibilidade de uma empresa financeira prestar serviços nos mercados de outros países da UE, sem que aí disponha de estabelecimento, resulta:

65 - Do direito de estabelecimento.

66 - Da liberalização dos serviços financeiros.

67 - Do "passaporte europeu".

68 - Da autorização bancária única.

R) Atente no seguinte caso: Ao balcão do Banco Lusitânia, apresenta-se um cliente portador de um cheque de 4 800\$00. José Mateus, que se encontra a atender o público, examina o cheque e verifica que este não tem data. O procedimento que deve adotar será:

69 - Devolver o cheque, indicando como motivo de devolução a falta de data.

70 - Pagar o cheque de imediato, uma vez que um cheque é pagável à vista.

71 - Ele próprio, José Mateus, datar o cheque.

72 - Pagar o cheque, porque é inferior a 5 000\$00.

S) O Capital próprio de uma empresa representa:

73 - Uma aplicação de fundos alheios.

74 - Uma aplicação de fundos próprios.

75 - Um recurso de fundos próprios.

76 - Um recurso de fundos alheios.

T) Podemos afirmar que, no Sistema Monetário Europeu, uma moeda deixa de estar "ao par" quando:

77 - Flutua mais de 2,25% em relação à cotação central.

78 - Flutua mais de 6% em relação à cotação central.

79 - Flutua mais de 15% em relação à cotação central.

80 - Tem um valor diferente da cotação central. ■

CURSO

TRABALHO EM EQUIPA E GESTÃO EFICAZ DO TEMPO

● Sensibiliza os participantes para o que é e como funciona uma equipa.

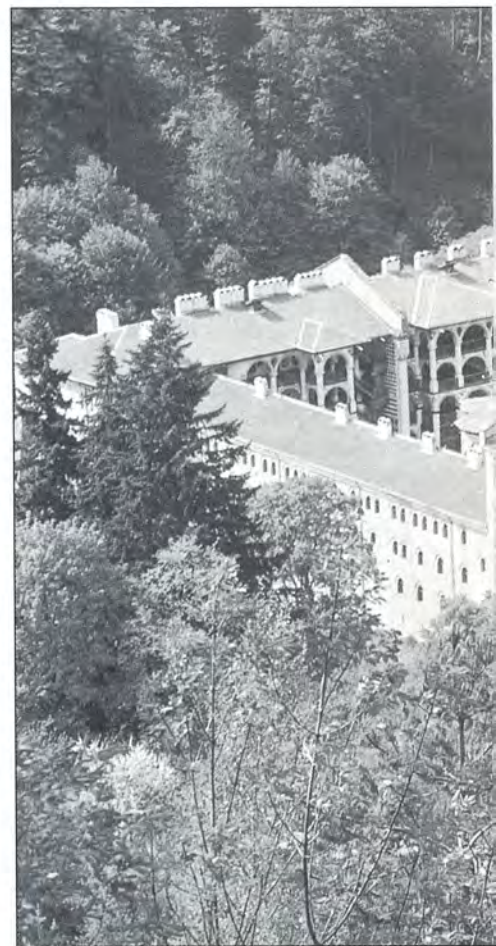
● Transmite um conjunto de conhecimentos e técnicas que permite a cada participante constituir o seu próprio modelo de gestão do tempo, tendo em conta a sua personalidade, função e os objectivos.

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 18 Horas

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Formação Intermédia, Secretariado: Ana Maria Oliveira Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA Telef. 793 00 77 Fax 797 29 17

IFB em consórcio ganha concurso na Bulgária



Na sequência das actividades de cooperação que vem levando a cabo nos países do Leste europeu, o Instituto de Formação Bancária integra um consórcio que foi vencedor do *tender* para o sector bancário búlgaro, *In-Company Training*, cujas actividades se iniciam em Setembro do corrente ano.

Este projecto, também apoiado pelo Programa PHARE, tem início dois meses depois de terminadas as actividades do IFB na Estónia, realizadas no âmbito do segundo ano do projecto ali desenvolvido e que se saldou positivamente, com resultados que foram considerados muito bons, dando assinalável contributo para o aumento da eficácia do desempenho bancário naquele país báltico.

Assinale-se ainda que, na República Checa, o

IFB continua a acompanhar as actividades relacionadas com a preparação dos formadores das sessões de apoio, bem como a preparação de tutores.

O IFB está ainda a acompanhar o desenvolvimento dos materiais pedagógicos necessários e procede, na mesma república, à preparação quer das pessoas quer das estruturas necessárias ao sistema de avaliação do curso em todas as suas componentes. Acompanha igualmente a realização de sessões de apoio e de exames, de acordo com a calendarização do curso.

Na República Eslovaca, prossegue o acompanhamento técnico e pedagógico dos manuais do 1.º e 2.º semestres do curso ali realizado, bem como todo o trabalho de coordenação das actividades da equipa internacional que trabalha no projecto em desenvolvimento neste país. ■

SPARKASSENAKADEMIE NO INSTITUTO DE FO





Seminário em Luanda

Integrado nas comemorações do Dia da Banca em Angola, realizou-se, na cidade de Luanda, nos dias 12 e 13 do passado mês de Agosto, um seminário dedicado ao tema «Papel e Funções dos Mercados Financeiros na Economia - Perspectivas em Angola». Tendo contado com ampla participação, desde membros do Governo e quadros da Administração Pública a gestores e quadros empresariais angolanos, o seminário, promovido no âmbito do projecto de assistência técnica do Instituto de Formação Bancária ao Instituto de Formação Bancária de Angola, teve um saldo altamente positivo, contribuindo para uma profunda reflexão sobre a importância do funcionamento dos mercados financeiros no desenvolvimento das economias e perspectivando soluções para o caso angolano.

As exigências e os prazos de elaboração de *Inforbanca* não nos permitem dedicar, neste número, ao referido seminário, a atenção e o espaço merecidos, o que será feito na próxima edição. ■

Colaboração

com

Moçambique

O Curso de Formação Técnica Bancária, a Distância, em cuja implementação e funcionamento o Instituto de Formação Bancária tem assegurado o devido apoio e acompanhamento ao Instituto de Formação Bancária de Moçambique, entrou no seu 3.º Ano curricular, contando, novamente, com o apoio da Cooperação Portuguesa, Fundo para a Cooperação Económica.

De realçar que, dos 650 formandos inicialmente inscritos no 1.º Ano, em 1994, cerca de 65% encontram-se, actualmente, a frequentar o 3.º Ano do Curso.

O presente ano lectivo, 1996/97, iniciou-se em finais de Agosto e abrange cerca de 9 centenas de formandos. (1.º, 2.º e 3.º anos)

Por via da equivalência oficial do curso à 12.ª Classe, decidida em Agosto pelo Ministério da Educação de Moçambique, os formandos poderão, simultaneamente à formação profissional obtida, elevar o nível de habilitações literárias, perspectivando, inclusivamente, um futuro acesso ao ensino superior. ■

FORMAÇÃO BANCÁRIA

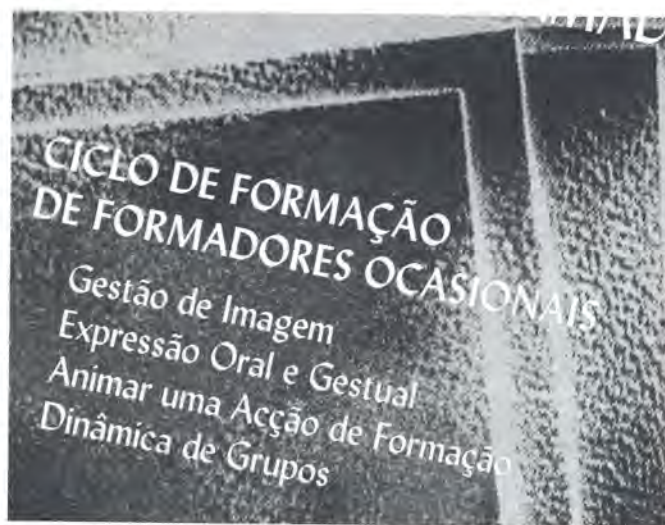


Um grupo de bancários alemães, alunos da Academia Bancária do Saar (*Saarbrücken*), visitou no passado dia 21 de Junho o IFB, onde, para além de uma apresentação sobre a actividade e os objectivos do IFB, a cargo do Dr. Augusto Monteiro, director-geral adjunto do Instituto, assistiu a uma palestra sobre o Sistema Bancário Português proferida pela Dra. Adelaide Cavaleiro, do Departamento de Supervisão Bancária do Banco de Portugal. A vinda ao IFB integrou-se numa visita de estudo organizada pelo Banco Espírito Santo e foi acompanhada pelo Dr. Abel Araújo e por D. Elisa David, subdirectora do Departamento Internacional daquele Banco.

A Formação Profissional na União Europeia

A União Europeia tem vindo a sugerir aos Estados-membros diferentes cursos de formação profissional, com destaque para a Formação de Formadores, pois considera que o desenvolvimento dos países, no limiar do ano 2000, passa, indubitavelmente, pelo aumento da eficácia do ensino/formação.

Esta atitude de apoio à formação contínua e ao aumento da eficácia dos formadores/professores não é alheia às recentes investigações no âmbito das Ciências da Educação, que têm vindo a demonstrar a existência de uma correlação elevada entre a criação de riqueza nos diferentes países e o investimento em formação profissional de qualidade. Por outro lado, o bloco de Estados que constituem a União Europeia só sairá vitorioso, na sua competição com os Estados Unidos da América e com o Japão, se criar sistemas de ensino/formação tão eficazes como os existentes nestes países.



O IFB - Instituto de Formação Bancária, ciente de que o desenvolvimento e a criação de riqueza são directamente proporcionais à formação profissional de qualidade, realiza no último semestre de 1996 diversos cursos dos seus Ciclos de Formação de Formadores, os quais decorrem com assinalável êxito.

Para o próximo ano, o IFB tem projectados diversos cursos de Formação de Formadores Profissionais e Ocasionais, os quais decorrerão sob a égide das "Novas Tecnologias da Formação e Informação" e da "Teleformação". Assim, realizar-se-ão, no Ciclo de Formação de Formadores Ocasionais, os seguintes cursos:

- Gestão de Imagem;
- Expressão Oral e Gestual;
- Animar uma Acção de Formação;
- Dinâmica de Grupos.

Estes cursos terão uma duração de dois ou três dias cada um, alternadamente, no período situado entre Fevereiro e Julho. Os destinatários destes cursos são, essencialmente, Gestores, Gerentes, Técnicos e Quadros Superiores. Paralelamente, realizar-se-á também o Curso Integrado de Formação de Formadores Profissionais.

Este curso terá lugar no período compreendido entre Fevereiro e Junho, com uma ocupação de 2 dias (14 horas) de 15 em 15 dias.

Os destinatários deste curso são, essencialmente, Formadores Profissionais e Professores. Para uma informação mais detalhada, deverá consultar o Programa dos Ciclos de Formação referidos.■

VOCÊ SABE TUDO?

(Soluções do n.º 29)

- A) 1 Se, feitas as contas, obteve 80
B) 5 ou mais pontos, parabéns! Você
C) 9 domina já um quadro básico de
D) 16 conhecimentos da sua profissão.
E) 18 Os seus colegas verão, muitas vezes,
F) 22 em si um óptimo auxiliar ou,
G) 27 mesmo, uma «enciclopédia». Se
H) 30 conseguiu entre 65 e 80 pontos,
I) 36 podemos dizer que possui uma
J) 39 cultura bancária diversificada,
K) 41 que não o deixará ficar mal quando se relaciona com a clientela
L) 47 ou com os seus colegas. A obtenção de um resultado inferior a
M) 51 56
N) 56
O) 57 65% revela algumas carências ou,
P) 63 pelo menos, que a sua actividade
Q) 65 tem sido predominantemente
R) 70 exercida numa área específica.
S) 73 Ganhará se procurar diversificar
T) 79 os seus conhecimentos.■

CPP abre balcão em Colónia

Desde o início do passado mês de Junho que está em pleno funcionamento a delegação do Crédito Predial Português (CPP) em Colónia, Alemanha, em instalações situadas na zona mais central daquela cidade alemã.

A cerimónia de inauguração contou com a presença do Vice-Presidente do Conselho de Administração do CPP, Dr. Albino Soares, assim como de representantes das forças políticas da Renânia-Vestefália, o mais populoso estado federado da Alemanha, e de responsáveis por instituições bancárias da região. Esta delegação do CPP em Colónia, cujas operações decorrem *on line*, passou a ser o centro coordenador de todas as actividades do CPP na Alemanha.

**BCP
EM ANGOLA**

As autoridades angolanas autorizaram o Ban-

co Comercial Português (BCP) a criar uma nova instituição financeira em Angola.

O BCP deterá 50% desta nova instituição, sendo os restantes 50% detidos por entidades angolanas, designadamente o próprio Tesouro de Angola, a Companhia de Seguros de Angola e a Investimentos e Participações do Estado, *holding* estatal angolana.

**BES REFORÇA-SE
EM ESPANHA**

O Banco Espírito Santo, que em Espanha usa a sigla BESSA, com sede em Madrid, conta com duas novas novas agências no país vizinho, mais precisamente na Galiza.

Uma delas abriu, no passado mês de Junho, na cidade de Santiago de Compostela, importante centro de peregrinação, e a outra foi inaugurada posteriormente em Pontevedra. Com estas duas novas unidades, subiu para 20 o número de agências do BESSA.■



Colóquio da AGESBANCA com o Dr. Rui Vilar

Com a colaboração da Associação Portuguesa de Bancos e do Instituto de Formação Bancária, a AGESBANCA realizou, em 18 de Junho, mais uma reunião de Associados, seguida de um Colóquio que teve como orador principal o Dr. Emílio Rui Vilar.

A primeira parte da reunião, que se realizou na sede da APB, foi ocupada com a cerimónia de apresentação e distribuição do Livro de Curso dos alunos que frequentaram o Curso Avançado de Gestão Bancária de 1995 - refira-se que se

trata de um documento muito bem preparado, justificando, por isso, um aplauso aos promotores da iniciativa, que deve ser repetida.

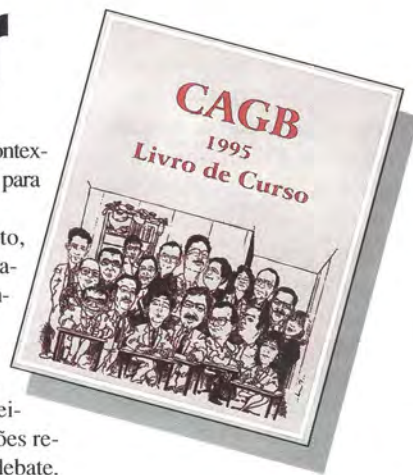
Já na 2.ª parte, o Director-Geral do IFB, Dr. Pereira Torres, e o Presidente da Direcção da AGESBANCA, Dr. J. A. Pires de Silva, aos quais se associou o Secretário-Geral da APB, Dr. Mendes Rodrigues, relevaram e agradeceram a disponibilidade e a presença do Dr. Emílio Rui Vilar, salientando o privilégio que a oportunidade de o poder ouvir tratar um tema tão candente como era o proposto - "Problemática da Estratégia dos Grupos Ban-

cários Nacionais no Actual Contexto da Integração Europeia" - para todos constituía.

A intervenção foi, de facto, riquíssima de conteúdo pedagógico e de alertas para a Banca actual.

A assistência, que pôde contar, entre outros, com a presença do Dr. João Salgueiro, suscitou diversas questões relacionadas com o tema em debate. A todos e prontamente, o orador respondeu com a autoridade que, publicamente, lhe é reconhecida. A sessão terminou sem que se des-

se pela passagem do tempo. Foi mais um momento de especial significado para a AGESBANCA. ■



BACK-OFFICE DE SALAS DE MERCADOS



Proporciona formação para o tratamento e seguimento administrativo das operações financeiras transaccionadas pelo *front-office*.

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 30 Horas

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Mercados Financeiros. Secretariado: Ana Maria Oliveira Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA Telef. 793 00 77 Fax 797 29 17



«SERVIÇO INCLUÍDO - CLIENTES FELIZES FAZEM EMPRESAS DE SUCESSO»

Haverá alguma relação entre a qualidade dos serviços prestados por uma empresa aos seus clientes e os Jogos Olímpicos?

Os autores desta obra pretendem fazer crer que sim, dando como exemplo os 100 metros barreiras: «A esta prova, reputada de difícil, concorrem os atletas de cada um dos países participantes. No entanto, no fim de uma luta em que cada um dá o seu melhor, um só campeão sobe ao pódio e se torna notícia. A diferença entre o primeiro e o que está logo a seguir cifra-se nalguns milímetros ou milésimos de segundo. Do mesmo modo, a competição entre as empresas mede-se hoje em centímetros de gentileza, miligramas de amabilidade, em décimos de segundo de eficácia suplementar.»

O serviço aos clientes diz respeito a todas as empresas e organizações, com as «empresas de serviços», designadamente as bancárias, naturalmente à cabeça. Sem clientes, sem serviço, não há empresas. Este livro conta histórias «reais» de serviço e como é possível ter sucesso servindo os clientes.

Não prescreve nada, mas pode sugerir algo que não constitui seguramente o segredo do sucesso empresarial. Não indica um caminho, fornece pistas para a escolha de um caminho próprio.

Autores: Philippe Bloch, Ralph Habadou e Dominique Xardel
Editor: Monitor

«FUNDOS DE INVESTIMENTO - ANÁLISE, GESTÃO E PERFORMANCE»

Num segmento do mundo financeiro como o dos organismos de investimento colectivo em valores (OICV), que hoje representa já a força mais dinâmica e poderosa em termos de captação de poupança e intervenção nos mercados financeiros, pouca informação existe tratada de uma forma abrangente.

Esta obra aborda, especificamente, a realidade de um sector que representa mais de mil milhões de contos de activos financeiros, emprega centenas de pessoas e tem um importante papel activo institucional nos destinos do mercado financeiro, em geral, e do de capitais, em particular. Os autores optaram por um modelo de abordagem que enfatiza o conteúdo informativo e formativo do texto, de modo a permitir que esta obra, estruturada em sete partes distintas, possa ser útil e acessível a um conjunto diversificado de leitores.

Autores: Pedro Eiras Antunes e Álvaro Caires Peixoto
Editor: Texto Editora



«ESTRATÉGIA EMPRESARIAL - COMO CONQUISTAR POSIÇÕES DE EXCELÊNCIA ESTRATÉGICA»

É óbvio que uma estratégia sólida é condição prévia indispensável para o sucesso de longo prazo de qualquer empresa, mas, na opinião de Cuno Pümpin, o que parece ter sucedido de errado é que consultores e empresas se concentraram na elaboração de estratégias e negligenciaram a implementação.

Assim, a partir dos princípios «Definição de Estratégia» e «Implementação de Estratégia», o autor criou o conceito «Posições de Excelência Estratégica» (SEP), desenvolvendo uma técnica de gestão adequada, apresentada neste livro, e que trata em parte considerável das formas de envolver os trabalhadores e conseguir resultados através deles. A SEP é, além de conceito que integra as regras e os princípios conhecidos da estratégia empresarial, um instrumento prático que permite formulá-la e implementá-la. Num contexto tão turbulento e complexo como o nosso, são necessárias ideias simples e operacionais.

É isso que é tentado na obra «Estratégia Empresarial - Como Conquistar Posições de Excelência Estratégica».

Autor: Cuno Pümpin
Editor: Monitor

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
POC	800\$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
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

Cadernos Bancários	
N.º 1 - Sistema Monetário Europeu	
A. Mendonça Pinto	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.

FISCALIDADE DOS PRODUTOS FINANCEIROS



Este curso dá preparação para:

- Compreender a tributação dos produtos financeiros no sistema fiscal português.
- Identificar os diversos mecanismos de tributação dos produtos financeiros.
- Analisar e avaliar o impacto fiscal dos diversos regimes de tributação na rentabilidade dos produtos financeiros.
- Informar adequadamente os clientes sobre o regime fiscal dos produtos financeiros.

INSCREVA-SE

O curso tem a duração de 12 Horas

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Mercados Financeiros. Secretariado: Ana Maria Oliveira
Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA Telef. 793 00 77 Fax 797 29 17

COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL

O PORTUGUÊS EM AMBIENTE
PROFISSIONAL

INSCRIÇÕES
ABERTAS

FORMAÇÃO A DISTÂNCIA



Instituto de Formação Bancária