

InforBanca

ANO IX - N.º 32 Jan. - Mar. 97

REVISTA do



Instituto de Formação Bancária

Entrevista: PRESIDENTE DO GRUPO BCP/ATLÂNTICO

Consolidação de Contas no Sistema Bancário

A Letra e a Livrança

Fundos de Investimento

SUMÁRIO

- 4 ENTREVISTA COM O ENG.º JORGE JARDIM GONÇALVES**
Dimensão é importante para consolidar base de negócios
-
- 10 CONSOLIDAÇÃO DE CONTAS**
Ana Paula Santos
-
- 14 A LETRA E A LIVRANÇA NA ACTIVIDADE BANCÁRIA**
Maria Madalena Lucas
-
- 18 CURSO GERAL BANCÁRIO**
Certificados premeiam três anos de formação
-
- 19 SEMINÁRIOS**
Expressiva adesão
-
- 21 CADERNOS DE MERCADO**
Os Fundos de Investimento
José Dias Coelho
-
- 26 ISGB**
Consolidação e alargamento
-
- 26 CURSO AVANÇADO DE GESTÃO BANCÁRIA**
Uma década de existência
-
- 27 CURSO REGULAR**
10.ª Edição - Ano lectivo 1997/98
Esforço recompensado
Duas palestras
Entrega de diplomas
-
- 30 REGIME DE MÓDULOS**
Enorme procura
-
- 30 FORMAÇÃO NA ÁREA COMERCIAL**
Balanço positivo
-
- 31 PERGUNTAS E RESPOSTAS**
-
- 32 VOCÊ SABE TUDO?**
-
- 34 COOPERAÇÃO INTERNACIONAL**
IFB visitado por delegação russa
Curso Regular iniciado na República Eslovaca
Angola: IFB apoia Ensino a Distância
-
- 35 PUBLICAÇÕES DO IFB**



4 ENTREVISTA COM O ENG.º JORGE JARDIM GONÇALVES

10 CONSOLIDAÇÃO DE CONTAS
Ana Paula Santos



14 A LETRA E A LIVRANÇA NA ACTIVIDADE BANCÁRIA
Maria Madalena Lucas

18 CURSO GERAL BANCÁRIO
CERTIFICADOS
PREMEIAM TRÊS ANOS DE FORMAÇÃO



19 SEMINÁRIOS EXPRESSIVA ADESÃO

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 :** Rui Vaz

CAPA E ILUSTRAÇÕES : 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 1334

TIRAGEM : 30000 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.

Noticia-se neste número da Revista o início da 10.^a edição do Curso Avançado de Gestão Bancária.

Independentemente de outras formas mais relevantes de assinalar os 10 anos do CAGB, que venham a ter lugar, trata-se de uma efeméride que não pode deixar de ser, desde já, devidamente sublinhada.

O CAGB foi a primeira realização de fundo do Instituto de Formação Bancária, que o lançou em 1987. Foi fruto da consciência de uma premente necessidade e resultado de uma profunda reflexão sobre a sua estrutura, conteúdos e organização.

A Universidade Católica, desde o início associada ao IFB nesta iniciativa, desempenhou na sua criação, e tem desempenhado na sua vigência e desenvolvimento, um papel relevante. Ao longo destes dez anos o Curso tem sido objecto das necessárias adaptações, no sentido da plena actualização dos seus conteúdos temáticos e da sua estrutura curricular, tendo sempre em vista o objectivo que se propõe e a adequada preparação daqueles a quem se destina.

O CAGB é já um marco na formação bancária em Portugal, pelo seu forte contributo na formação de quadros dirigentes capazes de enfrentar e assumir um papel activo nas profundas mudanças que a Banca Portuguesa tem atravessado na última década.

Tem sido servido por um corpo docente de alto nível, contando com prestigiados colaboradores nacionais e internacionais bem como muitos dos Presidentes dos nossos Bancos.

Criou-se entre os diplomados, que atingem já cerca de 15 dezenas, um assinalável "espírito de corpo" e de ligação à instituição que os formou, o que se traduziu na criação da associação dos antigos alunos, a AGESBANCA.

É um sinal significativo de apreço pelo Curso, reforçando o reconhecimento de uma gratificante realidade – que as sucessivas gerações de diplomados vão progressivamente ocupando funções de relevo na Banca Portuguesa, assim se cumprindo os objectivos que presidiram à criação do CAGB e continuarão a nortear o seu futuro.

10
a
edição

Dimensão é impor para consolidar ba

A integração do Banco Português do Atlântico no Grupo BCP, agora designado BCP/Atlântico, e a relevante dimensão adquirida por este Grupo em pouco mais de 10 anos ocupam um lugar de destaque no quadro bancário nacional, especialmente num momento em que este vive intensos desafios de concentração, reestruturação e inovação para enfrentar um crescente clima de competitividade nacional e internacional, sendo esta especialmente europeia.

Neste contexto, ganha interesse acrescido a entrevista com o Eng.º Jorge Jardim Gonçalves, Presidente do Grupo BCP/Atlântico, que publicamos nestas páginas, onde são levantadas algumas questões cujo esclarecimento permite uma visão mais clara do universo bancário liderado pelo Eng.º Jorge Jardim Gonçalves e do actual panorama financeiro.

Inforbanc: Desde a sua fundação e com o desenvolvimento das suas actividades, o BCP tem demonstrado uma clara orientação para o cliente e um acentuado grau de inovação e de criatividade, a par dum forte ritmo de expansão. Qual foi a importância da segmentação do mercado, consubstanciada no lançamento de redes de distribuição autónomas, na estratégia de expansão do banco?

Eng.º Jorge Jardim Gonçalves: O desenvolvimento da actividade do Banco foi baseado numa estratégia de lançamento sequencial de redes de distribuição autónomas, contrastando com o conceito generalista de banca universal, que predominava no sistema financeiro português nos anos 80. Um dos principais objectivos que assumimos com a formação do BCP foi assegurar uma cobertura adequada de todos os segmentos de mercado. Sob uma perspectiva económica e financeira, não seria possível, com uma estratégia de *wholesale banking* - a opção tomada pela maioria dos bancos criados na sequência da abertura do sector à iniciativa privada e estrangeira -, alcançar um perfil de crescimento equilibrado e contribuir de forma decisiva para a modernização do sistema financeiro e o desenvolvimento da economia portuguesa, em conformidade com a missão empresarial que assumimos.

Dada a dificuldade em servir necessidades financeiras de segmentos de mercados distintos, utilizando a mesma proposta de valor e níveis de serviço idênticos, o BCP decidiu implementar uma abordagem segmentada do mercado, fundamentada por estudos sistemáticos das características e potencialidades de cada segmento. Este processo conduziu ao lançamento faseado de diferentes redes de distribuição dirigidas quer a particulares - Private Banking, Banca de Particulares, NovaRede e Banco 7 -, quer a empresas - Grandes Empresas (integrada na plataforma comercial do Banco Císf), Banca de Empresas e a Rede de Comércio e Empresários.

Inf.: O desenvolvimento de redes de distribuição autónomas, com custos de investimento elevados, não poderá revelar desvantagens face a uma abordagem de Banca Universal?

Eng.º J.J.G.: Ao pretender implantar-se no mercado e afirmar a sua diferença face às instituições existentes, o BCP definiu e implementou uma oferta de valor baseada nas necessidades e expectativas que os clientes evidenciavam e que, até então, não eram devidamente satisfeitas pelos principais concorrentes. A aposta no atendimento personalizado, na qualidade de serviço, na introdução de produtos inovadores assumiu uma importância determinante na estratégia de captação e fidelização de clientes, contribuindo para a consecução dos objectivos propostos. A diferenciação da qualidade de serviço implicou, obviamente, proventos e custos mais elevados, dado que ao maior grau de envolvimento com os clientes e à cobrança de comissões pelos serviços prestados correspondeu a necessidade de duplicação de determinadas estruturas operativas e comerciais. Optámos pela partilha do espaço das sucursais das duas redes iniciais - Banca de Particulares e Banca de Empresas -, facilitando a comunicação entre os agentes comerciais, autonomizando os *back-offices*, potenciando o aproveitamento de sinergias e economias de escala e a diluição de custos fixos, e implementando estratégias inacessíveis de forma autónoma. Sendo objectivo do Banco a captação de clientes através de uma proposta de valor atractiva, a questão principal, nos primeiros anos de actividade, consistia em assegurar que o cliente passasse a ser servido por uma das redes do Banco e que se sentisse muito satisfeito. Em situações pontuais, puderam ocorrer casos de desadequação entre o cliente e a rede de distribuição, explicados porque a rede A ou B dispunha de uma maior proximidade geográfica ou tinha sido mais célere na abordagem ao potencial cliente ou na abertura da

tante se de negócios



«Ao pretender implantar-se no mercado e afirmar a sua diferença face às instituições existentes, o BCP definiu e implementou uma oferta de valor baseada nas necessidades e expectativas que os clientes evidenciavam e que, até então, não eram devidamente satisfeitas pelos principais concorrentes.»

conta. Estas situações tenderam a ser solucionadas através do aconselhamento e encaminhamento do cliente - sempre com o seu consentimento prévio - para a rede de distribuição mais preparada para responder às suas necessidades.

Desta forma, contribuímos para a satisfação do cliente com uma proposta de valor mais ajustada às suas necessidades financeiras - e para que os agentes comerciais possam concentrar-se num mercado objectivo mais homogéneo, aperfeiçoando a qualidade do serviço proporcionado aos seus clientes. Apesar do maior esforço de investimento, a estratégia de penetração sequencial conduziu à identificação dos factores determinantes do relacionamento bancário com cada cliente e contribuiu para rendibilizar o investimento inicial, por via da eficácia do *cross-selling*. Esta abordagem contribuiu para que em diferentes esferas do sistema financeiro, dos seguros ao *factoring*, do *leasing* à gestão de activos financeiros, as empresas especializadas do universo BCP/Atlântico atingissem uma posição de liderança.

Inf.: Como perspectiva a continuação deste tipo de actuação por parte do Grupo BCP?

Eng.º J.J.G.: Apesar de dispormos, hoje, de quatro redes de distribuição focalizadas em distintos segmentos de mercado de particulares, definidos segundo critérios de ordem económica, financeira, comportamental e transaccional, ainda não promovemos uma plataforma comercial vocacionada para responder às necessidades financeiras de particulares com rendimentos e patrimónios financeiros mais reduzidos ou de indivíduos não bancarizados. Com efeito, respeitando o modelo de distribuição bancária tradicional, afigura-se muito difícil desenvolver uma operação neste segmento de mercado que apresente níveis de rendibilidade superiores à taxa de remuneração do capital exigida pelos accionistas. Contudo, mesmo no caso destes segmentos de mercado ainda não explorados ▶

intensivamente por uma rede de comercialização autónoma, entendemos que é possível promover uma ligação entre o cliente e unidades especializadas do Grupo BCP, qualificadas para oferecer um produto ou serviço financeiro específico - designadamente crédito para a aquisição de habitação em regime bonificado, crédito ao consumo, seguros - através dos seus canais de distribuição ou de pontos de venda alternativos, sem que se estabeleça uma relação global ou de banco principal.

A prazo, poderemos vir a explorar a possibilidade de desenvolver uma estratégia de relacionamento financeiro global com indivíduos dos segmentos de mercados que ainda não cobrimos; este projecto terá de apoiar-se na celebração de alianças ou *joint-ventures* com instituições não bancárias que disponham de competências específicas - como redes de distribuição, pontos de venda ou outros locais de elevado tráfego - e que mantenham um contacto regular e privilegiado com o público. A celebração deste tipo de acordos permitirá explorar a convergência de interesses estratégicos entre os parceiros, originando também vantagens ao nível da redução e partilha do investimento, fidelização dos clientes e mitigação do risco da operação.

Inf.: O “Expresso! Atlântico” é o caso mais recente de segmentação do Universo BCP/ Atlântico? Que razões presidiram à sua criação?

Eng.º J.J.G.: O aparecimento do “Expresso! Atlântico” - demonstrando o empenhamento e a capacidade do Banco Português do Atlântico para recuperar o estatuto de pioneirismo e liderança no panorama financeiro português que sempre o distinguiu - é um acontecimento ilustrativo do processo de inovação que recentemente tem marcado a banca de retalho em Portugal. A pressão para diminuir os custos operativos dos canais de distribuição tradicionais resultou na implementação de meios transaccionais automáticos em locais caracterizados pelo elevado tráfego populacional - centros comerciais, complexos industriais e de actividades terciárias, zonas residenciais e de lazer. Correspondendo à evolução das preferências dos clientes, em termos de acessibilidade e conveniência, a rede “Expresso! Atlântico” baseia-se em espaços de dimensões muito reduzidas, localizados em superfícies de distribuição alimentar e não-alimentar, onde os clientes se dirigem com



Loja Atlântico

grande frequência e podem realizar a globalidade das suas operações bancárias. Refira-se ainda que a proximidade dos estabelecimentos, aliada à conveniência do serviço e ao alargamento do horário de funcionamento, potencia o aumento quer do número de visitas, quer da captação de clientes. A proposta de valor do “Expresso! Atlântico” baseia-se na oferta de todos os produtos e serviços bancários tradicionais, partilhando com as “Lojas Atlântico” o acesso através de videoconferência a uma equipa de especialistas, que acompanham os gerentes na venda de produtos mais sofisticados - crédito à habitação, investimentos, seguros e *leasing*. Como complemento, o “Expresso Atlântico” disponibiliza ainda um serviço de banca telefónica - denominado “Linha Expresso

«(...) a obtenção de uma dimensão crítica tornou-se um objectivo importante para enfrentar a tendência de concentração sectorial, consolidar a base de negócios no mercado nacional e sustentar o desenvolvimento futuro de negócios rentáveis no estrangeiro.»

Atlântico” - que funciona, ininterruptamente, todos os dias.

Inf.: A decisão de aquisição do Banco Português do Atlântico constituiu um passo importante na estratégia de concentração do Grupo em território nacional. Que factores motivaram esta operação?

Eng.º J.J.G.: No final dos anos 80, o processo de liberalização do sistema financeiro português, envolvendo a entrada de instituições estrangeiras e a abertura do mercado nacional à iniciativa privada, implicou uma acentuada intensificação da concorrência. A tomada do controlo de bancos em vias de privatização por outros bancos recém-privatizados, as operações de reestruturação dos grupos financeiros públicos e as aquisições efectuadas por instituições privadas conduziram a um aumento progressivo do grau de concentração no sector bancário, alterando o posicionamento relativo e a vulnerabilidade das instituições que tinham optado por estratégias de crescimento orgânico. Dado o BCP ter conseguido atingir uma penetração significativa nos segmentos de mercado mais relevantes e atendendo aos obstáculos à continuação do aumento da quota de mercado por via orgânica, a obtenção de uma dimensão crítica tornou-se um objectivo importante para enfrentar a tendência de concentração sectorial, consolidar a base de negócios no mercado nacional e sustentar o desenvolvimento futuro de negócios rentáveis no estrangeiro.

Com o objectivo de expandir a actividade do banco no território nacional, foram identificadas e analisadas diversas alternativas, procedendo-se à avaliação das potencialidades de dinamização



Sucursal Nova Rede

das actividades comerciais, de aproveitamento de economias de escala e ganhos de eficiência e de captura de sinergias e complementaridades. A aquisição do Banco Português do Atlântico numa Oferta Pública Geral conjunta com a Império, concluída em Março de 1995, foi a melhor solução, após a inviabilização das alternativas anteriormente equacionadas e não viabilizadas. Os critérios que presidiram à escolha do Atlântico foram o seu grau de notoriedade, a quota de mercado detida em diferentes segmentos e áreas de negócio, a não sobreposição da sua base de clientes com a do BCP, a solidez dos capitais próprios e a identificação de oportunidades de expansão da base de negócios através de acções de *cross-selling*.

Inf.: Se a aquisição do BPA respondeu à necessidade de expansão no mercado nacional, é também notória a aposta do BCP na internacionalização. Qual a importância que atribui à internacionalização do Universo BCP/Atlântico?

Eng.º J.J.G.: Depois de asseguradas as condições necessárias para a obtenção de uma dimensão crítica no mercado nacional, o Grupo BCP iniciou, em 1990, uma estratégia de internacionalização motivada pelo interesse em participar em negócios com elevado potencial de rentabilidade, potenciar as capacidades organizacionais e estratégias existentes, assim como contribuir para os resultados consolidados. De acordo com estes objectivos prioritários, estabelecemos acordos de cooperação bilateral com um número limitado de parceiros internacionais - a Cariplo, de Itália, o Banco Central Hispano, de Espanha, e a aliança pan-europeia Eureko, onde temos como parceiros importan-

tes grupos seguradores do Reino Unido, Holanda, Suécia, Dinamarca e Alemanha. Ultrapassando o mero cruzamento de participações accionistas entre as casas-mãe, a estratégia de internacionalização que temos vindo a aprofundar baseia-se na promoção conjunta de *joint-ventures*, em Portugal ou no exterior, em negócios com interesse estratégico recíproco e nos quais possamos capitalizar as vantagens competitivas de que dispomos.

No caso de países que mantêm uma relação de afinidade com Portugal - relações históricas, comunhão ou proximidade da língua e cultura, existência de relações inter-empresariais, perspectivas de expansão dos fluxos comerciais e de investimento com Portugal - e cujos mercados financeiros se encontram em vias de desenvolvimento, a

«(...) a banca deverá continuar a apostar na introdução de canais de distribuição alternativos e no direccionamento e aconselhamento dos clientes mais propensos para a sua utilização, numa linha de modernização sem descontinuidades.»

estratégia de internacionalização assenta na constituição de *joint-ventures* com entidades estatais locais, que exerçam uma contribuição determinante para a modernização do sistema financeiro e o desenvolvimento sócio-económico de países com enormes potencialidades e aspirações.

Inf.: Neste domínio, poderá referir-nos algo sobre a estratégia seguida e iniciativas já concretizadas ou a concretizar?

Eng.º J.J.G.: Nos mercados de afinidade, enveredou-se pela capitalização da imagem de Portugal aliada à experiência de sucesso empresarial, à solidez financeira e à capacidade de inovação do BCP. Temos apostado no desenvolvimento de bancos comerciais com identidade

e vocação nacional, que participem em diferentes esferas do sistema financeiro e que assegurem uma ampla cobertura territorial e o estabelecimento de mecanismos de cooperação a longo prazo.

Para este efeito, procuramos criar instituições financeiras numa base paritária com parceiros locais. Este foi o caso do acordo celebrado com o Estado de Moçambique, que deu origem ao Banco Internacional de Moçambique, tal como do acordo com as autoridades angolanas, que se irá materializar no NovoBanco, cujo início de actividade prevermos que ocorra ainda em 1997. O apoio qualificado do BCP nas áreas de estratégia, produtos e serviços, operações, tecnologia e formação de recursos humanos tem sido determinante para desenvolver projectos empresariais inovadores, baseados na utilização de tecnologias avançadas, em mercados que, embora actualmente ainda sejam exíguos, tenderão a apresentar taxas de crescimento elevadas.

Inf.: As tecnologias de informação e das telecomunicações, sendo consideradas um dos pilares da banca do futuro, têm vindo a aparecer associadas à criação de novos produtos e serviços, à configuração das redes bancárias e a novas formas de relacionamento com a clientela. Qual deverá ser a estratégia da banca de retalho face a estas transformações?

Eng.º J.J.G.: A convergência e massificação das novas tecnologias de informação implicarão uma alteração radical do enquadramento competitivo e das condições de funcionamento da banca a retalho, constituindo um enorme

desafio à sua capacidade de aproveitamento das potencialidades decorrentes. Os bancos terão de evitar que os seus clientes sejam captados por entidades não-bancárias mediante a exploração dos novos canais de distribuição de produtos e serviços financeiros, protegendo os clientes mais rentáveis, aperfeiçoando os sistemas de informação e otimizando os processos de segmentação do mercado; será também imperativo aproveitar novas oportunidades de fidelização dos clientes através da incorporação das vantagens proporcionadas pelas novas tecnologias e estar atento a novas oportunidades de negócio que poderão surgir em áreas não tradicionais.

A compreensão profunda das estratégias dos concorrentes não bancários, a capitalização de incumbências específicas, o *outsourcing* de debilidades relativas e o desenvolvimento de alianças estratégicas com uma diversidade de instituições assumem-se como os principais vectores das estratégias que as instituições bancárias terão de adoptar para enfrentar os desafios e oportunidades decorrentes da convergência das tecnologias de informação.

Inf.: Poderá indicar-nos algumas das iniciativas levadas a cabo pelo Universo BCP/Atlântico neste domínio?

Eng.º J.J.G.: Tendo em conta que a mudança de comportamento dos clientes face à emergência das novas tecnologias será um processo evolutivo, a banca deverá continuar a apostar na introdução de canais de distribuição alternativos e no direccionamento e aconselhamento dos clientes mais propensos para a sua utilização, numa linha de modernização sem descontinuidades. Esse objectivo está presente na reformulação da plataforma comercial do Atlântico, com o lançamento das “Lojas Atlântico”, que terão um papel muito importante na introdução dos clientes às novas tecnologias e na assistência à utilização de meios como a videoconferência, a banca electrónica, a banca telefónica e outros canais de distribuição. Este processo foi acompanhado de intensas acções de formação dos colaboradores e investimentos que visam a sua familiarização com o ambiente da Banca de Informação.

Pretendemos, com este reposicionamento, que as “Lojas Atlântico” venham a ser reconhecidas como o melhor retalhista de serviços financeiros em Portugal, oferecendo um serviço universal, mas especializado, para clientes com diferentes necessidades. Em cada “Loja Atlântico”, os clientes mais familiarizados com equipamentos electrónicos e banca por telefone tenderão a dirigir-se à zona “Toda a hora”, enquanto os clientes que desejem um serviço rápido encaminhar-se-ão até uma estação de atendimento; mas, se o cliente preferir um atendimento personalizado, poderá ter um diálogo mais prolongado na privacidade da “Área das entrevistas” e, caso necessite de um esclarecimento mais detalhado sobre um produto, poderá ter acesso imediato a especialistas através de videoconferência.

No âmbito da reformulação da plataforma comercial do Atlântico, criámos dois canais de televisão próprios, sendo o primeiro dirigido aos clientes, o “Canal Atlântico”, recebido por satélite e visionado em vários ecrãs dispostos em pontos estratégicos da loja, e o segundo, que se dirige aos colaboradores, pre-

tende ser um instrumento de motivação e fortalecimento do espírito de equipa. A preocupação com novas formas de comunicação com os clientes está também presente na própria arquitectura das “Lojas Atlântico” - em particular nas fachadas, com amplas montras animadas por temas sazonais, e na “Área das descobertas”, onde os clientes podem encontrar informações relevantes para as suas necessidades financeiras.

Inf.: Hoje em dia, fala-se muito da emergência do PC Banking. Qual é a posição do Universo BCP/Atlântico face a este novo conceito de banca?

Eng.º J.J.G.: A distribuição de serviços bancários por sistemas *online* - actualmente já disponível por videotexto ou pela Internet - ,

apesar da sua capacidade de abrangência, da facilidade de acesso a uma base cada vez mais ampla de clientes e dos custos operativos muito reduzidos, é objecto de análise e reflexão por responsáveis de diferentes áreas do Universo BCP/Atlântico, incumbidos do acompanhamento das tendências tecnológicas e das expectativas dos clientes. De acordo com as projecções de diversos especialistas, a plataforma de PC Banking e os serviços *online* poderão corresponder a uma fase de transição entre o estado actual - caracterizado pela crescente aceitação dos meios de distribuição à distância e a proliferação de sistemas electrónicos de pagamento - e uma fase mais distante de video-interactividade em tempo real, em que os *smart-cards*, a moeda electrónica e a TV interactiva dominarão os sistemas de pagamento e de informação. A incerteza sobre o sucesso ou fracasso tecnológico e comercial de múltiplas plataformas de distribuição alternativas aconselha prudência no processo de decisão que envolve investimentos muito significativos com grandes riscos.

A aposta imediata do Universo BCP/Atlântico incide no alargamento das funções dos ATM e da banca directa - designadamente com a obtenção de uma taxa de penetração mais significativa do Banco 7, tendo em conta que as suas potencialidades ainda não estão totalmente exploradas e que os benefícios do conceito de banca directa ainda não chegaram ao conhecimento de potenciais interessados - e na utilização generalizada do Porta-Moedas Electrónico, incrementando a massificação das novas tecnologias de informação que, refira-se, terão efeitos ampliados com a criação da União Económica e Monetária.



Sucursal do Expresso Atlântico

«Os bancos terão de evitar que os seus clientes sejam captados por entidades não-bancárias mediante a exploração dos novos canais de distribuição de produtos e serviços financeiros.»

Inf.: No âmbito da actividade do Universo BCP/Atlântico, quais as áreas em que são maiores os impactos previsíveis da introdução do Euro?

Eng.º J.J.G.: Todas as áreas de negócio bancário sofrerão alterações profundas com a introdução do Euro. Os efeitos mais negativos poderão verificar-se a nível do mercado cambial, por via da redução dos proveitos em operações cambiais e da perda do estatuto de *market-maker* nos mercados de escudos. Certas áreas poderão beneficiar com a criação da União Económica e Monetária, como é o caso da banca de retalho, onde se perspectiva a dinamização de estratégias de *cross-selling* e a adopção de mecanismos de *pricing* dos serviços mais justos e racionais.

No que respeita à actividade da Banca de Empresas, prevê-se uma centralização de operações de multinacionais num número reduzido de grandes bancos europeus e a intensificação da concorrência no negócio das empresas de média dimensão e de particulares com rendimentos elevados, que poderá ser colmatada pelo acréscimo da procura de crédito e de serviços financeiros à escala europeia por empresas de média dimensão e de vocação doméstica, atenuando, assim, o impacto do estreitamento das margens de intermediação.

Nos mercados financeiros e monetários, poderá haver uma concorrência acrescida entre bancos e outros operadores financeiros na captação e colocação de recursos do Estado, embora parte da dívida pública continue a ser colocada em bancos nacionais. No que respeita à emissão de dívida privada, é provável a contratação acrescida de bancos de investimento internacionais, o que poderá contribuir para a subalternização dos mercados periféricos, em paralelo com uma maior integração dos mercados accionistas europeus.

Inf.: Poderá enunciar acções já desenvolvidas e a desenvolver no sentido da preparação do universo BCP/Atlântico para a adesão à moeda única?

Eng.º J.J.G.: No momento oportuno, constituímos um grupo de trabalho, com o objec-

tivo de preparar o processo de transformação e adaptação ao Euro e de identificar as áreas prioritárias e as medidas a implementar. É opinião consensual no sector bancário que as acções que deverão ser empreendidas, numa primeira fase, estão relacionadas com a alteração de sistemas informáticos para permitir a criação, manutenção e conversão de contas em Euro, a preparação do *software* específico para converter produtos e contratos existentes na nova denominação, o desenvolvimento de novos processos de transferência de fundos associados à reconversão e adaptação de sistemas de tesouraria, em cooperação com os outros bancos europeus. A formação dos recursos humanos para que possam satisfazer as dúvidas de um público com acesso limitado ou ineficiente à informação será também essencial para evitar a previsível confu-

são induzida pela existência de operações denominadas em duas moedas.

Inf.: Tendo em conta as actuais exigências do negócio bancário, quais são, no seu entender, os requisitos a privilegiar na gestão de recursos humanos e na sua formação?

Eng.º J.J.G.: Em termos de valorização dos recursos humanos, a política do universo BCP/Atlântico tem-se reflectido na intensificação das acções de formação contínua de âmbito técnico, quer através de programas de especialização adequados a diferentes funções – qualidade, comunicação, atendimento de clientes e liderança – e dirigidos a colaboradores, quer apoiando um número significativo de participações em cursos

promovidos por entidades especializadas em Portugal e no estrangeiro. Pensamos que é crucial continuar a apostar no aperfeiçoamento do sistema de avaliação do desempenho profissional e nas medidas potenciadoras de elevados níveis de motivação, disponibilidade, empenhamento e qualidade de serviço, consonantes com as linhas que têm orientado as nossas instituições e que têm constituído um notável atributo competitivo.

Inf.: Como encara o papel do Instituto de Formação Bancária?

Eng.º J.J.G.: Desde a sua formação, o Banco Comercial Português tem encorajado o aperfeiçoamento contínuo dos seus colaboradores, incentivando a participação em acções de formação externas.

A qualidade reconhecida dos cursos ministrados no Instituto de Formação Bancária, decorrente da leccionação de monitores com elevada competência e a interacção com as experiências profissionais dos alunos, corresponde a necessidades que sentimos em termos de formação dos colaboradores. Face à complexidade crescente do negócio bancário, é necessário um conjunto de colaboradores cada vez mais especializados. O desenvolvimento de uma instituição orientada para as necessidades do sector bancário e financeiro é meritória, devendo ser apoiada e incentivada nas suas distintas vertentes. ■



Sucursal do BCP - Particulares

«A aposta imediata do Universo BCP/Atlântico incide no alargamento das funções dos ATM e da banca directa – designadamente com a obtenção de uma taxa de penetração mais significativa do Banco 7 (...).»

Consolidação de c

ANA PAULA SANTOS*

Tem-se assistido com frequência, nos últimos anos, ao desenvolvimento de negócios com base em estratégias de crescimento externo, isto é, através de conjuntos de entidades que são juridicamente autónomas, mas que funcionam em torno de uma mesma unidade de decisão conduzindo a uma nova realidade económica: O GRUPO.

Assim, da mesma forma que existem documentos que espelham a situação económico-financeira das empresas individualmente consideradas, tornou-se necessária a obtenção de informação apropriada sobre a situação económico-financeira do conjunto de entidades que formam o grupo, pois estas entidades dependem técnica, económica ou financeiramente de um mesmo Centro de Decisão.

No sentido de dar resposta a estas necessidades de informação, foram estabelecidas disposições contabilísticas internacionais, algumas de aplicação obrigatória a Estados-Membros da CE, com vista à apresentação de demonstrações financeiras consolidadas.

Em Portugal, a apresentação de demonstrações financeiras consolidadas tornou-se obrigatória, mediante a observância de determinados requisitos, a partir de 1991, com a publicação do DL 238/91, de 2 Julho, que transpôs para o Direito Interno as normas de consolidação de contas estabelecidas na 7.^a Directiva Comunitária.

EM QUE CONSISTE

A consolidação de contas consiste, *grosso modo*, na elaboração, por parte da empresa consolidante, de demonstrações financeiras para um conjunto de empresas¹, semelhantes às preparadas para cada uma das empresas individualmente consideradas, com o objectivo de espelhar os resultados e a situação do grupo, como se de uma única entidade jurídica se tratasse.

A consolidação de contas é uma técnica contabilística que tem por base a aplicação do método de consolidação integral.

Assim, há que efectuar, por um lado, a consolidação do balanço que consiste, sumariamente, na:

- Eliminação da participação financeira no balanço da empresa participante por contrapartida da parte correspondente dos capitais próprios da empresa participada;
 - Eliminação dos saldos das operações realizadas entre as empresas incluídas na consolidação;
- E, por outro lado, a consolidação da demonstração de resultados:
- Somando, linha a linha, os custos e proveitos de cada empresa incluída na consolidação;
 - Eliminando os custos e proveitos provenientes de operações realizadas entre aquelas empresas.

Refira-se que as contas consolidadas não têm a finalidade de substituir as contas individuais de cada empresa integrada, visam antes servir de complemento àquela informação.

Uma sociedade obrigada, por lei, à consolidação de contas deve elaborar o relatório consolidado de gestão, o balanço consolidado, a demonstração consolidada dos resultados e o anexo ao balanço e demonstração de resultados consolidados.

Por princípio geral, as demonstrações financeiras consolidadas devem ser elaboradas com referência à data das demonstrações financeiras anuais da empresa-mãe. Admite-se, no entanto, a sua elaboração reportada a outra data, se a maior parte das empresas, ou as mais importantes, encerrarem as suas contas nessa data. Se a data de balanço de uma empresa preceder, em mais de três meses, a data do balanço consolidado, a consolidação dessa empresa far-se-á com base em demonstrações financeiras intercalares, elaboradas à data do balanço consolidado.

Principais Vantagens

- Constitui uma importante fonte de informação para entidades externas (accionistas, banca, investidores potenciais, Estado, fornecedores, concorrentes, empregados, credores diversos, público em geral) e/ou internas, fornecendo, entre outros, elementos sobre a situação económica e patrimonial do grupo, as fontes de financiamento, o equilíbrio financeiro e capacidade de endividamento, a rentabilidade;
- Conduz a uma uniformização, para o conjunto das empresas incluídas na consolidação, dos procedimentos administrativos e contabilísticos adoptados.

1 - Balanço consolidado

obilizado:

Imobilizações

Despesas de investigação e de desenvolvimento

4 - Democ

14.1 - Balanço consolidado

ontas

Principais Limitações

- As contas consolidadas são calculadas com base nos dados contabilísticos de cada empresa integrada, não trazendo o valor real do grupo (p.e., imobilizados - valorizados pelo valor contabilístico e não atendendo ao seu valor de mercado ou de substituição);
- Nem sempre se poderá efectuar uma análise dinâmica do grupo com base nos elementos consolidados dos diferentes exercícios, pois, de um ano para o outro, pode ter havido alterações na dimensão do grupo, nas percentagens de participação, nas actividades exercidas, etc.;
- Regra geral, não será correcto avaliar a *performance* de grupos distintos comparando as suas demonstrações financeiras consolidadas, por dificuldades que se prendem com a dimensão e diversidade de actividades desenvolvidas.

ÂMBITO DA CONSOLIDAÇÃO

A consolidação de contas é aplicável a empresas do grupo, a empresas associadas e a empresas multigrupos (i.e., empresas dirigidas conjuntamente por várias entidades, que partilham o seu capital social).

O DL 238/91, de 2 Julho, estabelece (ponto 2.7 do Anexo II), a propósito do tratamento das ligações entre empresas, o que são, sob o ponto de vista contabilístico:

- **Empresas do grupo** - são as que "fazem parte de um conjunto compreendido por empresa-mãe e empresas filiais";
- **Empresas-mãe** - "são as que, por si só ou em conjunto com uma ou mais empresas, dominam ou controlam outra ou outras empresas";
- **Empresas filiais** - "são aquelas sobre as quais uma empresa (empresa-mãe) detém o poder de domínio ou de controlo";
- **Empresas associadas** - "são aquelas sobre as quais uma empresa participante exerce uma influência significativa sobre a gestão e a sua política financeira, presumindo-se que existe tal influência sempre que a participante detenha 20% ou mais dos direitos de voto dos titulares do capital e não possa ser considerada como empresa-mãe".

«A consolidação de contas consiste, grosso modo, na elaboração, por parte da empresa consolidante, de demonstrações financeiras, para um conjunto de empresas, semelhantes às preparadas para cada uma das empresas individualmente consideradas, com o objectivo de espelhar os resultados e a situação do grupo, como se de uma única entidade jurídica se tratasse.»



O art.º 1.º do DL n.º 238/91, de 2 Julho, estabelece a obrigatoriedade de elaboração dos documentos financeiros consolidados para uma empresa-mãe, sujeita ao Direito Nacional, desde que:

- "Tenha a maioria dos direitos de voto...";
- "Tenha o direito de designar ou destituir a maioria dos órgãos sociais e seja simultaneamente titular do capital desta empresa";
- "Tenha direito de exercer influência dominante (...) por força de um contrato celebrado com esta ou de uma cláusula do contrato de sociedade";
- "Seja titular do capital de uma empresa detendo pelo menos 20% dos direitos de voto e a maioria dos membros dos órgãos sociais tenham estado em funções durante o exercício a que reporta a consolidação, no exercício precedente e até ao momento em que sejam elaboradas, tendo sido exclusivamente designados em consequência do exercício dos direitos de voto";
- "Seja titular do capital de uma empresa e controle, por si só, por força de um acordo com outros titulares de capital desta empresa (filial), a maioria dos direitos de voto dos titulares do capital da mesma".

Esta obrigatoriedade é aplicável, nos termos do art.º 2.º, quando a empresa-mãe seja constituída sob a forma de sociedade por quotas, sociedade anónima, ou sociedade

14.1 - Balanço consolidado

Imobilizado:

Imobiliza

35.

Despesa

35.

Despesas de investigação e de desenvolvimento

Propriedade industrial e outros direitos

4 - Democ

es

4.1 - Balanço consolidado

em comandita por acções (n.º 2), devendo abranger a empresa-mãe, as filiais e as filiais destas, independentemente do local da sua sede (n.º 1).

O art.º 3.º prevê a dispensa de consolidação, em dois casos, e desde que nenhuma das empresas tenha valores mobiliários admitidos à cotação oficial de uma Bolsa de Valores sediada num Estado-Membro das Comunidades Europeias:

• **Dimensão económica do grupo** - quando, à data do balanço, com base nas últimas contas anuais aprovadas, o conjunto das empresas a consolidar não ultrapasse 2 dos 3 limites:

-Total de Balanço - 1.5 milhões de contos;
 -Vendas líquidas e outros proveitos - 3 milhões de contos;
 -Número de trabalhadores utilizados em média durante o exercício - 250.

(Se 2 dos limites forem excedidos durante 2 anos consecutivos, a dispensa deixa de se aplicar; se durante 2 anos consecutivos não atingir os limites, a dispensa só é aplicável a partir do ano seguinte).

• **Subordinação à legislação de outro Estado-Membro das Comunidades Europeias** - quando a empresa-mãe seja simultaneamente filial de outra empresa-mãe sujeita à legislação de um Estado-Membro das Comunidades Europeias, e desde que esta última:

-seja titular de todas as partes de capital da empresa dispensada; ou,
 -detenha 90% ou mais das partes de capital da empresa dispensada da obrigação e os restantes titulares do capital desta empresa tenham aprovado a dispensa.

Uma empresa pode ser excluída da consolidação (art.º 4.º) em dois casos:

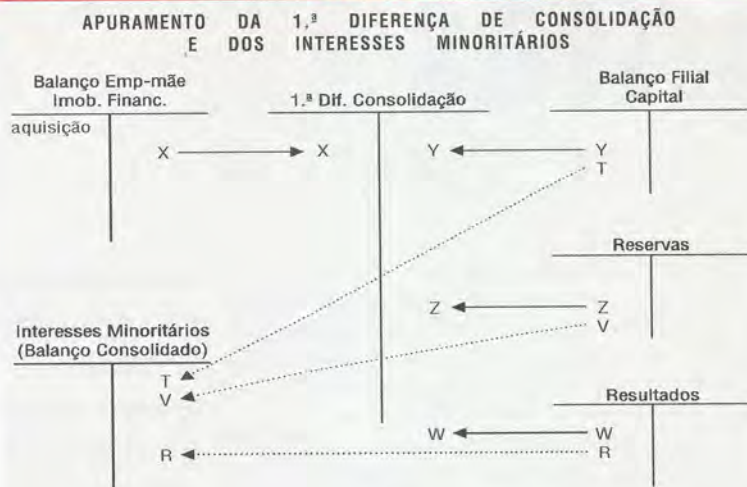
• Em função da relevância material - se a sua inclusão não for materialmente relevante no universo da consolidação. A aplicação desta exclusão tem de ser consistente de um exercício para o outro;

• Em função das actividades exercidas pelas várias empresas - por vezes são tão distintas que a sua inclusão na consolidação pode não transmitir a imagem fiel e verdadeira que as contas consolidadas devem proporcionar sobre a situação do grupo. Nestes casos, as participações financeiras devem ser contabilizadas pelo método de equivalência patrimonial (art.º 4, n.º 4).

MÉTODOS DE CONSOLIDAÇÃO

A consolidação de contas tem por objectivo a substituição "... no balanço da empresa consolidante, do valor das partes de capital detidas pelo valor que lhe corresponde no património da empresa participada." (Nota 13.3. das normas de consolidação do POC).

GRÁFICO



X - eliminação da Participação Financeira ao custo de aquisição.
 Y - eliminação da quota-parte do Capital (à data da aquisição da participação financeira).
 Z - eliminação da quota-parte das Reservas (à data da aquisição da participação financeira).
 W - eliminação da quota-parte dos Resultados (à data da aquisição da participação financeira).
 T - afectação aos Interesses Minoritários da quota-parte no Capital (à data da consolidação).
 V - afectação aos Interesses Minoritários da quota-parte nas Reservas (à data da consolidação).
 R - afectação aos Interesses Minoritários da quota-parte nos Resultados (à data da consolidação).

«A consolidação de contas é aplicável a empresas do grupo, a empresas associadas e a empresas multigrupos (i.e., empresas dirigidas conjuntamente por várias entidades, que partilham o seu capital social).»

Existem 3 métodos de consolidação de contas, sendo a escolha do método a adoptar condicionada pela percentagem de domínio da empresa-mãe sobre a empresa participada.

1. MÉTODO DE CONSOLIDAÇÃO INTEGRAL

Este método consiste, de acordo com a nota 13.3. de consolidação do POC, "... na integração no balanço e na demonstração de resultados da empresa consolidante, dos elementos respectivos dos balanços e das demonstrações de resultados das empresas consolidadas, evidenciando os direitos de terceiros, designados para o efeito por Interesses Minoritários".

Aplica-se este método de consolidação sempre que se verifique uma relação de grupo entre as empresas a consolidar. A preparação das contas consolidadas à luz deste método obedece a um conjunto de etapas, a seguir identificadas:

- Somatório, linha a linha, de 100% de todas as contas do balanço e da demonstração de resultados das empresas a consolidar por este método;
- Criação da conta "Interesses Minoritários", sempre que o grupo não detenha 100% do capital da empresa consolidada;
- Eliminação de todas as operações entre empresas do grupo (custos/proveitos recíprocos), dos saldos de contas delas decorrentes (débitos/créditos recíprocos) e dos resultados não realizados incluídos nos valores contabilísticos dos activos (nomeadamente em imobiliários e existências);

4.1 - Balanço cons...

obilizado:

Imobiliza...

as.

Despesa...

ção

Despesas de investigação e de desenvolvimento

4 - Demo...

es

Emp...
Titul...
Outro...

4.1 - Balanço consolidado

- Eliminação da participação financeira da empresa participante por contrapartida do capital próprio da empresa participada, na percentagem do capital social detido.

Esta operação é realizada através da conta "Diferenças de Consolidação". Sempre que o custo de aquisição e o valor contabilístico de uma participação financeira diferem, existe uma Diferença de Consolidação que consiste na mais ou menos-valia verificada com a aquisição.

Se o custo de aquisição da participação financeira é superior ao seu valor contabilístico, diz-se que existe uma diferença de consolidação positiva (menos-valia); contabiliza-se no imobilizado incorpóreo, podendo ser amortizado num período que não exceda 5 anos.

Se o custo de aquisição da participação financeira é inferior ao seu valor contabilístico, diz-se que existe uma diferença de consolidação negativa (mais-valia), o que corresponde a um reforço do capital próprio.

Aumentos de capital por entrada de fundos posteriores à aquisição da participação levam ao apuramento da 2.^a diferença de consolidação (e assim sucessivamente), que é calculada tendo em conta o peso, em relação ao capital social total, da participação da sociedade-mãe no aumento de capital da afiliada. A Diferença de Consolidação total resultará do somatório das sucessivas diferenças de consolidação parciais determinadas.

Sempre que ocorrer movimentos nos capitais próprios (aumentos ou reduções de capital, distribuição de dividendos, etc.), torna-se também necessário proceder ao ajustamento dos Interesses Minoritários. Esquemáticamente, temos (ver gráfico):

2. MÉTODO DE CONSOLIDAÇÃO PROPORCIONAL

Este método consiste, de acordo com a nota 13.3. de consolidação do POC, "... na integração no balanço e na demonstração de resultados da empresa consolidante, da parte que proporcionalmente lhe corresponder nos elementos respectivos dos balanços e das demonstrações de resultados das empresas consolidadas".

Baseia-se nas mesmas regras do método de consolidação integral; no entanto, no método de consolidação proporcional, não existe a rubrica "Interesses Minoritários", uma vez que os movimentos são efectuados na proporção da participação detida.

É um método considerado adequado nos casos de empresas multigrupos, i.e., empresas que são controladas conjuntamente por vários grupos que partilham o capital social, sendo alvo de uma gestão conjunta.

As etapas a seguir na aplicação deste método podem ser sistematizadas conforme descrito:

- Soma, no balanço e na demonstração de resultados conso-

«A consolidação de contas tem por objectivo a substituição, "... no balanço da empresa consolidante, do valor das partes de capital detidas pelo valor que lhe corresponde no património da empresa participada.» (Nota 13.3. das normas de consolidação do POC).»

lidados da empresa-consolidante das contas do balanço e da demonstração de resultados das sociedades consolidadas incluídas na consolidação por este método, na proporção da participação detida pela empresa-consolidante;

- Eliminação de todas as operações entre empresas do grupo (custos/proveitos recíprocos), dos saldos de contas delas decorrentes (débitos/créditos recíprocos) e dos resultados não realizados incluídos nos valores contabilísticos dos activos (nomeadamente imobilizados e existências), em função da respectiva percentagem de participação;
- Apuramento da "Diferença de Consolidação".

3. MÉTODO DA EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

Este método consiste, de acordo com a nota 13.3. de consolidação do POC, "... na substituição no balanço da empresa consolidante do valor contabilístico das partes de capital por ela detidas pelo valor que proporcionalmente lhe corresponde nos capitais próprios da empresa participada."

É obrigatória a utilização deste método a empresas associadas e, em alguns casos, às empresas filiais, não consolidadas por nenhum dos 2 métodos anteriormente referidos. Trata-se de actualizar o valor da participação financeira, de acordo com as etapas indicadas:

- Determinação do valor contabilístico da participação financeira;
- Contabilização da mais ou menos-valia na conta "Imobilizado Financeiro" da empresa participante em contrapartida da conta de "Diferença de Consolidação - Ajustamentos de Partes de Capital em Filiais e Associadas";
- Contabilização dos resultados atribuíveis à empresa participante (em função da percentagem de participação) numa conta de custos ou proveitos financeiros², conforme a empresa participada tenha tido prejuízo ou lucro, respectivamente, por contrapartida de "Imobilizado Financeiro".■

Bibliografia:

- *Elementos de Contabilidade Geral* - Rei dos Livros - António Borges, Azevedo Rodrigues, Rogério Rodrigues;
- *Plano Oficial de Contabilidade Explicado* - Porto Editora - José Bento, José Fernandes Machado;
- *A Consolidação de Contas* - Porto Editora - Arménio Breia, José Bento, José Fernandes Machado.

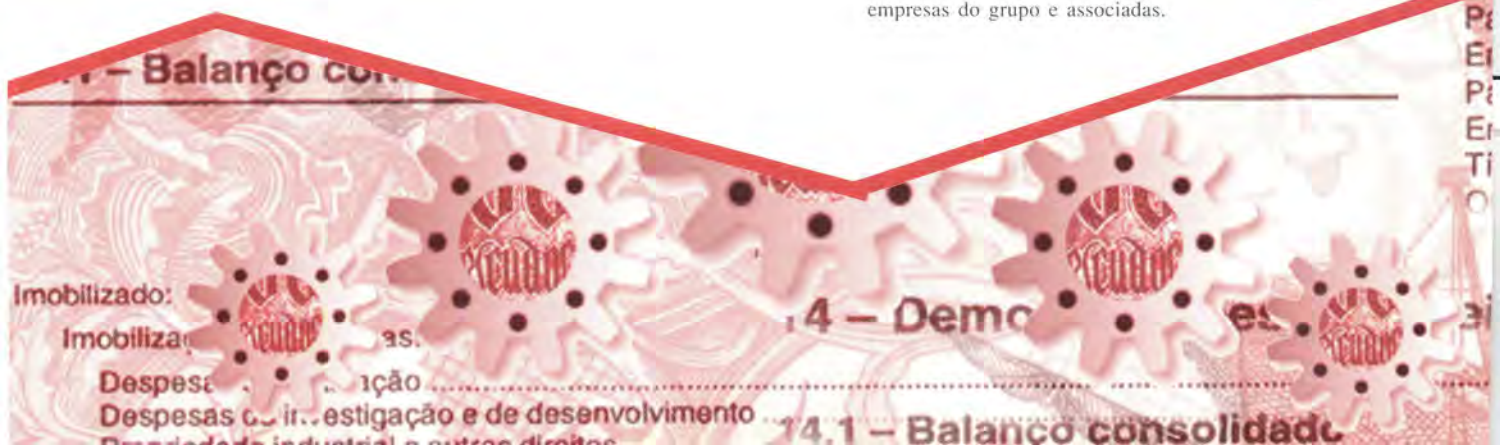
*Economista

Membro da AGESBANCA

NOTAS

¹ Que, pelas ligações entre si, devem ser incluídas na consolidação.

² Perdas em empresas do grupo e associadas; ganhos em empresas do grupo e associadas.



A letra e a livrança na

MARIA MADALENA LUCAS*

Actualmente, as operações de crédito com recurso à letra e, em especial, à livrança têm importância relevante na actividade bancária.

O presente estudo pretende abordar a utilização mais frequente daqueles dois tipos de títulos de crédito na actividade bancária, sem prejuízo da existência de outras operações, bancárias ou não, em que também se recorra à letra e à livrança. Por outro lado, pretende determinar os fluxos de caixa¹ resultantes das operações de crédito em apreço na sua data de concessão (FC_0) e na sua data de vencimento (FC_n). A dedução das fórmulas relativas ao fluxo de caixa na data de concessão do crédito é importante, pois permite efectuar os cálculos em função do montante que o cliente do banco deseja receber.

De referir que as designações dadas às operações foram retiradas do Plano de Contas do Sistema Bancário, de modo a não ter de se fazer referência à natureza jurídica do contrato de desconto². A abordagem deste contrato do ponto de vista jurídico, matéria não consensual, será efectuada em artigo a publicar oportunamente.

CRÉDITO TITULADO POR LETRAS

DESCONTO DE LETRAS (JUROS ANTECIPADOS CALCULADOS POR FORA)

Enquadramento

O crédito titulado por letras é concedido na banca através da operação de desconto. No desconto de letras, o valor dos juros postecipados é pago antecipadamente³, calculando-se em função do valor nominal da letra, do prazo total e da taxa de juro.

Encargos

Na data de desconto⁴, o banco credita a conta do cliente pelo capital mutuado (C), que neste caso corresponde ao valor nominal da letra (M). Todos os encargos são integralmente debitados nessa mesma data. Assim, na data de vencimento da letra, o cliente apenas tem em dívida o capital mutuado.

Os encargos com o desconto de uma letra são os seguintes:

- **Juro** (J_0): calculado em função do valor nominal da letra (M), do prazo total da operação (n)⁵ e da taxa de juro contratada (i). A base de calendário utilizada é a actual/365⁶.

- **Comissão de cobrança** (CC_0): calculada em função do



valor nominal da letra (M) e da taxa de comissão de cobrança (t_{cc}). A taxa de comissão de cobrança varia de instituição para instituição e dentro da própria instituição em função da operação em causa.

- **Imposto do selo sobre os juros e comissões** (art. 120 - A da Tabela Geral do Imposto do Selo)⁷ ($ISJC_0$): determinado em função dos juros (J_0) e da comissão de cobrança (CC_0) sobre os quais incide a taxa de imposto do selo sobre juros e comissões (t_{isjc}) que é, actualmente, de 6%.

- **Portes** (P_0): fixados, instituição a instituição, e debitados ao cliente como despesas de comunicação (telefone, fax, correios).

Dedução das fórmulas

$$M = C$$

$$J_0 = M n i$$

$$CC_0 = M t_{cc}$$
$$ISJC_0 = (J_0 + CC_0) t_{isjc} = (M n i + M t_{cc}) t_{isjc}$$
$$P_0$$

O total de encargos suportados pelo cliente (TE) é o somatório do total de encargos debitados no início (TE_0) e no fim (TE_n) da operação.

$$TE = TE_0 + TE_n$$

Assim, o total de encargos, uma vez que o cliente no final da operação apenas tem em dívida o capital mutuado, é igual ao dos debitados inicialmente.

$$TE = TE_0 = J_0 + CC_0 + ISJC_0 + P_0 =$$
$$= (M n i + M t_{cc}) + (M n i + M t_{cc}) t_{isjc} + P_0 =$$
$$= (M n i + M t_{cc}) (1 + t_{isjc}) + P_0 =$$
$$= M (n i + t_{cc}) (1 + t_{isjc}) + P_0$$

$$FC_0 = M - TE_0 =$$
$$= M - M (n i + t_{cc}) (1 + t_{isjc}) - P_0 =$$
$$= M \{1 - (n i + t_{cc}) (1 + t_{isjc})\} - P_0 =$$

$$FC_n = -M$$

Os sinais dos fluxos de caixa estão apresentados na óptica do cliente do banco. Caso quiséssemos os mesmos fluxos na perspectiva do banco, bastaria trocar os sinais a CF_0 e a CF_n .

Aplicação

Um cliente do Banco Lusitânia deseja obter crédito de curto prazo. Para tal, pretende descontar uma letra com valor nominal de 1.000.000\$00 e vencimento a 97.05.28.

actividade bancária

As condições contratadas com o banco são as seguintes: data de desconto, 97.04.03; taxa de juro, 17%; taxa de comissão de cobrança, 1%; portes, 500\$00. Qual o montante que recebe pelo desconto e qual o montante que paga no vencimento?

$$M = 1.000.000\$00$$

$$n = 60 \text{ dias}$$

$$i = 0,17/365$$

$$t_{cc} = 0,01$$

$$t_{isjc} = 0,06$$

$$P_0 = 500\$00$$

$$FC_0 = 1.000.000 \{1 - (60 \times 0,17 / 365 + 0,01) 1,06\} - 500 = 959.278\$00$$

$$FC_n = -1.000.000\$00$$

CRÉDITO TITULADO POR LIVRANÇAS

DESCONTO DE LIVRANÇAS (JUROS ANTECIPADOS CALCULADOS POR DENTRO)

Enquadramento

Neste caso, a cobrança de juros faz-se antecipadamente, tal como acontece na letra. No entanto, o seu cálculo efectua-se de modo distinto. É feito com base no valor actual dos juros postecipados, divergindo portanto o procedimento do adoptado na letra, porque os juros são actualizados à taxa de juro contratada e de acordo com o prazo total da operação.

Esta forma de cálculo permite, entrando na análise como encargo somente o juro, que, do ponto de vista matemático, a soma do juro calculado sobre o montante colocado à disposição do cliente com este mesmo montante seja igual ao valor nominal do título⁸.

Encargos

Na data do desconto⁴ o banco credita a conta do cliente pelo capital mutuado (C), que corresponde ao valor nominal (M). Tal como no desconto da letra, todos os encargos são integralmente debitados na data de desconto. Assim, na data de vencimento da livrança, o cliente tem em dívida apenas o capital mutuado.

Em princípio, os bancos não cobram, neste tipo de operação, nem comissão de cobrança nem portes.

Os encargos com o desconto de uma livrança são os seguintes:

- **Imposto do selo de selagem** (art. 101 da Tabela Geral do Imposto do Selo) (ISS₀): determinado em função do valor nominal da livrança e da taxa de imposto do selo relativa à selagem (t_{iss}) que é, actualmente, de 5‰. Poderá não haver selagem se a livrança não tiver sido emitida em resultado da relação banca/cliente, ou seja, se o banco surgir na livrança como endossado em vez de surgir como primeiro beneficiário.

- **Juro (J_n)**: determinado em função do valor nominal da



livrança (M), do prazo total da operação (n)⁵ e da taxa de juro contratada (i). A base de calendário utilizada é a actual/365⁶.

● **Imposto do selo sobre os juros e comissões** (art. 120 - A da Tabela Geral do Imposto do Selo)⁷ (ISJC₀): determinado em função dos juros (J₀) e da taxa de imposto do selo sobre juros e comissões (t_{isjc}) que é, actualmente, de 6%.

Dedução das fórmulas

$$\begin{aligned} M &= C \\ \text{ISS}_0 &= M t_{\text{iss}} \\ J_0 &= M n i / (1 + ni) \\ \text{ISJC}_0 &= J_0 t_{\text{isjc}} = (M n i / (1 + ni)) t_{\text{isjc}} \end{aligned}$$

No caso em análise, o total de encargos, uma vez que o cliente não suporta encargos no final da operação, é igual ao total de encargos debitados ao cliente inicialmente.

$$\begin{aligned} \text{TE} &= \text{TE}_0 = \text{ISS}_0 + J_0 + \text{ISJC}_0 \\ &= M t_{\text{iss}} + M n i / (1 + ni) + [M n i / (1 + ni)] t_{\text{isjc}} \\ &= M t_{\text{iss}} + [M n i / (1 + ni)] (1 + t_{\text{isjc}}) \\ &= M \{t_{\text{iss}} + [n i / (1 + ni)] (1 + t_{\text{isjc}})\} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{FC}_0 &= M - \text{TE}_0 = M - M \{t_{\text{iss}} + [n i / (1 + ni)] (1 + t_{\text{isjc}})\} \\ &= M \{1 - (t_{\text{iss}} + [n i / (1 + ni)] (1 + t_{\text{isjc}}))\} \end{aligned}$$

$$\text{FC}_n = -M$$

Aplicação

Um cliente do Banco Lusitânia pretende obter crédito de curto prazo. As condições contratadas com o banco são as seguintes: subscrição de uma livrança de 1.000.000\$00, com vencimento a 97.05.28, data de concessão do crédito 97.04.03; taxa de juro de 17%; juros antecipados. Qual o montante que recebe na data de concessão do crédito e qual o montante que paga no vencimento?

$$\begin{aligned} M &= 1.000.000\$00 \\ n &= 60 \text{ dias} \\ i &= 0,17 / 365 \\ t_{\text{iss}} &= 0,005 \\ t_{\text{isjc}} &= 0,06 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{FC}_0 &= 1.000.000 \{1 - (0,005 + [60 \times 0,17 / 365 / (1 + 60 \times 0,17 / 365)] (1 + 0,06))\} \\ &= 966.183\$00 \end{aligned}$$

$$\text{FC}_n = -1.000.000\$00$$

OUTRO CRÉDITO TITULADO POR LIVRANÇAS (JUROS POSTECIPADOS)

Enquadramento

Este caso de crédito por livrança é o mais comum na banca. Aqui, o valor nominal da livrança (M) titula o capital mutuado (C), sendo pagos autonomamente e postecipadamente os juros, que são calculados em fun-

ção do valor nominal da livrança, do prazo total e da taxa de juro.

Encargos

Na data do financiamento⁴, o banco credita a conta do cliente pelo capital mutuado (M) e debita a conta do cliente pelo imposto relativo à selagem da livrança. Na data de vencimento da livrança, o cliente tem em dívida o capital mutuado, os juros e o respectivo imposto do selo. Assim, esta operação comporta maior risco de crédito que as referidas anteriormente, pois o banco não dispõe de um título executivo que abranja toda a dívida do seu cliente no vencimento.

Em princípio, os bancos não cobram neste tipo de operação nem comissão de cobrança nem portes.

Os encargos com o financiamento através de livrança são os seguintes:

● **Imposto do selo de selagem** (art. 101 da Tabela Geral do Imposto do Selo) (ISS₀): determinado em função do valor nominal da livrança e da taxa de imposto relativa à selagem (t_{iss}) que é, actualmente, de 5‰.

● **Juro** (J_n): determinado em função do valor nominal da letra (M), do prazo total da operação (n)⁵ e da taxa de juro contratada (i). A base de calendário utilizada é a actual/365⁶.

● **Imposto do selo sobre os juros e comissões** (art. 120 - A da Tabela Geral do Imposto do Selo)⁷ (ISJC_n): determinado em função dos juros (J_n) e da taxa de imposto do selo sobre juros e comissões (t_{isjc}) que é, actualmente, de 6%.

Dedução das Fórmulas

$$\begin{aligned} \text{ISS}_0 &= M t_{\text{iss}} \\ J_n &= M n i \\ \text{ISJC}_n &= J_n t_{\text{isjc}} = (M n i) t_{\text{isjc}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{TE} &= \text{ISS}_0 + J_n + \text{ISJC}_n = M t_{\text{iss}} + M n i + (M n i) t_{\text{isjc}} \\ &= M t_{\text{iss}} + M n i (1 + t_{\text{isjc}}) \end{aligned}$$

$$\text{FC}_0 = M - \text{TE}_0 = M - M t_{\text{iss}} = M (1 - t_{\text{iss}})$$

$$\text{FC}_n = -M - \text{TE}_n = -M - M n i (1 + t_{\text{isjc}}) = -M \{1 + n i (1 + t_{\text{isjc}})\}$$

Aplicação

Um cliente do Banco Lusitânia pretende obter crédito de curto prazo. As condições contratadas com o banco são as seguintes: subscrição de uma livrança de 1.000.000\$00, com vencimento a 97.05.28, data de concessão do crédito 97.04.03; taxa de juro de 17%; juros postecipados não incluídos no valor nominal. Qual o montante que recebe na data de concessão do crédito, e qual o montante que paga no vencimento?

$$\begin{aligned} M &= 1.000.000\$00 \\ n &= 60 \text{ dias} \\ i &= 0,17 / 365 \\ t_{\text{iss}} &= 0,005 \end{aligned}$$



QUADROS RESUMO

DESCONTO DE LETRAS

DESCONTO DE LIVRANÇAS

OUTRO CRÉDITO TITULADO POR LIVRANÇAS

	Fluxos de caixa	
	FC ₀	FC _n
M	1.000.000	-1.000.000
J ₀	-27.945	
CC ₀	-10.000	
ISJC ₀	-2.277	
P ₀	-500	
Totais	959.278	-1.000.000

	Fluxos de caixa	
	FC ₀	FC _n
M	1.000.000	-1.000.000
ISS ₀	-5.000	
J ₀	-27.186	
ISJC ₀	-1.631	
Totais	966.183	-1.000.000

	Fluxos de caixa	
	FC ₀	FC _n
M	1.000.000	-1.000.000
ISS ₀	-5.000	
J _n		-27.945
ISJC _n		-1.677
Totais	995.000	-1.029.622

$$t_{isjc} = 0,06$$

$$FC_0 = 1.000.000 (1 - 0,005) = 995.000\$00$$

$$FC_n = -1.000.000 \{1 + 60 \times 0,17 / 365 (1 + 0,06)\} = -1.029.622\$00$$

LIVRANÇA COMO GARANTE RECEBIDO POR UMA OPERAÇÃO DE CRÉDITO AUTÓNOMA

Enquadramento

A livrança pode, por exemplo, ser solicitada pelo banco em contratos de garantias bancárias, créditos pessoais, conta-corrente, empréstimo, linha de crédito por descoberto em D.O. e de crédito intercalar. Em qualquer destes casos, a livrança é entregue em branco à entidade bancária, apenas subscrita pelo cliente. Na prática, existe um pacto de preenchimento, assinado pelo cliente do banco, em que aquele autoriza este a, em caso de incumprimento, preencher a livrança. O valor por que o banco irá preencher a livrança pode ser somente o do capital mutuado, ou o do capital mutuado acrescido dos encargos previstos no pacto de preenchimento.

Encargos/Dedução das Fórmulas/Aplicação

Dado a livrança não ser emitida na data da concessão de crédito, não há lugar, nesta data, a encargos com a sua selagem. Estes só poderão existir no caso de incumprimento por parte do cliente. Assim, as fórmulas terão de ser deduzidas caso a caso, sabendo de antemão que a existência da livrança não afecta os fluxos de caixa emergentes da mesma. Por este facto, não se justifica apresentar uma aplicação deste caso.

CONCLUSÃO

Os juros cobrados nas letras não têm matematicamente o mesmo efeito que os cobrados no crédito titulado por livranças. Nesta perspectiva, é indiferente, nas livranças, cobrar juros antecipados calculados por dentro ou juros postecipados. No entanto, se excluirmos a selagem da livrança, apenas no segundo caso o cliente recebe o valor nominal da livrança. Por outro lado, numa perspectiva jurídica, enquanto que no desconto de letras e nas livranças com juros antecipados calculados por dentro o valor nominal responde pela totalidade da dívida na data de vencimento, nas livranças com juros postecipados, o valor nominal responde somente pelo capital mutuado. Assim, o risco de crédito é menor nos dois primeiros casos em relação ao último. ■

*Docente do ISGB

NOTAS

¹ Fluxos de caixa = recebimentos - pagamentos.

² Para melhor entendimento, discriminam-se as contas mencionadas, referindo apenas as do crédito interno e as respectivas notas explicativas:

22 - Crédito interno

220 - A curto prazo

2200 - Desconto

Inclui as operações de crédito tituladas por efeitos com juros antecipados, cujos cedentes sejam residentes.

2202 - Outros créditos titulados por efeitos

Inclui as operações de crédito tituladas por efeitos com juros postecipados, cujos cedentes sejam residentes.

³ A Instrução n.º 29/96 do Banco de Portugal, que regula o regime actualmente em vigor estabelecido pelo Decreto-Lei n.º 344/78, de 17 de Novembro, estipula no seu número 2: "As instituições financiadoras processarão a cobrança dos montantes dos juros compensatórios nos termos seguintes:

a) Operação de desconto de letras, extractos de factura e *warrants*:

Nas operações de desconto de letras, extractos de factura e *warrants*, a importância dos juros poderá ser cobrada antecipadamente, por dedução ao valor nominal dos efeitos."

⁴ Pressupõe-se, por simplificação, que a data-valor - data relevante para contagem de juros - e a data de lançamento - data em que se efectua o lançamento contabilístico - coincidem.

⁵ É prática considerar os dias que decorrem entre a data do desconto e a data de vencimento, bem como todos os dias que decorrem entre este e o último dia para pagamento.

⁶ A base de calendário tem dois parâmetros: o primeiro é utilizado para efectuar a contagem dos dias de juro entre as datas-valor inicial e final (se este parâmetro for o actual, todos os dias de calendário são dias de juro); o segundo é utilizado para diarizar a taxa de juro nominal ano.

⁷ De acordo com a Lei 52-C/96, de 27 de Dezembro (Orçamento do Estado para 1997), com a redacção dada pela Declaração de Rectificação n.º 4/97, de 31 de Janeiro, a taxa de imposto do selo sobre os juros e comissões passe a ser de 4%, a partir de 1 de Julho de 1997.

⁸ Face ao número 2, atrás referido, da Instrução n.º 29/96 do Banco de Portugal, poderia parecer que esta situação não teria enquadramento legal. No entanto, no mesmo número 2, o ponto 2.1 acrescenta o seguinte: "Não se considera haver cobrança antecipada de juros quando o montante posto à disposição do beneficiário é inferior ao valor dos títulos que, eventualmente, este haja subscrito, desde que a diferença corresponda ao valor dos juros calculados sobre aquele montante."

Imaginemos, por exemplo, a situação seguinte:

$$M = 1.000.000\$00$$

$$n = 60 \text{ dias}$$

$$i = 0,17 / 365$$

$$J_0 = 1.000.000 \times 60 \times 0,17/365 = 27.945\$00 \text{ (este montante corresponde aos juros calculados no exemplo da letra)}$$

De seguida, efectuam-se os cálculos com várias casas decimais, a fim de evitar problemas de arredondamentos.

$$J_0 = 27.945,2054795 / (1 + 60 \times 0,17 / 365) = 27.185,5010661 \text{ (este montante corresponde aos juros da livrança e não é mais do que o valor actual dos juros postecipados).}$$

De facto, o valor do título (1.000.000) corresponderá ao somatório do montante disponibilizado ao cliente (972.814,498934) e do valor dos juros calculados sobre este montante (27.185,5010661), pois:

$$CF_0 = 1.000.000 - 27.185,5010661 = 972.814,498934$$

$$972.814,498934 (1 + 60 \times 0,17/365) = 1.000.000 = M$$

Chama-se a atenção para que esta última análise apenas permite constatar que o pagamento no início da operação de desconto do valor actual dos juros postecipados não fere (caso da livrança), ao contrário do que acontece com o pagamento no início da operação dos juros postecipados (caso da letra), os princípios matemáticos do regime de juro simples.



Certificados premeiam três anos de formação

A cerimónia de distribuição de Certificados de Aptidão Profissional é o acontecimento aguardado com maior expectativa pelos alunos que concluem o Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, que o encaram como o momento em que vêem recompensado todo o trabalho desenvolvido ao longo dos três anos deste curso e o empenho com que se devotaram a aprender a teoria, nas aulas, e a aplicá-la, na prática, aos balcões dos bancos em que complementam a sua formação. Foi, portanto, com satisfação e consciência do dever cumprido que os 84 jovens que completaram a 3ª edição do Curso Geral Bancário em Regime de Alternância no ano lec-

tivo de 1995/96 acorreram, no dia 30 do mês de Janeiro passado, à sede da Associação Portuguesa de Bancos, em Lisboa, onde decorreu a cerimónia de entrega de Certificados de Aptidão Profissional.

Na mesa da presidência da sessão, tomaram lugar os Drs. João Manuel Mendes Rodrigues, Secretário-Geral da Associação Portuguesa de Bancos, António Pereira Torres, Director-Geral do Instituto de Formação Bancária, Armando Aleixo, em representação da Comissão Executiva do Instituto do Emprego e Formação Profissional, Augusto Monteiro e Manuel Ferreira, respectivamente Director-Geral Adjunto e Director do IFB, e o Sr. Carlos Escada, Director do Centro de Lisboa - Picoas do IEFP.

Associaram-se ainda à cerimónia representantes de Direcções de Recursos Humanos de Instituições Bancárias, membros do Corpo Docente do curso e quadros do IFB ligados à Formação em Alternância. As boas-vindas aos presentes foram dadas pelo Dr. João Mendes Rodrigues, que se regozijou pelos bons resultados obtidos pelos alunos da 3ª edição do Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, tanto nos seus estudos como na pós-formação, a nível de emprego, seguindo-se no uso da palavra o Dr. António Pereira Torres, para acentuar as novas exigências com que se defrontam os bancários e lembrar as dificuldades futuras, face à permanente evolução no sentido do au-

mento da qualidade. De qualidade falou também o Dr. Armando Aleixo, destacando a que é reconhecida, tanto a nível nacional como também já internacional, na formação proporcionada pelo IFB, qualidade essa que, conjugada com o factor empregabilidade, forma uma associação que é difícil, segundo afirmou, de encontrar em outras áreas de actividade, o que leva o IEFP a manter total disponibilidade para continuar a trabalhar com o IFB.

O Dr. Armando Aleixo adiantou que o projecto de colaboração com o IFB é acarinhado não só pelo IEFP como a próprio nível da Sr.ª Ministra do Emprego e Qualificação Profissional, pelo que manifestou a convic-

Expressiva adesão

Os seminários pertencem ao número das iniciativas promovidas pelo IFB que vêm conquistando expressiva adesão, pois atraem numerosos participantes interessados em reflexões sobre variados temas da actualidade, com maior relevância para o sector financeiro, com orientação e participação de especialistas de incontestada capacidade. No primeiro trimestre deste ano, a série de seminários foi enriquecida com três novas realizações, as quais, tal como as anteriores, se saldaram positivamente.

O EURO E A BANCA

Com o objectivo de contribuir, à sua medida, para o alargamento da discussão sobre as transformações que a Moeda Única vai trazer à economia nacional - certamente muitas, complexas e difíceis de pôr em prática -, o IFB promoveu o seminário "O Euro e a Banca", que decorreu em Lisboa, no dia 7 de Fevereiro passado, e no Porto, no dia 7 de Março.

Este seminário deu oportunidade para debate aprofundado sobre a mudança que se verificará no sector financeiro, obrigando a uma reflexão estratégica e também a que se dê atenção a muitos aspectos operacionais. Na mesa de abertura do seminário, encontravam-se o Governador do Banco de Portugal, Prof. António de Sousa, o Presidente da Associação Portuguesa de Bancos (APB), Dr. João Salgueiro, o Director-Geral do Instituto de Formação Bancária, Dr. Pereira Torres, o Moderador do debate, Dr. António Mendonça Pin-

to, consultor do Banco de Portugal e docente do ISGB, e o Dr. Philippe Moutot, dirigente do Instituto Monetário Europeu e autor da primeira comunicação apresentada.

O Presidente da APB agradeceu a presença do Governador do Banco de Portugal, saudou todos os participantes e sublinhou a importância do trabalho a realizar até ao ano 2002 para levar a cabo as mudanças necessárias à introdução da Moeda Única europeia. O Dr. João Salgueiro referiu-se depois ao desafio que vai ser colocado pela competitividade do sistema e aos desafios de natureza comercial, tendo em conta que, havendo uma moeda única em todo o espaço comunitário europeu, as pressões da concorrência vão ser muito maiores.

Euro; a este propósito, adiantou que a forma como tem sido orientada a política monetária portuguesa não é muito diferente da que aparece nesse quadro geral.

O Prof. António de Sousa referiu depois alguns aspectos importantes que terão de ser encarados atentamente pelo sistema bancário nacional e pelos grupos de trabalho que estão a estudar as alterações que a introdução do euro originará, tendo referido também modificações que se registarão a diversos níveis, designadamente o cambial. Por último, considerou fundamental a íntima articulação entre o Banco de Portugal e o sistema bancário nacional e a consciencialização, por parte de cada um dos bancos, do modo como querem formular a sua estratégia de adaptação e a sua estratégia de integração.



O Euro e a Banca

O Governador do Banco de Portugal apresentou a perspectiva do Banco Central sobre a introdução do Euro, tendo recordado que o documento apresentado em Janeiro passado sobre o quadro geral da política monetária, elaborado a nível do Instituto Monetário Europeu, fornece já todo um conjunto de material sobre a forma como irá ser implementada a política monetária no espaço do

Após o Dr. António Mendonça Pinto ter feito a introdução do tema a tratar, o Dr. Philippe Moutot, alto dirigente do Instituto Monetário Europeu, descreveu a perspectiva desta instituição europeia quanto à introdução do Euro, em exposição subordinada ao tema "A Política Monetária e a Gestão Bancária". A "Perspectiva de um Banco Português" foi o tema desenvolvido

m
o

ção de que possa ser incrementado, ainda que moderadamente, permitindo estreitar a colaboração entre os dois Institutos.

O Dr. Manuel Ferreira, o último orador, informou, por seu turno, que cerca de 70% dos novos diplomados do Curso Geral Bancário em Regime de Alternância já encontraram colocação na Banca, esperando-se que os restantes 30% também venham a consegui-la.

A cerimónia terminou com a distribuição dos Certificados de Aptidão Profissional aos 84 jovens, entre fortes aplausos, que também ecoaram vivamente na sala quando o aluno mais bem classificado, Pedro Sousa Carita, recebeu o prémio alusivo ao seu merecimento. ■

pelo Dr. João Manso Neto, Director Financeiro do Banco Português do Atlântico, enquanto o Dr. Manuel Cunha, Director da

no dia 7 de Março passado, presidido pelo Dr. Manuel Ferreira da Silva, Administrador do BPI, com intervenções sobre

rações por que passa o sistema financeiro, exigindo soluções eficazes e imaginativas para os recursos humanos, revestiu-se

mação é responsável; Dra. Maria do Pilar Soares, Directora de Recursos Humanos do Banco Fonsecas & Burnay.



Recursos Humanos

SIBS - Sociedade Interbancária de Serviços -, falou sobre "O Sistema de Pagamentos e a Gestão Bancária - Adaptações Necessárias aos Sistemas de Pagamento por Grosso e a Retalho"; por último, a Dra. Isabel Ramos de Almeida, subdirectora de Estudos e Planeamento do Banco Totta & Açores, tratou o tema "O Euro a Banca e os Clientes". O seminário foi repetido no Por-

os mesmos temas pelos Drs. Fernando Restoy, também alto funcionário do Instituto Monetário Europeu, João Manso Neto, Manuel Cunha e Dr^a. Isabel Ramos de Almeida, continuando a ser moderador o Dr. António Mendonça Pinto.

RECURSOS HUMANOS E FORMAÇÃO NA BANCA

Face ao processo de reestrutu-

dade de Nijmegen, registando-se na parte da tarde intervenções dos seguintes oradores: Dr. João Pires da Silva, Director do Banco Pinto & Sotto Mayor, onde tem a seu cargo as áreas de Pessoal e Formação; Dr. José Dias, Director de Pessoal da Caixa Geral de Depósitos; Dr^a. Leonor Machado, Directora do Banco Comercial Português, de cujo Núcleo de Selecção e For-

da maior oportunidade o seminário "Recursos Humanos e Formação na Banca", realizado em Lisboa no dia 21 de Fevereiro passado.

A parte da manhã foi ocupada com uma exposição do Prof. A. Van Assen, Consultor em Gestão do ING Group e Docente de Psicologia Organizacional da Universi-

Tendo constituído uma ampla plataforma de debate e de diálogo, este seminário deu oportunidade para equacionar os problemas e os desafios que se colocam à gestão de recursos humanos na banca neste limiar do século XXI, tendo possibilitado ainda, a par de uma visão europeia dos assuntos em análise, uma reflexão sobre a actual realidade portuguesa.

PRÓXIMO SEMINÁRIO

Para o período entre 19 e 23 de Maio próximo, está prevista a realização do seminário "Bankfim - Simulação de Gestão Bancária"; os participantes trabalharão sobre estratégias vencedoras de gestão bancária, que os habilitarão, no futuro, a poderem tomar as melhores decisões.

Trata-se de um seminário interactivo, no qual se utilizam materiais pedagógicos em língua inglesa e que compreende um programa informático de simulação.

A orientação será feita em espanhol, por especialistas do *The Institute of Canadian Bankers - Montreal*. ■

Área Temática: TÉCNICA BANCÁRIA

CURSOS

Crédito Bancário (30 horas)

Fundamental para quem deseja conhecer os cuidados a observar na preparação da informação para a decisão de crédito (Risco Cliente/Produto, Preço, Rentabilidade, etc.).

Maio - 12 a 16; Setembro - 22 a 26; Novembro - 10 a 14

Gestão e Recuperação de Crédito (18 horas)

Fundamental para quem necessita preparar e tomar decisões no âmbito da recuperação de crédito.

Junho - 23 a 25; Dezembro - 10 a 12

Crédito Directo a Particulares (18 horas)

Fundamental para quem necessita conhecer as principais tendências nesta área, avaliar as diferentes modalidades de crédito e identificar os diferentes canais de distribuição e risco.

Outubro - 13 a 15



Informações: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Formação Intermédia (Ana Maria Oliveira) Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA - Tel. 793 00 77 - Fax 797 29 17

Os fundos de investimento

Com o presente artigo, iniciamos o ano de 1997, que iremos dedicar a uma série de artigos vocacionados aos Fundos de Investimento Mobiliários (FIM). Dada a importância cada vez maior destes produtos como forma de canalização da poupança, achamos que o ano de 1997 merece ser dedicado na íntegra aos FIM e, bem assim, à análise da sua evolução, possibilidades de actuação e avaliação.

Iniciamos este ciclo com um artigo sobre a caracterização genérica do produto. Seguir-se-á um outro artigo com a análise da evolução deste tipo de produto dentro do campo das aplicações alternativas que se colocam, hoje, à poupança dos portugueses. Depois, abordaremos a problemática da utilização de instrumentos derivados por Fundos de Investimento Mobiliário e, por fim, levantaremos questões sobre formas de avaliação do desempenho dos gestores de FIM. Pensamos, assim, poder contribuir, por um lado, para um acréscimo da sensibilidade dos investidores no sentido do reconhecimento das reais características dos instrumentos em que aplicam as suas poupanças e, por outro, para um acréscimo da qualidade da intermediação destes produtos financeiros, ao possibilitar-se uma visão actual do sector e de algumas das problemáticas a eles ligadas.



JOÃO DUQUE

(Coordenador da secção)

tica da utilização de instrumentos derivados por Fundos de Investimento Mobiliário e, por fim, levantaremos questões sobre formas de avaliação do desempenho dos gestores de FIM. Pen-

samos, assim, poder contribuir, por um lado, para um acréscimo da sensibilidade dos investidores no sentido do reconhecimento das reais características dos instrumentos em que aplicam as suas poupanças e, por outro, para um acréscimo da qualidade da intermediação destes produtos financeiros, ao possibilitar-se uma visão actual do sector e de algumas das problemáticas a eles ligadas.



JOSÉ DIAS COELHO*

Os agentes económicos aforradores, normalmente as famílias, depararam-se com o problema da aplicação optimizada das suas poupanças e, por sua vez, os agentes económicos deficitários pretendem encontrar a melhor forma de estas poupanças chegarem ao investimento produtivo. Para o conseguir, podemos dizer que é necessário um "veículo" de canalização que pode assumir três grandes formas:

A intermediação financeira

Depositando o dinheiro numa instituição de crédito, esta encarregar-se-á de o colocar numa empresa, via empréstimo. Este tipo de aplicação, tradicional, usa como

produto financeiro na captação: os depósitos a prazo (DP), os certificados de depósitos (CD) e, ainda, outros produtos bancários. No entanto, qualquer destes produtos caracteriza-se por uma rendibilidade garantida (taxas de juro), mas baixa, e também por um nível de risco baixo. O risco inerente a este tipo de investimentos é o risco de crédito, também conhecido como risco de falência da instituição emitente. O risco da instituição será dado pela notação de *rating* atribuível à instituição¹, devendo as rendibilidades garantidas aumentar à medida que o *rating* das instituições diminui, vulgo prémio de risco.

Aplicação directa no mercado financeiro

Neste caso, o investidor terá de contactar um agente autorizado a negociar nos mercados financeiros, normalmente uma sociedade de corretagem ou uma Instituição de crédito e dar-lhe ordens de compra de Obrigações, acções ou outro tipo de título, ou seja, compra títulos representativos de dívida ou de capital social. Neste ▶



caso, estamos perante aplicações em que a rentabilidade não é garantida, mas espera-se que seja alta, isto porque o risco inerente a este tipo de investimentos também é elevado.

Para este tipo de aplicações, incorre-se em outros tipos de risco para além do risco de falência da instituição, tais como: risco de variação do preço dos títulos devido a subidas ou descidas de taxas de juro, risco cambial (caso o investimento seja expresso em moeda que não o escudo) e ainda:

- O risco de não conseguir diversificar os investimentos, ou seja, de ter de colocar todos os “ovos no mesmo cesto”;
- O risco inerente ao mercado que reflecte variações nos preços dos títulos devido a acontecimentos incontroáveis, tais como guerras, catástrofes naturais, etc. Neste tipo de aplicações, é natural que ao pequeno e médio investidor surjam algumas dificuldades, a saber:
 - No acompanhamento da evolução dos mercados financeiros e na sua interpretação, resultando numa perda de tempo e eficiência;
 - Na diversificação dos investimentos;
 - Na capacidade negocial.

Investimento em instituições colectivas de investimento (Fundos de Investimento Mobiliário)

Este processo consiste em ser co-proprietário de um património autónomo, titulado por unidades de participação, gerido por uma entidade especializada. Normalmente, as instituições de crédito também são entidades colocadoras e distribuidoras destes produtos. O objectivo destas instituições colectivas é posicionarem-se num nível intermédio, face às duas alternativas precedentes, de rentabilidade e risco. Ou seja, Maximizar a Rentabilidade com o Menor Risco.

OBJECTIVOS:

MAXIMIZAR A RENDIBILIDADE COM O MENOR RISCO.

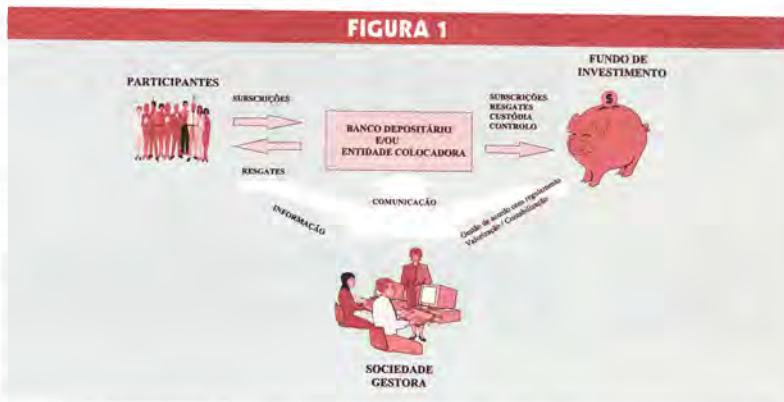
Quanto ao grau e tipo de risco² em que o investidor incorre, ele está dependente do tipo de fundo que selecciona para os seus investimentos. Mas vamos analisar os Fundos mais detalhadamente.

○ QUE É UM FUNDO DE INVESTIMENTO?

É um conjunto de bens ou valores mobiliários, sem personalidade jurídica, pertencentes a uma pluralidade de pessoas, singulares ou colectivas, os participantes. É um património comum autónomo, em que cada pessoa é titular de uma quota-parte dos bens que o integram, gerido por uma entidade especializada, a Sociedade Gestora (SG). Esta entidade tem por funções:

- Gerir e seleccionar os activos que compõem o fundo;
- Emitir e reembolsar as unidades de participação (UP), em sintonia com o Banco Depositário;
- Valorizar as unidades de participação e manter a contabilidade em dia;
- Manter a informação legal actualizada.

Podemos dizer que um fundo de investimento é comparável a um “clube de investidores” no qual, para dele se fazer parte, é necessário comprar (subscrever) quotas



«(Fundo de Investimento) é um conjunto de bens ou valores mobiliários, sem personalidade jurídica, pertencentes a uma pluralidade de pessoas, singulares ou colectivas, os participantes.»



(UP). Sempre que houver entradas de sócios (participantes), o “clube” aumenta em número de sócios e em capital. O principal objectivo deste “clube” é rentabilizar o seu capital proporcionando um acréscimo de riqueza aos seus sócios, proporcional às quotas que possuem. A “comissão executiva” (sociedade gestora) será a representante dos investidores, estando mandatada para gerir os investimentos globalmente. Deste modo, a “comissão executiva” ganha uma dimensão que lhe proporciona uma capacidade negocial e acesso a determinado tipo de negócios, aos quais os sócios, individualmente, dificilmente teriam acesso.

Património comum autónomo? O que é isso?

Bem, é um património em que os participantes, apesar de serem os proprietários do fundo, não interferem na sua gestão, mandatando para tal a sociedade gestora e em que o fundo, por seu lado, não responde pelas dívidas da sociedade nem dos participantes. Refira-se, ainda, que as sociedades gestoras, de acordo com a lei vigente, não podem, sequer, contrair empréstimos.

Funcionamento circuito do investimento em fundos

● Do ponto de vista de funcionamento, o que o investidor deve fazer é dirigir-se a uma entidade colocadora de fundos de investimento que, normalmente, é também entidade depositária. A entidade designada depositário é outra das entidades envolvidas na gestão colectiva com funções de:

- solicitar emissões de novos títulos (UP) à sociedade gestora (SG);
- solicitar resgates à SG;
- efectuar todas as compras e vendas indicadas pela SG e proceder às cobranças a que os títulos depositados tenham direito;
- vigiar e garantir que a gestão está a ser feita de acordo com o regulamento de gestão.

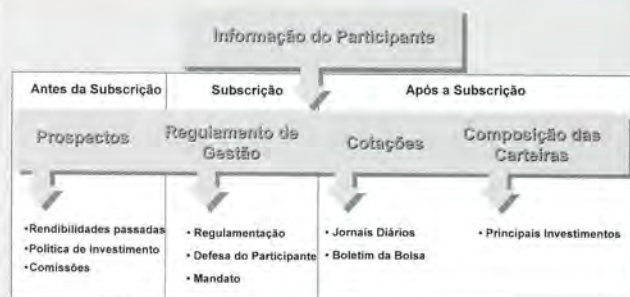
● Depois de ter seleccionado o fundo a investir, deve o investidor proceder ao depósito do montante necessário e dar ordem de subscrição.

● O Banco Depositário solicita à SG a emissão das UP e deposita o montante na conta do Fundo escolhido pelo investidor.

● A SG gere os montantes entregues de acordo com um regulamento de gestão aprovado pela Comissão de Mercado de Valores Mobiliários, onde consta a política de investimentos do fundo, quer em selecção de mercados e classes de produtos financeiros a investir, quer em termos de limites máximos de investimento nesses mercados ou tipo de produtos financeiros.

● Cabe à SG valorizar o fundo diariamente, bem como

QUADRO 1



QUADRO 2



manter a sua contabilidade em dia, de acordo com a legislação em vigor. Também deve manter uma comunicação dinâmica com os agentes da entidade colocadora, nomeadamente através de acções de formação e sessões de actualização sobre os Fundos e suas características.

• A SG deve ainda publicar, diariamente, as cotações dos fundos e, mensalmente, as suas carteiras, por forma a manter os participantes informados. (Ver figura 1)

INFORMAÇÃO AO PARTICIPANTE

Dado que os fundos de investimento são veículos de investimento do mercado financeiro, com características únicas, torna-se imperativo que o participante tenha sempre ao seu dispor uma informação sistematizada que lhe permita tomar decisões de investimento/desinvestimento, de acordo com o seu perfil de aforrador e situação dos mercados. Assim, enunciamos algumas dessas fontes de informação. (Ver quadro 1)

Prospectos:

Devem estar disponíveis nos locais de venda, referindo as principais características dos fundos, nomeadamente:

- Dados gerais e características dos fundos, mínimos de subscrição;
- Objectivos, política de investimentos detalhada e tipos de risco a que o fundo está exposto;
- Comissões cobradas ao participante, de subscrição e de resgate, e o seu valor;
- Outras, tais como fiscalidade, comissões cobradas ao fundo, etc.

Regulamento de Gestão:

É um contrato de gestão entre a sociedade gestora e o participante. Normalmente, consta no verso do boletim de subscrição e tem uma importância determinante pela sua dupla função de mandar a sociedade gestora, para actuar em nome do participante e, simultaneamente, defendê-lo. Este documento tem de ser aprovado pelas autoridades financeiras (CMVM).

No regulamento, são definidas as linhas gerais de actividade do fundo, tais como:

- A política de investimentos
- Descreve claramente em que classes de activos é que o fundo vai investir, por exemplo se o investimento está vedado às acções ou não, tipos de risco envolvidos, etc.
- A política de distribuição de rendimentos

O fundo vai distribuir rendimentos ou privilegia a capitalização?

- Que comissões vão ser praticadas?

Há dois tipos de comissões que podem ser cobradas ao

«(...) os participantes, apesar de serem os proprietários do fundo, não interferem na sua gestão, mandatando para tal a sociedade gestora e em que o fundo, por seu lado, não responde pelas dívidas da sociedade nem dos participantes. Refira-se, ainda, que as sociedades gestoras, de acordo com a lei vigente, não podem, sequer, contrair empréstimos.»

fundo: a comissão de gestão (da sociedade gestora) e a comissão do banco depositário. Este tipo de comissões é diariamente deduzida à rendibilidade do fundo.

Neste item, devem ficar definidos os níveis de comissionamento a cobrar ao fundo e aos participantes, os montantes mínimos de acesso ao Fundo, pré-avisos de resgate, etc. (Ver quadro 2)

Cotações:

O valor da Unidade de Participação (cuja metodologia de cálculo divulgamos no ponto 5) é publicado diariamente no boletim da Bolsa de Valores de Lisboa e nos principais jornais.

Composição das Carteiras

Mensalmente são publicadas detalhadamente, no jornal da Bolsa de Valores de Lisboa, as composições das carteiras de aplicações de todos os Fundos existentes em Portugal. Mais recentemente, várias revistas e jornais dão particular destaque aos fundos de investimento, fazendo, por vezes, análises e recomendações quanto à compra/venda.

VANTAGENS DOS FUNDOS DE INVESTIMENTO

Vamos, agora, tentar identificar algumas vantagens que os subscritores de fundos têm quando comparados com outras alternativas de investimento, nomeadamente as aplicações tradicionais e o investimento directo nos mercados financeiros. A alternativa fundos visa equilibrar o binómio risco/rendibilidade, fundamentalmente devido a um conjunto de vantagens, a saber:

Fiscais:

No Orçamento Geral do Estado de 1995, o Governo criou os Planos Poupança Acções (PPA). Com uma vida mínima de 6 anos, estes planos podem atingir um valor máximo de 3 mil contos por sujeito passivo e conferem uma dedução à matéria colectável em 30% do valor investido até um máximo de 150c por sujeito passivo. Este produto optimiza fiscalmente com subscrições de 500 contos anuais por sujeito passivo.

Diversificação:

A diversificação reduz o risco, pelo que a escolha de um conjunto de títulos só é possível quando existe volume suficiente para o fazer é o caso dos fundos.

Gestão Profissional:

A gerir estes patrimónios estão experientes profissionais que acompanham os mercados financeiros dia a dia. ♦

Liquidez;

Sendo a liquidez a capacidade de transformar os títulos (UP) em dinheiro, os fundos são considerados instrumentos líquidos, porque em média são necessários 3 dias úteis para efectuar esta conversão. Note que a liquidação financeira das operações feitas em Bolsa (compras/ vendas de obrigações/acções) é de 4 dias úteis.

Acesso a Mercados Sofisticados:

Através dos fundos, os investidores, com montantes reduzidos, passam a ter acesso a mercados como o dos EUA. Basta, para tal, procurarem um Fundo que contemple esse mercado nos seus investimentos. Esta possibilidade torna-se mais cara e difícil quando o investimento é efectuado individualmente.

Economias de Escala:

As sociedades gestoras, pelos elevados volumes que têm sobre gestão, conseguem obter um grande poder negocial, quer nas taxas de juro das aplicações (melhores proveitos), quer nas comissões praticadas pelos intermediários financeiros (redução de custos). (Ver quadro 3)

VALOR DA UNIDADE DE PARTICIPAÇÃO (UP)

Método de Valorização

Todos os dias úteis, a sociedade gestora procede ao cálculo do valor das unidades de participação.

Este cálculo implica uma reavaliação dos investimentos (activos) que integram o fundo, actualizados aos preços efectuados em bolsa na sessão do dia e, ainda, por um cálculo dos proveitos a receber das aplicações com rendimento fixo (juros corridos).

No lado das dívidas (passivo), há que reavaliar as dívidas, comissões e outras despesas a pagar.

À diferença das duas rubricas chama-se situação líquida (património líquido) do fundo. O valor da UP calcula-se dividindo a situação líquida pelo número de unidades de participação existentes.

Valor da UP = Valor do património líquido / N.º de UP em circulação

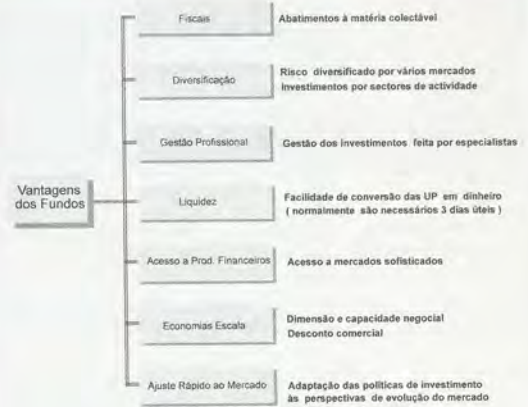
Exemplo:

Para uma melhor compreensão do conceito "Valor da UP", exemplificamos uma valorização no **quadro 4**.

«Cabe à SG valorizar o fundo diariamente, bem como manter a sua contabilidade em dia, de acordo com a legislação em vigor.»



QUADRO 3

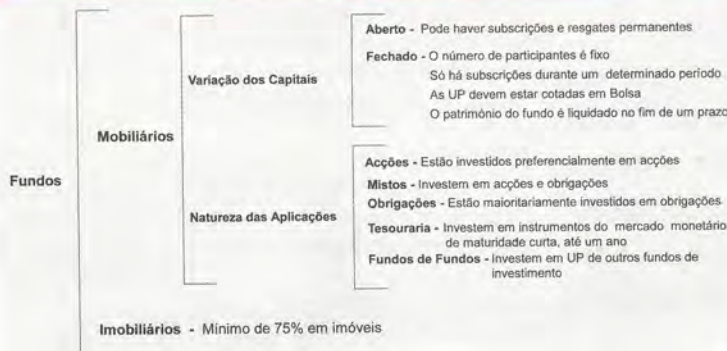


QUADRO 4

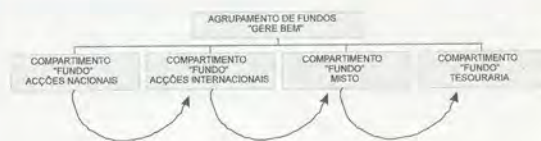
TÍTULOS	MONTANTE
ACTIVO	
Carteira de Títulos	
1 - Depósitos Bancários	55,915,626.00 Esc.
2 - Bilhetes do Tesouro	1,376,637,325.00 Esc.
3 - Obrigações de Dívida Pública	7,642,500.00 Esc.
4 - Obrigações Diversas	246,118,600.00 Esc.
5 - Acções Nacionais	2,835,055,296.00 Esc.
Outros Proveitos a Receber	
6 - Juros Corridos	4,632,977.00 Esc.
7 - Vendas não Recebidas	368,874,554.00 Esc.
8 - TOTAL do ACTIVO (1+.....+7)	4,894,876,878.00 Esc.
PASSIVO	
9 - Compras não Pagas	-171,292,627.00 Esc.
10 - Comissões Pagar	-6,660,524.00 Esc.
11 - TOTAL do PASSIVO (9+10)	-177,953,151.00 Esc.
12 - VALOR LÍQUIDO do FUNDO (8+11)	4,716,923,727.00 Esc.
13 - Número de UP	2,863,884
14 - Valor da UP (12:13)	1,647.04 Esc.

Após a construção do balanço, apurou-se um valor para a UP de 1.647\$04, correspondendo à cotação a publicar. Este método é repetido diariamente, pelo que o participante pode acompanhar a evolução da sua participação sem ter de se preocupar com a evolução e interpretação dos mercados financeiros.

QUADRO 5



QUADRO 6



CLASSIFICAÇÃO DOS FUNDOS DE INVESTIMENTO

Existem dois grandes tipos de fundos: os fundos de investimento mobiliário (FIM) e os imobiliários (FII). Dentro dos FIM, estes podem ser classificados de acordo com dois critérios:

- variação dos capitais;
- natureza das aplicações.

O quadro 5 ilustra as principais classes em que os fundos se podem subdividir.

A legislação nacional prevê ainda a comercialização e funcionamento dos Agrupamentos de Fundos; na prática, são um fundo de investimento com vários compartimentos, onde cada compartimento é um outro fundo de investimento. A grande vantagem desta figura é o participante do Agrupamento poder passar de compartimento para compartimento sem qualquer penalização, adaptando o seu investimento ao grau de risco pretendido em cada momento. (Ver quadro 6)

Exemplo:

Para uma conjuntura favorável ao mercado accionista, a exposição deve estar maioritariamente em compartimentos de fundos ações, e o restante em compartimentos de fundos de obrigações e tesouraria. Para uma conjuntura menos favorável ao mercado accionista, deve o participante concentrar mais a sua exposição em compartimentos de fundos de menor risco, tesouraria e obrigações.

REGIME FISCAL

“Transparência dos fundos em termos fiscais”

Fiscalidade:

Para o participante, os rendimentos obtidos estão isentos de tributação (excepto para os investimentos em PPA). No entanto, os participantes podem optar por englobar³ esses rendimentos, assumindo, neste caso, o imposto cobrado ao fundo a natureza de imposto por conta.

Nos fundos, os rendimentos das aplicações são tributados por retenção na fonte, como se de pessoas singulares se tratasse. Tratando-se de mais-valias, há lugar a tributação à taxa de 10% sobre a diferença positiva entre as mais e menos-valias (excepção feita para os PPA).

REGULAMENTAÇÃO DOS FUNDOS DE INVESTIMENTO

• Os fundos de investimento mobiliário são regulamentados pelo Decreto-lei n.º 276/94, de 2 de Novembro. Este Decreto transpõe a Directiva da CEE n.º 85/611, de 20 Dezembro de 95, e tem como finalidade harmonizar a actividade da industria de Fundos.

• Recentemente a CMVM, no seu Regulamento n.º 96/14, permitiu aos fundos a utilização de técnicas e instrumentos de cobertura de riscos (produtos derivados).■

*Economista

NOTAS

¹Isto nos EUA; em Portugal, este risco de crédito é controlado pela supervisão bancária, nomeadamente o Banco de Portugal, que exige rácios mínimos de solvabilidade às instituições.

²A tipificação do risco em que incorre o investidor de fundos será debatido no Art.º n.º 2 desta temática, a publicar na revista do 2º trimestre de 97.

³Significa adicionar aos rendimentos de trabalho os rendimentos de capital, por forma a ser tributado em sede de IRS pela globalidade dos rendimentos.

Área Temática: MERCADO DE DERIVADOS

CURSOS

Forwards, FRA e Swaps

(12 horas)

Fundamental para quem trabalha directa ou indirectamente com estes produtos.

Outubro - 23 a 24; Dezembro - 2 a 3

Futuros e Opções

(12 horas)

Face ao lançamento em Portugal do mercado organizado de Futuros e Opções, é fundamental que as instituições possuam profissionais qualificados nestas áreas.

Outubro - 3 a 4; Dezembro - 8 a 12

Organização e Funcionamento do Mercado de Futuros

(12 horas)

Fundamental para quem deseja conhecer o Mercado de Futuros a nível internacional e o mercado português em particular.

Outubro - 7 a 8

NOVO

Regime Fiscal dos Produtos Derivados

(12 horas)

Fundamental para quem necessita conhecer as questões de natureza fiscal quanto aos Produtos Derivados e avaliar o impacto das medidas anti-abuso.

Setembro - 29 a 30

NOVO

Informações: Instituto de Formação Bancária,
Departamento de Formação em Mercados Financeiros
(Ana Maria Oliveira) Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA
Tel. 793 00 77 – Fax 797 29 17

Consolidação e alargamento

Um período de existência de seis anos, tantos quantos decorreram desde a criação do Instituto Superior de Gestão Bancária pela Associação Portuguesa de Bancos/Instituto de Formação Bancária, parece suficiente para se poder afirmar que a iniciativa alcançou pleno êxito, comprovado pelos resultados obtidos até este momento, e que,

além disso, se consolidou, oferecendo aos bancários um conjunto de cursos superiores que correspondem às suas expectativas de formação e lhes possibilitam obter o bacharelato e a licenciatura. Concretizaram-se, assim, as aspirações manifestadas na cerimónia que marcou a abertura do primeiro ano lectivo do Curso de Gestão Bancária, o primeiro lançado pelo então novo Instituto, após ter sido reconhecido oficialmente como estabelecimento de ensino superior



pela Portaria n.º 915/91, de 4 de Setembro.

Este curso tem como objectivo preparar quadros técnicos com formação especializada na gestão das instituições financeiras e confere o grau de bacharel.

No presente ano lectivo, o CGB é frequentado por 710 alunos. Desde a sua criação, já concluíram o CGB 224 diplomados.

O segundo curso a ser lançado foi o de Organização e Sistemas, no ano lectivo de 1992/93, com o objectivo de formar quadros que, familiarizados com as novas técnicas da organização e gestão de empresas, nomeadamente das instituições financeiras, sejam capazes de coordenar ou acompanhar, dinamicamente e eficientemente, grandes projectos de mudança que envolvam o diagnóstico de funcionamento, a informatização de serviços e a consequente reestruturação de uma instituição ou de qualquer

um dos seus departamentos orgânicos ou sectores de actividade.

Este curso, que proporciona o grau de bacharel, envolve 165 alunos no presente ano lectivo. Até ao final do ano lectivo passado, 43 alunos tinham obtido o grau de bacharel em Organização e Sistemas.

O último a ser lançado, no ano lectivo de 1995/96, foi o Curso de Estudos Superiores Especializados, CESE, em Gestão Bancária, destinado à preparação de quadros técnicos especializados na gestão de instituições financeiras e atribuindo um grau académico equivalente à licenciatura.

Este curso é frequentado actualmente por 257 alunos, dos quais 152 no primeiro ano e 105 no 3º semestre, devendo as primeiras licenciaturas ser atribuídas depois de este semestre terminar.

Tanto o Curso de Gestão Bancária como o CESE em Gestão Bancária são ministrados em regime de Ensino a Distância, auto-estudo assistido, dando, assim, possibilidade de frequência a bancários de to-

das as zonas do país, sem prejuízo da continuidade da sua actividade profissional.

O Curso de Organização e Sistemas é predominantemente presencial, embora se utilize também o método de auto-estudo assistido em algumas disciplinas.

É neste quadro de consolidação que o Instituto Superior de Gestão Bancária, atento às inovações e às aceleradas mutações que estão a ser vividas actualmente pelas instituições financeiras, contribui para que os bancários dêem uma resposta adequada, firme e de qualidade às crescentes exigências e desafios que se lhes colocam quotidianamente.

Uma contribuição que será alargada logo que seja aprovada a criação do Curso de Estudos Superiores Especializados em Mercados Financeiros, também ministrado em ensino a distância, cujo início está previsto para o ano lectivo de 1997/98 e com o qual se completará o ciclo inicial de lançamento e consolidação do ISGB. ■

CURSO AVANÇADO DE GESTÃO BANCÁRIA

Uma década de existência

Completo-se uma década de existência do Curso Avançado de Gestão Bancária, com o início, no dia 24 do passado mês de Janeiro, de mais uma edição deste curso, que proporciona uma reflexão a alto nível sobre os actuais desafios enfrentados pela banca, cada vez mais complexos e difíceis.

Sendo um paradigma da qualidade do trabalho desenvolvido pelo Instituto de Formação Bancária, neste caso em colaboração com a Universidade Católica, e situado no topo dos cursos promovidos por este Instituto, o Curso Avançado conquistou um lugar de referência na formação bancária superior,

habilitando executivos para darem as melhores respostas a todas as situações e para con-

ceberem e desenvolverem estratégias de sucesso, tanto a nível nacional como internacional.



Abertura do X Curso Avançado de Gestão Bancária

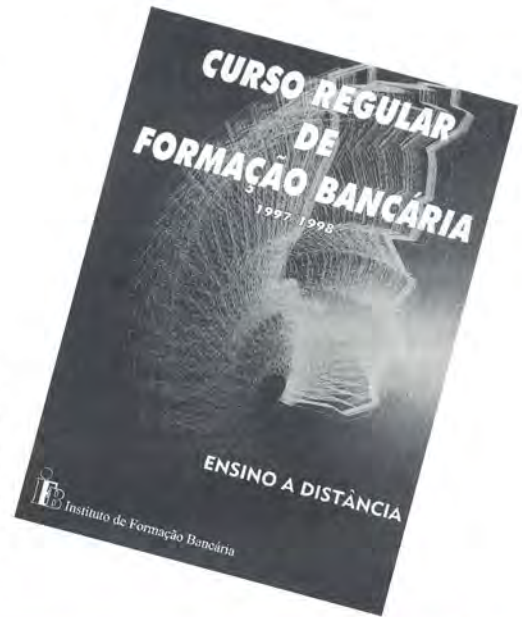
Contando no elenco docente com professores de alta competência, o CAGB tem beneficiado ainda da colaboração de diversas outras individualidades do sector bancário-financeiro, nomeadamente Presidentes de instituições bancárias que têm orientado seminários dedicados a questões estratégicas da banca.

O CAGB regista este ano 19 participações, tendo sido iniciado com uma lição proferida pelo Prof. Ernâni Rodrigues Lopes. Até ao final do curso, estão já programadas intervenções de diversos especialistas, nomeadamente oriundos da Manchester Business School e do INSEAD, e prestigiados docentes e quadros com relevo no actual sistema financeiro nacional. ■

Décima edição em 1997/98

Em Setembro próximo, vai ter início a 10ª Edição do Curso Regular, em regime de Ensino a Distância, projecto existente desde Janeiro de 1989 e no qual já se inscreveram cerca de 9.000 bancários. O Curso tem a duração de três anos lectivos, abrange 18 disciplinas de carácter profissional e seis facultativas de âmbito geral. Proporciona uma sólida qualificação técnico-profissional de base, permitindo o desenvolvimento, actualização e consolidação dos co-

nhecimentos básicos da profissão. No final do Curso, o IFB atribuirá um Diploma a todos os que concluírem as 18 disciplinas obrigatórias com aproveitamento. Se concluírem, igualmente, as facultativas, obterão equivalência ao 12º Ano e ao nível 3 de qualificação profissional da União Europeia. Os interessados deverão contactar a Instituição de Crédito a que pertencem ou o Instituto de Formação Bancária. ■



CURSO REGULAR DE FORMAÇÃO BANCÁRIA

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA O ANO LECTIVO DE 1997/98

1997				1998						
SET.	OUT.	NOV.	DEZ.	JAN.	FEV.	MAR.	ABR.	MAI.	JUN.	SET.
22 A 26 SET.				5 A 31 JAN.	9 FEV.			4 A 30 MAI.		
INÍCIO DO 1.º PERÍODO • SESSÕES DE APRESENTAÇÃO • INÍCIO DE SESSÕES DE APOIO DO REGIME PÓS-LABORAL				SESSÕES DE APOIO DO 1.º PERÍODO	INÍCIO DO 2.º PERÍODO			SESSÕES DE APOIO DO 2.º PERÍODO		
		10 NOV.	15 DEZ.		7 FEV.	16 MAR.	13 ABR.		6/20 JUN.	5/12 SET.
		1.º TESTE INTERMÉDIO	2.º TESTE INTERMÉDIO		EXAMES DO 1.º PERÍODO	1.º TESTE INTERMÉDIO	2.º TESTE INTERMÉDIO		EXAMES DO 2.º PERÍODO	EXAME 2.ª ÉPOCA TODAS AS DISCIPLINAS

PLANO CURRICULAR

	Disciplinas Obrigatórias – 1.º Período	Disciplinas Obrigatórias – 2.º Período	Disciplinas Facultativas*
1.º ANO	CONTABILIDADE GERAL OPERAÇÕES BANCÁRIAS GERAIS I SISTEMA FINANCEIRO PORTUGUÊS	ATENDIMENTO COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL I ECONOMIA	INGLÊS I INTEGRAÇÃO CULTURAL I
2.º ANO	CÁLCULO FINANCEIRO E NOÇÕES DE ESTATÍSTICA COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL II OPERAÇÕES BANCÁRIAS DE ESTRANGEIRO I	CONTABILIDADE BANCÁRIA MERCADO FINANCEIRO I MICROINFORMÁTICA	INGLÊS II INTEGRAÇÃO CULTURAL II
3.º ANO	COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL III DIREITO BANCÁRIO MERCADO FINANCEIRO II	MARKETING E SERVIÇOS BANCÁRIOS OPERAÇÕES BANCÁRIAS DE ESTRANGEIRO II OPERAÇÕES BANCÁRIAS GERAIS II	INGLÊS III INTEGRAÇÃO CULTURAL III

*As disciplinas facultativas desenvolvem-se ao longo de todo o ano lectivo.

Esforço recompensado

No final de cada ano lectivo, quando se faz o balanço da actividade desenvolvida, a análise dos resultados leva à conclusão, invariavelmente, de que valeu a pena

tudo o esforço e empenho postos nos cursos, porque os formandos, não obstante os elevados padrões de exigência, corresponderam e deram de si o seu melhor. Deste modo, uma das tarefas sem dúvida mais agra-

dáveis é a atribuição de prémios aos alunos que nesse quadro de qualidade mais se distinguiram.

É assim, para nós, mais uma vez, motivo de muita satisfação divulgar os nomes dos melhores alu-

nos em cada um dos três anos do Curso Regular em 1995/96:

1º Ano - Fernanda Maria Tavares Santos Silva - CGD - Covilhã.

2º Ano - José Manuel Castela de Almeida - BBI - Aveiro. ▶

3.º Ano - Paula Cristina Malveiro Matias - MG - Lisboa.

Estes resultados permitem-nos constatar a tendência para o melhor aluno de cada 1.º Ano do Curso Regular manter a sua posição de liderança nos anos seguintes. Assim sucedeu com a formanda Paula Cristina Malveiro Matias, a melhor aluna do 3.º Ano em 1995/96 e, igualmente, nos dois anos lectivos anteriores.

O formando José Manuel Castela de Almeida, que em 1994/95 foi o melhor aluno do 1.º Ano, em 1995/96 manteve o nível que lhe permitiu ser de novo o melhor aluno do 2.º Ano.

Começa, pois, a esboçar-se uma tradição, que é um importante desafio não só para a formanda Fernanda Maria Tavares Santos Silva, a melhor classificada no 1.º Ano em 95/96, mas também, por razões inversas, para todos os restantes formandos que no presente ano lectivo frequentam o Curso Regular, os quais têm todo o interesse em esforçar-se para não permitirem que tal tradição se enraíze.

Os prémios atribuídos, no montante de 250 contos cada, podem

ser, à escolha, um computador pessoal ou material informático, uma enciclopédia e livros ou, ainda, uma viagem com estada para duas pessoas à Região Autónoma dos Açores ou da Madeira. Como vem sendo hábito, publicamos nestas páginas breves depoimentos dos formandos premiados no ano lectivo transacto:



FERNANDA MARIA TAVARES SANTOS SILVA

«Há 15 anos, quando deixei de estudar e comecei a trabalhar, não pensava que, poucos anos mais tarde me iria arrepender. De facto, e com o passar do tempo, a minha frustração por não ter adquirido uma licenciatura foi aumentando.

Passei por três empregos, tendo transitado, de um para outro, sempre por livre vontade e iniciativa. Quando concorri à CGD, para o meu 4.º emprego, foi por vocação, pois foi uma profissão que sempre ambicionei.

Quando soube, através de colegas, que existia este curso, não hesitei em inscrever-me, pois era uma forma de adquirir conhecimentos na área bancária e, ao mesmo tempo, de satisfazer a necessidade de recomeçar os estudos. Foi pena que só no terceiro ano tivesse sido aceite a minha inscrição, facto que se deveu a falta de vagas. Mas mais vale tarde que nunca, e foi com muita força de vontade e perseverança que iniciei o curso, o que foi recompensado não só pelo facto de receber o prémio da aluna mais bem classificada no 1.º ano como também pela constatação de que os conhecimentos auferidos podem e devem ser postos em prática no nosso dia-a-dia, trazendo vários benefícios, quer pessoais, quer para a empresa que representam.

Quanto ao material didáctico de apoio, os manuais de estudo es-

tão muito bem organizados e bem concebidos para o auto-estudo a distância. Os testes intermédios são um precioso meio auxiliar. As matérias são diversificadas e abrangem várias áreas, enriquecendo os nossos conhecimentos globalmente.

Num mundo cada vez mais exigente, mais veloz e em que cada dia nos confrontamos com um nível cultural mais elevado, quer dos clientes, quer dos próprios colegas, é urgente estarmos actualizados.

Aos novos colegas do 1.º ano desejo-lhes que o CRFB corresponda às suas expectativas, e aos que se encontram a frequentar o 2.º e 3.º anos, força para chegarem ao fim. Ao colaboradores, sem excepção, do IFB pela sua forma simpática, interessada, voluntariosa e empenhada com que nos distinguem, o meu Bem-Hajam.»

JOSÉ MANUEL CASTELA DE ALMEIDA

«Gostaria de reiterar e reforçar a minha opinião muito positiva sobre este curso e recomendá-lo vivamente aos colegas que pretendam enriquecer os seus conhe-

Duas palestras

Dirigidas especialmente aos formandos do Curso Regular e do Curso Básico Bancário, mas abertas também a todos os restantes interessados, o IFB promoveu a realização de duas palestras sobre temas de grande actualidade.

“Consequência da Moeda Única para as Empresas e para os Particulares” foi o tema de uma palestra proferida pelo Dr. António Gonçalves Crisóstomo, Técnico do Banco Borges & Irmão e membro do Team Europa, da Comissão da União Europeia, o qual começou por acentuar que, a cerca de 500 dias da criação da moeda única, é comumente aceite que a caminhada para a União Monetária Europeia (UME) constitui um facto irreversível.

Entendendo que o euro é simultaneamente uma necessidade econó-

mica e uma parada política, o orador procurou analisar o balanço oficial sobre o cumprimento dos critérios de convergência a nível comunitário de acordo com o último relatório do Instituto Monetário Europeu. O Dr. António Gonçalves Crisóstomo referiu-se depois às consequências do euro para a economia europeia e mundial, para as empresas e para os particulares, concluindo que se chegaria à superação dos inconvenientes pelas evidentes vantagens da União Monetária. A exposição, realizada no dia 29 do mês de Janeiro passado, foi antecedida do visionamento do filme «O ABC europeu - a moeda única» e acompanhada da apresentação de diapositivos temáticos, tendo ambos os suportes sido elaborados pelos serviços competentes da Comissão Europeia. Os principais elos da relação en-

tre os Sistemas de Informação/Tecnologias de Informação (SI/TI) e a competitividade da banca em Portugal, em termos essencialmente prospectivos, foram abordados na palestra “Mudanças da Banca em Portugal. Uma Perspectiva para o Final do Século”, proferida pelo Dr. José Monteiro Barata, Coordenador do Curso de Organização e Sistemas do Instituto Superior de Gestão Bancária, no dia 21 de Fevereiro passado.

O orador salientou particularmente o impacto nas estratégias empresariais e nos recursos humanos, através de uma exposição que assentou na exploração dos resultados obtidos através da consulta a um painel de especialistas sobre «SI/TI e Competitividade na Banca em Portugal» constituído especialmente para o efeito - método de DELPIII.■



O euro é simultaneamente uma necessidade para as empresas e para os particulares. António Gonçalves Crisóstomo



suas principais características é, precisamente, a sua forte componente técnico-profissional. No final destes três anos, posso dizer que as minhas expectativas foram superadas e o balanço que faço é francamente positivo. De facto, o curso proporcionou-me novos conhecimentos sobre a actividade bancária e ajudou-me a aprofundar outros que já possuía, o que significa um enriquecimento, tanto a nível profissional como pessoal. Os conhecimentos adquiridos permitem-me hoje compreender uma série de aspectos que, a nível profissional, se passam à minha volta e ter uma outra visão sobre a banca, na generalidade. É, pois, com satisfação que verifico que valeu a pena o esforço despendido.»■

cimentos sobre a actividade bancária, preparando-se assim para enfrentar um futuro que se adivinha cada vez mais exigente.»

PAULA CRISTINA MALVEIRO MATIAS

«Numa actividade em constante mudança como é a actividade bancária, julgo que quanto mais forte for a preparação do empregado bancário, mais eficazmente ele poderá responder ao desafio que é o seu trabalho quotidiano. O Curso Regular deparou-se-me como um meio que estava à minha disposição para me ajudar a enfrentar esse desafio e representou, desde o início, uma oportunidade única de formação profissional, na medida em que uma das



Entrega de diplomas

Formandos que concluíram com aproveitamento os Cursos Básico Bancário e de Comunicação Escrita e Oral receberam os respectivos diplomas em cerimónias realizadas nas empresas em que trabalham. Assim sucedeu com colaboradores do Banco de Fomento & Exterior, em sessão realizada no dia 5 de Fevereiro passado, em Lisboa.

A sessão foi presidida pela Dr.^a Maria Sameiro Morgado e pelo Sr. Manuel Sá, respectivamente Directora-Coordenadora e Sub-Director da Direcção de Formação para o BBI/BFE, que começaram por felicitar os diplomados pelo êxito conseguido, realçando a importância de que se reveste, no actual contexto, a formação, permitindo uma melhoria no desempenho profissional e enriquecimento pessoal.

Da parte do Instituto de Formação Bancária, estiveram presentes o Dr. Manuel Ferreira, Director, e o Dr. Reinaldo Figueira, Coordenador dos Cursos. O Dr. Manuel Ferreira aproveitou a ocasião para, igualmente, felicitar os formandos, sublinhando o esforço e empenho necessários para a obtenção dos bons resultados conseguidos.

Do mesmo modo, em cerimónia que decorreu na sede da Leasinveste, no Porto, e que contou com a presença dos administradores desta empresa, Drs. Jaime Maciel e Coutinho de Almeida, e de toda a direcção, foram distribuídos os diplomas aos empregados da Leasinveste que frequentaram o Curso de Comunicação Escrita e Oral, em regime de Formação a Distância. O Instituto de Formação Bancária foi representado pelo Dr. Abílio Marques. O Dr. Jaime Maciel, em palavras de apreço e incentivo aos diplomados, teceu considera-

ções sobre o interesse da formação e sobre o empenho da empresa em proporcionar aos seus colaboradores o desenvolvimento adequado às exigências das funções, sublinhou a influência da Comunicação Escrita e Oral na imagem da empresa e acentuou também o prestígio de que goza toda a acção do IFB.



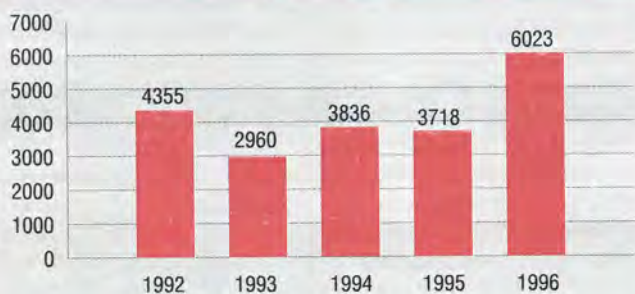
O Dr. Abílio Marques congratulou-se com o facto de estar presente na cerimónia, exemplar quanto à importância que a Leasinveste dedica à formação, uma atitude fortemente motivadora para todos os que aplicaram o seu esforço no sentido de melhorarem o desempenho de suas funções. Frisou depois o papel do Auto-Estudo Assistido como metodologia de formação enquadrada na conjuntura actual de emprego, tendo formulado a todos os diplomados votos do melhor êxito profissional.■



dade económica e uma tomada de decisão política, afirmou o Dr. António

Enorme procura

GRÁFICO A

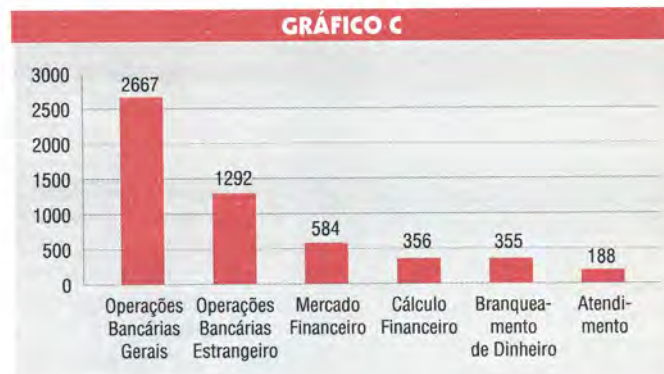


Durante o ano de 1996, os Cursos em Regime de Módulos registaram uma enorme procura por parte dos bancos associados, o que obrigou a uma significativa concentração de esforços para corresponder, com qualidade, à confiança depositada. Estes cursos representaram assim, e uma vez mais, um papel muito relevante na actividade do Instituto. Promoveram-se 343 Cursos em

Regime de Módulos, que contaram com 6.023 participações, o que significa, em relação ao ano anterior, um aumento de actividade de cerca de 63%.

Em termos comparativos, podemos ver a evolução dos últimos cinco anos no **gráfico A**.

Nos cursos realizados, participaram elementos pertencentes à grande maioria dos bancos associados. Contudo, também se registaram participações de elementos oriundos de outras empresas



financeiras. Analisando os dados no seu conjunto, verificámos que, em relação ao ano anterior, se acentuou ainda mais a tendência de participações decorrentes da realização de cursos feitos "à medida", em detrimento do programa aberto. Esta realidade deve-se à circunstância de o IFB ter adaptado as

actividades desta área às actuais necessidades do sector bancário, que exigem maior flexibilidade. Os projectos foram planeados em conjunto com os departamentos de formação dos bancos, tendo em conta as necessidades da população-alvo. Assim, concretizaram-se ciclos formativos para os quais tiveram de ser adaptados

FORMAÇÃO NA ÁREA COMERCIAL

Balanço positivo

O programa de Formação na Área Comercial foi desenvolvido nos dois anos anteriores e implicou não só a definição das metodologias e dos conteúdos programáticos a seguir, como a preparação dos materiais pedagógicos e a formação dos formadores.

No ano de 1996, concretizaram-se 38 módulos com um total de 657 participações. Podemos comparar a actividade com a do primeiro ano de funcionamento do Programa nos **gráficos A e B**.

Aliando a Técnica Bancária e a ver-

tente Comportamental a uma forte componente de Marketing e Vendas, a Formação na Área Comercial responde a necessidades de formação através da organização de módulos isolados ou da constituição de ciclos à medida de cada banco.

Os módulos a incluir em cada ciclo dependem, naturalmente, das necessidades específicas do grupo que se pretende formar. Em regra, segue-se o modelo apresentado no **gráfico C**. Obedecendo à metodologia da Formação em Regime de Alternância, sempre apoiada em materiais pedagógicos específicos, os ciclos permiti-

tem conjugar a formação em sala com a formação no posto de trabalho. Por se pretender investir no "saber-fazer", a preponderância foi atribuída à formação no posto de trabalho. Aqui, assume um papel fundamental o tutor, nomeado pelo banco, a quem compete, designadamente, o acompanhamento e a avaliação do desempenho do formando.

Nos ciclos desenvolvidos em 1996, a distribuição das fases fez-se do modo que o **gráfico D** documenta. Refira-se que os ciclos realizados culminam sempre com um processo avaliativo. O resultado fi-



nal de cada formando resulta da conjugação, em partes iguais (25%), dos resultados da Formação em Sala, do Posto de Trabalho, de um Trabalho Prático e da

Publicamos neste número a resposta a mais uma pergunta colocada por um colega. Convidamos todos os restantes a fazerem 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.

os programas, a documentação, o horário e a duração.

Daf que, embora muitos cursos decorressem em horário laboral, outros tivessem sido realizados aos sábados, domingos e noutros horários pós-laborais.

Também os cursos em Regime de Auto-Formação Assistida tiveram uma crescente procura, visto a sua metodologia permitir atingir plenamente os objectivos já mencionados - com menos custos e menos ausências no local de trabalho, conseguir abranger um maior número de formandos.

Agrupando os 17 módulos disponíveis em 3 grandes áreas temáticas, verificámos que o número de inscrições na área de Técnicas Bancárias (5185) é muito superior ao das áreas Comportamental e Vendas (272) e de Formação Geral (566). Ver gráfico B.

Para termos uma ideia mais concreta quanto aos seis módulos mais procurados, apresentamos o gráfico C.■

GRÁFICO B
Participações



GRÁFICO D



Prova Final de Desempenho.

O balanço foi muito satisfatório, dado que a maioria dos formandos começou de imediato a desempenhar funções nas respectivas Instituições.■

«**J**á aconteceu, duas ou três vezes, que clientes se tenham recusado a assinar, no verso, cheques sobre outros Bancos, para depósito, mesmo depois de lhes ser explicado que têm de os endossar ao Banco para os podermos apresentar a pagamento. Aliás, se os cheques forem enviados para a compensação sem a assinatura, são devolvidos por falta de endosso. Pedia que me esclarecessem, fundamentalmente, sobre esta situação.»

Questão colocada por:
Albino Barradas, Funchal

Vejam os bem a situação que nos é apresentada: o beneficiário do cheque pretende depositá-lo na sua conta. Este cheque foi sacado sobre outra instituição (presume-se que se o Banco sacado for o Banco onde é efectuado o depósito, pode ser dispensada a assinatura no verso). O bancário exige o "endosso" (que, a ser endosso, é, tecnicamente, um endosso em branco, pois se resume à assinatura do beneficiário) para evitar que o cheque seja devolvido pela compensação por "falta de endosso". Esta é uma prática corrente em algumas instituições bancárias ou por parte de bom número de colegas. É, porém, uma prática injustificada e, até, susceptível de prejudicar o cliente - que, importa não esquecer, é o beneficiário do cheque. Vejam os porquê:

1. A assinatura do cheque corresponde ao endosso do cheque ao Banco. A assinatura é um endosso em

branco do cheque..., se for feita pelo beneficiário! Ora, nada é menos certo. É comum que a pessoa que faz o depósito não seja o titular da conta, mas um terceiro a quem este confiou essa tarefa. Como é evidente, qualquer assinatura feita por esta pessoa no verso do cheque é destituída de qualquer valor jurídico: não há aqui nenhum endosso. Ou seja, se o portador no momento do depósito for o beneficiário/titular da conta, o cheque é endossado e aceite para depósito; se for um terceiro, o cheque é aceite para depósito, sem endosso, mas com uma assinatura inútil.

Basta isto para se ver que pedir ao portador do cheque que assinasse o mesmo nas costas no momento do depósito não tem qualquer interesse e é uma prática de evitar. Mas há mais...

2. O endosso é necessário para evitar que o cheque seja devolvido na compensação por falta de endosso.

O raciocínio que leva ao pedido da assinatura tem muitas vezes associada a ideia de que o cheque tem de ser endossado ao Banco, pois só assim este passa a ser o beneficiário, o que é necessário para que o Banco sacado pague o cheque na compensação. Tanto mais isto é "verdade" que há Bancos em que o cheque, enviado para os serviços centrais sem assinatura, acaba por vir devolvido "da compensação" por "falta de endosso". Há aqui dois aspectos a considerar:

a) Quando um Banco apresenta a pagamento a outro Banco um cheque que nele tenha sido depositado, não o faz na qualidade de beneficiário. O beneficiário do cheque é o depositante, não é o Banco onde o cheque foi depositado. Como sabemos isto? A LUC não o diz directamente, mas podemos retirar esta conclusão do art. 38.º relativo ao pagamento de cheques cruzados. Af se diz, no § 3.º que «[um banqueiro] não pode cobrá-lo [ao cheque] por conta doutras pessoas (...)». Ou seja, o Banco onde o cheque é depositado cobra o cheque por conta do depositante. Faz isto apresentando o cheque a uma câmara de compensação, nos termos do art. 31.º da LUC. Se ele apresenta a pagamento o cheque por conta do seu cliente-depositante, sendo este o beneficiário, não tem de ocorrer qualquer endosso do cheque no momento do depósito.

b) Quanto à devolução do cheque "da compensação" por "falta de endosso", diga-se, desde já, que quem devolve o cheque não é o Banco sacado: é, quando muito, o serviço central do Banco onde o cheque foi depositado, responsável pelo processamento dos cheques para compensação. Aliás, a maior parte dos cheques são truncados, pelo que o Banco sacado nem chega a tomar conhecimento ou a verificar se o sacador assinou, ou não, o cheque no verso. Ou seja, o cheque não é devolvido "na compensação", pois nem sequer lá chega.■

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

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 de 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 melhor 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 nos 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) A rentabilidade e a solvabilidade de uma empresa:

- 1 - São independentes do seu posicionamento no mercado.
- 2 - São unicamente uma consequência da sua gestão financeira.
- 3 - Podem ser afectadas por alterações tecnológicas rápidas.
- 4 - Constituem elementos de incerteza sempre que se analisa o risco do cliente.

B) A capacidade de concessão de crédito, por parte do banco, é influenciada negativamente se:

- 5 - Os bancos registarem elevados índices de solvabilidade.
- 6 - Aumentar o volume dos depósitos à ordem.
- 7 - Os bancos recorrerem ao redesconto.
- 8 - Aumentar a taxa de reservas obrigatórias de caixa.

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

9 - Fisionomia do texto; mancha gráfica; pontuação; comprimento dos parágrafos; nome do autor.

10 - Periferia e fisionomia do texto; introdução e conclusão; início e final dos parágrafos; ilustrações e tom em que está escrito.

11 - Periferia e fisionomia do texto; nome do autor e título; ilustrações e presenças de ironia.

12 - Introdução e conclusão do texto; comprimento dos parágrafos; mancha gráfica e pontuação.

D) Qual dos seguintes comportamentos do profissional exemplifica uma atitude de compreensão?

- 13 - Fazer perguntas para o cliente expor o seu problema.
- 14 - Ser compreensivo para com as dificuldades do cliente.
- 15 - Sintetizar o que o cliente disse mostrando-lhe como entendeu a sua mensagem.
- 16 - Reformular o que o cliente disse como pretexto para introduzir a sua opinião.

E) Um défice comercial é classificado como virtuoso quando:

17 - Existe uma grande concentração em certo tipo de exportações.

- 18 - Há crescimento dos preços.
- 19 - O crescimento das importações implica a modernização das actividades produtivas.
- 20 - A distribuição geográfica do nosso comércio externo é equilibrada.

F) Uma instituição de crédito lançou um cartão de crédito que, entre outros objectivos, visa o apoio ao Jardim Zoológico. Este tipo de acção enquadra-se em qual das seguintes filosofias de gestão?

- 21 - Fase da produção.
- 22 - Fase das vendas.
- 23 - Fase do marketing.
- 24 - Fase do marketing social.

G) Quando uma empresa pretende adquirir 75% do capital social de outra empresa que se encontra cotada na Bolsa, realiza uma:

25 - Operação de Mercado de Balcão.

- 26 - Operação Pública de Aquisição.
- 27 - Operação Pública de Venda.
- 28 - Operação de Mercado Normal.

H) A melhoria da competitividade através da mudança da natureza ou tática do negócio é objectivo dos Sistemas de:

- 29 - Informação e Relacionamento.
- 30 - Processamento de Dados.
- 31 - Informação Estratégica.
- 32 - Informação de Gestão.

I) De entre os seguintes produtos bancários, quais podem ser classificados, quanto à sua natureza, como funcionalmente dependentes?

- 33 - Depósitos à Ordem e Cofres de Aluguer.
- 34 - Depósitos à Ordem e Obrigações do Estado.
- 35 - Depósitos a Prazo e Obrigações do Estado.

INFORBANCA N.º 32 / 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.

36 - Depósitos à Ordem e Depósitos Comerciais.

J) Devido às dificuldades no acesso às matérias-primas, registou-se, no ano transacto, um aumento de 10% no preço de determinado produto de plástico.

Como consequência, a procura registou uma diminuição de 8%. Podemos então afirmar que, neste caso, a Elasticidade Procura-Preço é:

- 37 - Elástica.
- 38 - Rígida.
- 39 - Unitária.
- 40 - Nula.

K) Qual é 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% (ignore os centavos)?

- 41 - 306 647\$00.
- 42 - 357 934\$00.
- 43 - 367 646\$00.
- 44 - 352 646\$00.

L) Atendendo ao crescente recurso dos particulares a linhas de crédito, torna-se cada vez mais importante para os bancos um melhor conhecimento dos seus clientes.

Qual das seguintes variáveis não se enquadra no critério sócio-económico?

- 45 - Profissão.
- 46 - Hobbies.
- 47 - Dimensão do agregado familiar.
- 48 - Rendimento do agregado familiar.

M) Nas operações do comércio internacional, os documentos são uma peça importante na sua concretização porque garantem a existência da mercadoria e a sua posse dá o acesso às mercadorias. A cada um dos documentos utilizados no comércio internacional são atribuídas determinadas funções.

O Certificado de Seguro é um desses documentos, podendo ser definido como:

- 49 - Documento que formaliza um contrato de seguro.
- 50 - Documento que constata uma modificação na apólice de seguro.

51 - Documento que certifica a existência de um seguro.

52 - Documento que atesta a existência de uma apólice de seguro cobrindo certos riscos.

N) O Sr. Jorge Rito possui uma responsabilidade vencida no montante de 180 mil contos no Banco Lusitânia, tendo oferecido ao Banco, para liquidação da referida dívida, dois quadros de Vieira da Silva que possui.

Se o banco aceitar a proposta do Sr. Jorge Rito, estamos perante:

- 53 - Uma garantia real.
- 54 - Uma hipoteca.
- 55 - Um penhor
- 56 - Uma dação em cumprimento.

O) A liquidez de um produto financeiro pode ser obtida por duas vias: amortização ou transacção. De entre estas duas alternativas, a liquidez via amortização tem, em regra, menor risco

rísticas das disquetes, mas uma capacidade muito superior.

64 - São memórias auxiliares, só de leitura, de capacidade muito superior às disquetes.

Q) As Instituições de Crédito, na sua intermediação financeira, captam recursos para os aplicar posteriormente.

Admita que a taxa média dos recursos de um banco é de 9,5% e a taxa média das aplicações é de 13,75%.

A taxa de intermediação financeira do banco seria, então, de:

- 65 - 3,75%.
- 66 - 4%.
- 67 - 4,25%.
- 68 - 4,5%.

R) Qual o valor actual de um título de crédito descontado por dentro, 180 dias antes do seu vencimento, à taxa de 8%, sabendo que o seu valor é de 500 contos?

- 69 - 481 022\$70.
- 70 - 480 274\$00.
- 71 - 480 769\$20.
- 72 - 19 726\$30.

S) Diz-se que o Mercado Financeiro é um "lugar de encontro" porque:

73 - Permite às famílias satisfazer necessidades de consumo.

74 - Propõe alternativas de financiamento bancário.

75 - Proporciona o encontro entre intenções de consumo e de investimento.

76 - Possibilita a aplicação de poupanças em investimento produtivo.

T) Da análise dos Balanços da Cortley, Lda., o Gabinete Técnico conclui que "em 1993 a Liquidez Geral é igual a 1".

Deste resultado, podemos concluir que:

- 77 - Os valores do Activo Circulante são superiores aos do Passivo Circulante.
- 78 - O Activo Circulante é menor do que o Passivo Circulante.
- 79 - O Fundo de Maneio é igual a zero.
- 80 - O Fundo de Maneio é superior a zero.

PREMIADOS DA EDIÇÃO N.º 31

Vítor Manuel Silva Pinto
BNU

Rui Fernando Rafael Couto Serrenho
BNU

Emídio Francisco Lopes
CGD

Paulo Jorge Pereira Sobral
BCP

para o investidor porque:

57 - A amortização dos produtos está sempre garantida pelo Estado.

58 - A amortização consegue-se, em regra, mais rapidamente do que a transacção.

59 - A transacção de um produto financeiro não é, em regra, garantida.

60 - A transacção implica o recurso à Bolsa, com o risco inerente.

P) Os CD-ROM:

61 - São memórias auxiliares de menor capacidade do que as disquetes, mas de grande fiabilidade.

62 - Fazem parte da memória ROM.

63 - Têm as mesmas caracte-

Novo Banco

Foi assinada no passado mês de Fevereiro a escritura da constituição do Banco Alves Ribeiro SA(BAR).

A nova instituição, que tem um capital de quatro milhões de contos e é presidida pelo Dr. Hermínio Ferreira, terá a sua sede em Lisboa e a muito breve prazo contará com uma agência no Porto.

A actividade central do BAR será a banca de investimento, mas irá dedicar-se também à prestação de serviço às empresas, intermediação financeira, mercado de capitais, gestão de activos e capital de desenvolvimento.

CGD participa em banco Moçambicano

A Caixa Geral de Depósitos assinou um acordo de entrada no capital do Banco Comercial de Investimento de Moçambique. A entrada da CGD no BCI estabelece como objectivos estratégicos a expansão externa e a abertura da instituição à banca de retalho, tornando-se num "banco popular" à semelhança do que acontece com a CGD em Portugal.

BES passa a ter sucursal em Lausana

Foi autorizada pelas autoridades suíças a passagem a sucursal do actual escritório de representação do Banco Espírito Santo em Lausana.

A sucursal entrará em funcionamento ainda no primeiro semestre deste ano, sendo identificada pelo nome Banco Espírito Santo, SA.

IFB visitado por delegação russa

Assumiu a maior relevância a visita que a delegação da Academia Financeira de Moscovo fez ao Instituto de Formação Bancária, já anunciada na anterior edição de *Inforbanca*, mas não desenvolvida por manifesta impossibilidade de tempo, visto ter decorrido quando a revista se encontrava já na fase de composição.

Nessa visita, que envolveu também a Associação Portuguesa de Bancos, a delegação russa, liderada pela Reitora da Academia, Alla Griaznova, era composta por outros altos quadros dirigentes, designadamente o Vice-Reitor para as Relações Internacio-

nais e o Director-Geral da Escola Bancária Financeira Internacional de Moscovo, integrada na Academia.

Durante a sua permanência em Lisboa, os visitantes puderam receber ampla informação sobre a acção do Instituto de Formação Bancária e os seus programas de formação e desenvolvimento da população bancária portuguesa, mostrando interesse especial pelo método de Ensino a Distância; de facto, este método tem vastas potencialidades de aplicação num país tão vasto como a Rússia, cujo sistema bancário está a sofrer uma rápida evolução, derivada da necessidade de adaptação a um novo



quadro de organização económica e financeira.

Os membros da delegação russa inteiraram-se do leque de cursos proporcionados pelo IFB, dos básicos aos superiores, designadamente os ministrados pelo Instituto Superior de Gestão Bancária e o Curso Avançado de Gestão Bancária, documentando-se ainda sobre formas de organização e métodos pedagógicos. A visita desta delegação proporcionou oportunidade para a assinatura de um Protocolo de Cooperação entre a Academia Financeira de Moscovo e o Instituto

de Formação Bancária, esperando-se favorecer assim o aprofundamento das relações entre os dois organismos, ambos empenhados na formação e no desenvolvimento.

A delegação da Academia Financeira de Moscovo também visitou a Associação Portuguesa de Bancos, cujo Secretário-Geral, Dr. João Mendes Rodrigues, deu as boas-vindas, enquanto o Presidente, Dr. João Salgueiro, traçou o quadro da evolução do Sistema Financeiro Português na última década. ■

Ensino a distância arranca em Angola

O Instituto de Formação Bancária de Angola iniciou, no dia 17 de Janeiro de 1997, com assistência técnica do Instituto de Formação Bancária de Portugal e apoio do Fundo para a Cooperação Económica, o Ensino a Distância.

A cerimónia inaugural foi presidida pelo Vice-Governador do Banco Nacional de Angola, Dr. António Graça, com a presença da Vice-Ministra da Educação de Angola, Dr.ª Francisca do Espírito Santo, do Dr. António Pereira Torres, Director-Geral do IFB, e da Dr.ª Teresa Mateus, em representação da Embaixada de Portugal; estiveram também presentes inúmeros convidados, Administradores e Directores de Recursos Humanos dos Bancos Angolanos e alunos dos núcleos de Luanda.

Foram então referidas as potencialidades do Ensino a Distância como metodologia de Ensino e o seu interesse para An-

gola, quer pela dimensão do País, quer, no caso particular da formação técnica bancária, por criar condições que permitem alargar

a acção do Instituto para fora de Luanda.

O Curso Geral Bancário, que poderá vir a ter equivalência ao ensino

oficial, em Angola, terá a duração de 3 anos, contemplando 18 disciplinas de âmbito técnico profissional bancário, abrangendo, neste 1º ano, 175 alunos distribuídos por sete núcleos em Luanda, Benguela, Lobito, Cabinda, Namibe e Luango.

O Instituto de Formação Bancária de Angola tem novo Director-Geral, o Dr. José Augusto, que desempenhava as funções de Director de Recursos Humanos do Banco de Poupança e Crédito de Angola, a quem a *Inforbanca* apresenta cumprimentos e votos dos maiores êxitos pessoais e no desempenho do cargo.

Ao anterior Director-Geral, Dr. José Pascoal Lopes, que passou a exercer funções como Director do Departamento de Organização e Informática do Banco Nacional de Angola, a *Inforbanca* apresenta também felicitações pelo trabalho desenvolvido no IFBA e deseja muito sucesso pessoal e profissional. ■



Curso a distância iniciado na República Eslovaca

No âmbito da cooperação que vem sendo desenvolvida pelo IFB com países do Leste europeu, teve lugar no dia 25 de Janeiro passado, em Bratislava, República Eslovaca, a abertura formal do Curso por Ensino a Distância, realizado com o apoio do IFB, o qual terá a duração de quatro semestres/dois anos lectivos.

Compareceram à cerimónia altos representantes do sector bancário deste país, tendo o IFB sido representado pelo seu Director-Geral, Dr. António Pereira Torres, e pela coordenadora do projecto, Dr.ª Ana Terras.

Por outro lado, na República Checa, está a chegar ao final o projecto ali desenvolvido e acompanhado pelo IFB, um Curso de Ensino a Distância com a dura-



ção de dois anos, iniciado em 1995. A intervenção do IFB consistiu no envolvimento em toda a preparação do curso, bem como na formação dos respectivos formadores e tutores, e ainda na preparação de manuais de diversas disciplinas.

Ainda no Leste europeu, assi-

nale-se o início, na Bulgária, de cursos de Marketing Bancário, Activos e Passivos na Banca, Recursos Humanos e Técnicas de Negociação, realizados com o apoio do IFB; este projecto está integrado num consórcio internacional, no âmbito do programa PHARE.■

VOCÊ SABE TUDO?

(Soluções do n.º 31)

- A) 3 Se, feitas as contas, obteve 80 ou mais pontos, parabéns!
 B) 5 Você domina já um quadro básico de conhecimentos da sua profissão. Os seus colegas verão muitas vezes em si um ótimo auxiliar ou, mesmo, uma «enciclopédia». Se conseguiu entre 65 e 80 pontos, podemos dizer que possui uma cultura bancária diversificada, que não o deixará ficar mal quando se relaciona com a clientela ou com os seus colegas. A obtenção de um resultado inferior a 65% revela algumas carências ou, pelo menos, que a sua actividade tem sido predominantemente exercida numa área específica.
 C) 9
 D) 13
 E) 18
 F) 21
 G) 28
 H) 31
 I) 35
 J) 39
 K) 44
 L) 47
 M) 49
 N) 54
 O) 59
 P) 62
 Q) 66
 R) 69
 S) 75
 T) 80 Ganhará se procurar diversificar os seus conhecimentos.■

PUBLICAÇÕES DO IFB

CURSO REGULAR

1.º ANO

Atendimento	2.550\$00
Contabilidade Geral	3.350\$00
Operações Bancárias Gerais I	4.000\$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	2.800\$00
Microinformática	2.700\$00
Contabilidade Bancária	4.600\$00

3.º ANO

Marketing e Serviços Bancários	2.800\$00
Comunicação Escrita e Oral III	4.300\$00
Operações Bancárias Gerais II	2.400\$00
Direito Bancário	3.000\$00
Mercado Financeiro I	2.800\$00
Operações Bancárias Estrangeiro II	3.275\$00

OUTRAS PUBLICAÇÕES

Sistemas de Informação na Banca	2.360\$00
Técnicas de Liderança	2.360\$00

Notas

- a) Com Textos de Apoio "Boletim de Cotações".
 b) Com Diskette Simulação + Manual de Utilizador.
 c) "Principais Operações de Crédito", "Guia Prático p/ Operações de Risco" e Diskette Simulação.

POC Sistema Bancário	1.400\$00
Lei-Quadro do Sistema Financeiro	400\$00
POC	800\$00

CURSO DE GESTÃO BANCÁRIA

1.º ANO

Contabilidade Geral e Financeira	3.500\$00
Diagnóstico Económico-Financeiro	4.000\$00
Exercícios de CAF I	1.700\$00
Microeconomia	2.520\$00
Macroeconomia	(no prelo)
Sociologia	4.500\$00
Psicologia das Organizações	3.500\$00
Gestão e Organização de Empresas	4.500\$00
Gestão e Organização da Banca	2.000\$00
Conceitos Fundamentais de Matemática	(no prelo)

2.º ANO

Contabilidade de Custos	2.500\$00
Controlo de Gestão	2.500\$00
Exercícios de CAF II	1.000\$00
Cálculo Financeiro (+ Cad. Exer.)	3.000\$00
Introdução aos Mercados Financeiros a)	5.500\$00
Avaliação de Produtos	3.000\$00
Análise Oportunidades de Mercado	3.000\$00
Marketing Mix	4.000\$00
Desenvolvimento Produtos Bancários	3.400\$00
Estatística	(no prelo)
Direito na Actividade Bancária I	5.000\$00

3.º ANO

Análise de Risco b)	3.000\$00
Finanças Empresariais	4.000\$00
Financiamento e Crédito Bancário c)	5.500\$00
Direito na Actividade Bancária II	5.500\$00
Organização de Recursos Humanos	5.000\$00
Gestão Produção de Serviços Bancários	5.500\$00

OUTRAS PUBLICAÇÕES

Análise Económica	2.400\$00
Economia Monetária	2.100\$00
Estado e Actividade Económica	2.200\$00
Relações Económicas Internacionais	2.200\$00
Direito na Actividade Bancária	3.000\$00
Estatística Aplicada	2.000\$00
Mercado Cambial e G. R. Câmbio	4.000\$00
Gestão Bancária	2.000\$00
Marketing e Serviços Bancários	3.250\$00
Crédito Bancário	2.400\$00

CESE EM GESTÃO BANCÁRIA

Finanças Internacionais	5.000\$00
Planeamento e Coordenação	3.500\$00
Estratégias Competitivas	4.500\$00
Análise Financeira de Bancos	5.000\$00
Gestão de Activos e Passivos	5.000\$00
História Econ. Pens. Económico	4.500\$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.

Um Investimento no seu Futuro Profissional



CURSO DE GESTÃO BANCÁRIA - Bacharelato
CURSO DE ORGANIZAÇÃO E SISTEMAS - Bacharelato
CESE EM GESTÃO BANCÁRIA - Licenciatura
CESE EM MERCADOS FINANCEIROS* - Licenciatura

*(AGUARDA APROVAÇÃO)



INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA

ISGB - Instituto Superior de Gestão Bancária

Av. Barbosa du Bocage, 87 - R/C • 1050 LISBOA • Telef.: (01)793 25 39/48 • Telefax: (01) 795 52 34

IFB - Instituto de Formação Bancária

Rua Fernandes Tomás, 352 - 4º • 4000 PORTO • Telef.: (02) 57 64 05/56 99 13 • Telefax:(02) 510 22 05