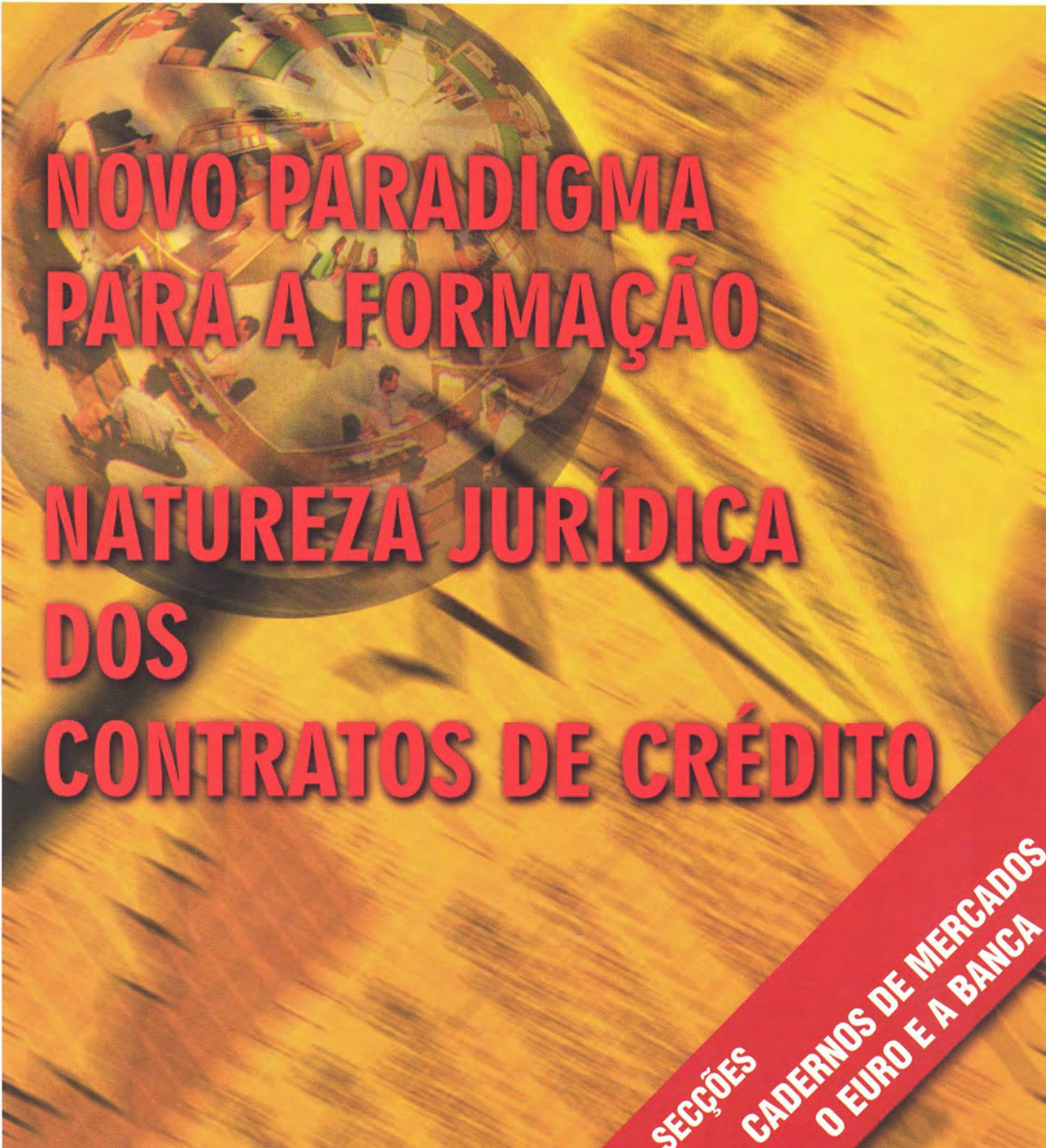


InforBanca

ANO IX - N.º 34 Jul. -Set. 97

REVISTA do **IB** Instituto de Formação Bancária



**NOVO PARADIGMA
PARA A FORMAÇÃO**

**NATUREZA JURÍDICA
DOS
CONTRATOS DE CRÉDITO**

**SECÇÕES
CADERNOS DE MERCADOS
O EURO E A BANCA**

SUMÁRIO

- 4** **UM NOVO PARADIGMA PARA A FORMAÇÃO**
José Manuel Dias
-
- 9** **LETRA E LIVRANÇA: NATUREZA JURÍDICA DOS CONTRATOS DE CRÉDITO**
Madalena Lucas / Miguel Túlio
-
- 12** **CADERNOS DE MERCADOS**
A Avaliação da Performance dos Fundos de Investimento
João Duque
-
- 17** **CURSO REGULAR**
Aulas de Apoio à Disciplina de Matemática
-
- 18** **ISGB**
Ano Lectivo Iniciado por Mil Alunos
CURSO AVANÇADO DE GESTÃO BANCÁRIA
Sessão Comemorativa do 10º Aniversário
-
- 19** **SEMINÁRIOS**
Formação de Alta Qualidade
-
- 20** **O EURO E A BANCA**
Questões Práticas Suscitadas pela Introdução do Euro
Isabel Ramos de Almeida
-
- 25** **CURSO GERAL BANCÁRIO**
Arrancou o 7º Curso
Prática Simulada do Funcionamento de Balcões
-
- 26** **CURSO DE COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL**
4ª Edição
-
- 27** **FORMAÇÃO NA ÁREA COMERCIAL**
-
- 28** **VOCÊ SABE TUDO?**
-
- 30** **PERGUNTAS & RESPOSTAS**
-
- 32** **COOPERAÇÃO INTERNACIONAL**
Entrega de Diplomas na República Checa
O IFB na FINEX'97 na Eslováquia
Formação de Quadros em Moçambique
Novo Seminário sobre Letras e Livranças em Angola
-
- 34** **MONTEPIO GERAL PRESENTE EM PARIS**



4

UM NOVO PARADIGMA PARA A FORMAÇÃO

José Manuel Dias



9

LETRA E LIVRANÇA: NATUREZA JURÍDICA DOS CONTRATOS DE CRÉDITO

MADALENA LUCAS/MIGUEL TÚLIO



12

CADERNOS DE MERCADOS

A AVALIAÇÃO DA PERFORMANCE DOS FUNDOS DE INVESTIMENTO

João Duque



20

O EURO E A BANCA

QUESTÕES PRÁTICAS SUSCITADAS PELA INTRODUÇÃO DO EURO

Isabel Ramos de Almeida



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:** Inês Nazaré

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: 30 000 exemplares **DEPÓSITO LEGAL:** n.º 15 365/87

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

É preocupação constante do Instituto de Formação Bancária responder, de forma flexível e tempestiva, às necessidades de formação dos colaboradores das instituições financeiras, aos mais variados níveis, proporcionando ofertas de formação em novas áreas temáticas e tipos de formação adequados às circunstâncias.

Disso mesmo é testemunho o presente número da *Inforbanca*, onde se noticia o lançamento de duas novas acções: um curso no âmbito da formação sobre a Moeda Única e outro sobre o Mercado Financeiro (via Internet).

Ambos os cursos são ministrados em Ensino a Distância, no sentido de se atingir, relativamente ao universo de formandos, a máxima abrangência. Se, no caso do curso sobre o EURO, é de relevar essencialmente a oportunidade da matéria, no que se refere ao curso sobre o Mercado Financeiro, deverá destacar-se, sobretudo, o uso de novas tecnologias e a exploração das suas potencialidades. Com efeito, são adoptadas novas formas de relacionamento com os formandos, recorrendo-se a meios telemáticos e informáticos como apoio ao auto-estudo. Elimina-se, assim, a necessidade de acções presenciais, sem que, no entanto, se deixe de quebrar o isolamento eventualmente sentido pelos formandos em situação de Ensino a Distância.

A finalizar, não é demais insistir no recurso, em ambas as acções, ao Ensino a Distância, modalidade de formação que, por razões já muitas vezes referidas e por isso mesmo bem conhecidas, o IFB privilegia.

Um Novo para a F

O Dr. José Manuel Dias participou, em Fevereiro passado, a convite do IFB, no Seminário "Recursos Humanos e Formação na Banca", no qual apresentou uma comunicação subordinada ao tema "Uma Nova Situação, um Novo Paradigma para a Formação no Limiar do Ano 2000". Devido ao interesse suscitado, as ideias principais desse trabalho foram sintetizadas em tópicos pelo Dr. José Manuel Dias no artigo que a seguir publicamos, cuja segunda parte, intitulada "Uma Nova Filosofia e Estratégias de Formação – 10 Ideias", será publicada no próximo número da Inforbanca.



JOSÉ MANUEL DIAS*

GERIR PESSOAS É GERIR COMPETÊNCIAS

Quando falamos da gestão de pessoas (tema que tem vindo a ganhar uma crescente importância a nível do discurso, embora nem sempre confirmada a nível das práticas), não estamos a falar da gestão das entidades biológicas, mas da gestão das pessoas enquanto recursos, isto é, enquanto meios indispensáveis para as organizações atingirem as suas finalidades e objectivos. Estamos então a falar de **COMPETÊNCIAS**. A gestão de recursos humanos é, pois, na minha opinião, cada vez mais a gestão das competências das pessoas nas organizações.

Evidentemente, as "competências" não existem em abstracto, são detidas por pessoas que, por serem recursos com características muito especiais, carecem de uma envolvente psico-afectiva favorável para que desenvolvam essas competências e as coloquem convenientemente ao serviço da organização. Esta matéria (motivação, satisfação, comprometimento, etc.), como se sabe, constitui um vasto campo de reflexão, o qual apenas por falta de espaço afastarei desta abordagem. A importância das pessoas e das suas competências é tão evidente na Banca como na generalidade dos outros sectores. Actualmente, os produtos e serviços oferecidos pelas diversas empresas bancárias são muito semelhantes, não traduzindo, por si, vantagens suficientemente diferenciadas que assegurem a preferência dos clientes. O que faz a diferença é a qualidade do serviço – profissionalismo, rigor, personalização da relação com o cliente, oportunidade dos conselhos, ajustamento à singularidade das questões, apoio no pós-venda. A mediação entre a oferta de cada banco (muito semelhante) e os clientes (individuais e diferentes) faz-se, sem dúvida, apoiada na tecnologia, mas depende em grande parte – diria que na parte decisiva – da qualidade do capital humano existente em cada empresa (sempre único). Isto é, das competências das pessoas e da forma como estas as operacionalizam.

«A gestão de recursos humanos é, pois, na minha opinião, cada vez mais a gestão das competências das pessoas nas organizações.»

Paradigma Formação

O CONTEXTO GLOBAL EM QUE A ACTIVIDADE BANCÁRIA SE DESENVOLVE MUDOU

Considerando-se que um dos objectivos da gestão dos recursos humanos é permitir que cada colaborador disponha continuamente de um “saber”, de um “saber fazer” e de um “saber ser” ajustados às funções que desenvolve e se prevê que venha a desenvolver, fácil será perceber a importância que tem o facto de se dispor de um sistema que promova uma actualização permanente das competências existentes e uma produção constante de novas competências a partir do que se sabe sobre o futuro, do que se imagina ou até do que se inventa.

Hoje, como ontem, aquilo que constitui o miolo do trabalho da gestão de recursos humanos é o desenvolvimento de métodos e técnicas que permitam atrair, conservar e desenvolver as pessoas nas organizações, encaradas enquanto recursos necessários para o êxito dos projectos empresariais. Actualmente, mais do que necessários, estes recursos são decisivos, isto é, estratégicos. Se ao Recrutamento e Selecção cabe encontrar e escolher as pessoas adequadas, isto é, que possam aportar à empresa as competências necessárias, à Formação caberá desenvolver essas competências e apoiar (muitas vezes, provocar) a mudança.

Embora constante nas preocupações e objectivos, esta área de gestão tem vindo a sofrer fortemente a influência das mutações nos contextos específicos empresariais, mas também nos contextos englobantes – económico, social, cultural, demográfico e tecnológico, para apenas citar os que têm efeito mais directo.

Seria fastidioso caracterizar a mudança operada e em curso no contexto global. Todos a conhecem por experiência própria e pelas sistematizações que Touraine, Toffler ou Naisbitt nos têm apresentado. Num artigo assinado por Acácio Duarte, na *Revista Formar*, de Dezembro de 1996, falava-se no fim do “mito da expansão ilimitada da produção”, do “mito do pleno-emprego”, do “mito do emprego individual estável em posto fixo” e do “mito da estabilidade das qualificações”. O fim destas ideias, que já foram axiomas e hoje são apenas mitos, traduz uma

«O que faz a diferença é a qualidade do serviço – profissionalismo, rigor, personalização da relação com o cliente, oportunidade dos conselhos, ajustamento à singularidade das questões, apoio no pós-venda.»

situação em que o emprego (em sentido macro), ou as funções que cada um desempenha na organização (em sentido micro), se têm tornado numa realidade muito diferente do passado. As transformações nas formas de organizar o trabalho são uma parte particular das transformações na organização económica e social das sociedades. Estamos perante a emergência de um novo tipo de formação económico-social, designada por Michel Beaud como “Capitalismo Informacional”, o qual sucedeu ao “capitalismo industrial”, formação típica dos sécs. XIX e XX, e onde a “informação” substituiu o papel determinante que tradicionalmente tinham a terra, as máquinas, o capital ou a tecnologia.

O CONTEXTO IMEDIATO – O PRÓPRIO SECTOR – MUDOU

Se o contexto global é, como referimos, atravessado por profundas e violentas mudanças, o contexto próximo, que neste caso será o sector bancário, vem ainda acrescentar uma turbulência interna própria. Permitam-me que destaque, de forma resumida, algumas das alterações que fazem com que a Banca seja diferente do que era há 10 anos e muito diferente até do que era há 5 anos:

- A privatização do sector e o subsequente redesenho do mapa de forças;
- A internacionalização das estruturas e da actividade;
- As alterações no quadro regulamentar e prudencial;
- A modificação do tipo de actividade, da “intermediação financeira” à “multiplicidade de produtos e serviços”;
- A evolução tecnológica, com a passagem de uma informática centralizada a uma informática de utilizador, omnipresente;
- As alterações nas formas de distribuição, da agência tradicional aos modelos multicanal;
- As profundas alterações de imagem e de marcas;
- A intensificação da concorrência.

A adaptação organizacional e psicológica a estas mudanças não se faz sem dificuldades, diria até que não se faz sem vítimas. E apesar de ser surpreendente a forma como o

sector tem reagido, com alguns indicadores a mostrarem uma evolução positiva, comparada internamente com anos anteriores, continua, porém, num aspecto ou noutro, aquém da concorrência internacional, com quem cada vez mais nos confrontamos. Por exemplo, o rácio "N.º Empregados/Balcão" é de 16 em Portugal, enquanto que a média na UE é de 13, ou a produtividade, que, embora registando sucessivas melhorias, representa ainda sensivelmente metade da média dos mercados mais desenvolvidos da UE.

AS MUDANÇAS ANTERIORES GERARAM CONSEQUÊNCIAS IMEDIATAS NA GESTÃO DOS RECURSOS HUMANOS E NA FORMAÇÃO

Desta circunstância – mudanças profundas e necessidade de melhorar resultados – resulta uma forte intervenção dos bancos na procura do aumento do volume da actividade e geração de proveitos em áreas até agora menos exploradas, mas também na redução dos custos de funcionamento, apostando-se na racionalização dos factores produtivos e na reengenharia possível da utilização dos recursos.

De uma forma ou de outra, estes contextos acabam sempre por afectar fortemente a gestão de pessoal, sendo muitas vezes penalizadores para esse próprio pessoal. Quero dizer com isto que a contenção e/ou redução do efectivo, o controlo apertado sobre os sistemas compensatórios (de carácter remuneratório ou não) e uma maior exigência no volume e qualidade do trabalho são inevitáveis. Note-se que, apesar de um aumento de 877 balcões, entre 92 e 95, o número de empregados, nesse mesmo período, reduziu-se em 2 151 unidades. O rácio "empregados por balcão" passou, entre 90 e 95, de 30 para 16, o que, sendo muito interessante do ponto de vista da gestão global da organização, como dissemos, coloca problemas concretos noutros sectores, entre os quais precisamente se encontra a gestão de pessoal e, particularmente, a formação, uma vez que "é necessário fazer cada vez mais e melhor, com menos gente".

A FORMAÇÃO COMO INSTRUMENTO DE GESTÃO

Temos então, agora, os contornos fundamentais da questão sobre a qual me propus reflectir. Num contexto genérico de profundas alterações de carácter económico, social, cultural, demográfico e tecnológico, onde o sector bancário se insere, atravessando ele próprio uma fase de aceleradas transformações, que passam por diferenças a nível do tipo de estrutura das organizações, em função das alterações tecnológicas e de uma decidida orientação para o mercado e para o cliente, por uma continuada desregulamentação/flexibilização da prestação do trabalho, por uma cadência acelerada de concepção, produção e comercialização de novos produtos e



serviços, com ciclos de vida cada vez mais curtos, e por uma crescente desmaterialização da própria actividade, cada vez mais transformada em "operações sobre símbolos", **que papel cabe ao aparelho formativo?** Numa situação em que se exige cada vez mais e melhor domínio do "saber" geral e especializado, do "saber fazer" em múltiplas áreas diferentes, lidando com produtos de características diferenciadas, e do "saber ser" perante clientes cada vez mais segmentados e exigentes que esperam a resolução rápida e correcta de problemas cada vez mais complexos e únicos, **que papel cabe ao aparelho formativo?**

A questão central é que se tornou necessário e urgente possuir **novas competências**, mais adequadas à realidade. E isto pode fazer-se de duas maneiras: através de recrutamento externo, procurando no mercado recursos com essas competências, ou investindo na formação dos colaboradores da empresa. A primeira opção apresenta três dificuldades: 1º, recrutar na concorrência sai caro e provoca desequilíbrios na estrutura salarial existente, podendo

fazer perigar a equidade interna; 2º, recrutar nas fontes tradicionais, seja o mercado de emprego em geral, seja nas escolas e universidades, pode não resolver o problema, devido ao crónico desfasamento entre os currículos académicos e as necessidades profissionais; 3º, mesmo que as fontes de recrutamento disponibilizassem as competências necessárias, não podemos esquecer que, genericamente, por razões conjunturais, a Banca atravessa uma fase de forte contenção do efectivo (talvez em vésperas, aliás, de ter de iniciar processos mais intensos de emagrecimento), o que coloca o volume de entradas dependente da taxa de saídas, o qual, por sua vez, depende da estrutura de idades do efectivo e da capacidade mobilizadora dos mecanismos de incentivo a saídas negociadas, antecipando a reforma ou cessando os vínculos contratuais.

Na nossa realidade, isto parece-me complicado, se se atender a que cerca de 62% da população bancária tem menos de 45 anos (dados da APB, de Junho/96), pelo que as opções de saída encontrarão, logo para começar, uma forte "resistência psicológica" por parte dos trabalhadores e serão

sempre geradoras de encargos elevados para as empresas, seja sob a forma de indemnizações, seja de responsabilidades a assumir pelos respectivos fundos de pensões.

Assim, resta investir na formação, preparando os mais novos e reconvertendo os mais antigos.

Investir na formação, não forçosamente aumentando a parcela do orçamento das despesas que lhe está afecta, mas actuando de forma mais racional e estratégica. Um dos erros que tem sido comum cometer-se um pouco por todo o lado é considerar que o volume e características do emprego no sector (como, aliás, em todos os sectores) são variáveis dependentes da introdução das novas tecnologias e novas formas de organizar o trabalho, o que

«Se ao Recrutamento e Selecção cabe encontrar e escolher as pessoas adequadas, isto é, que possam aportar à empresa as competências necessárias, à Formação caberá desenvolver essas competências e apoiar (muitas vezes, provocar) a mudança.»

conduz à ideia enganadora de que, introduzindo novas tecnologias, mais avançadas e teoricamente consumidoras de menos recursos, e desenvolvendo reengenharias de processo, se obterá, automaticamente, maior produtividade, emagrecimento das empresas e vantagem sobre o mercado. Julgo, porém, que a questão deve ser colocada de maneira diferente, pois é a qualidade dos recursos humanos da empresa ou do sector que determina o ritmo a que as novas tecnologias podem ser introduzidas, e o respectivo grau de sucesso, daí dependendo, então, o incremento que se pode fazer na produtividade ou o desenvolvimento que se pode esperar dos mercados. Sendo assim, o primeiro passo terá de ser no sentido do desenvolvimento do potencial e das competências das pessoas que serão estruturantes e possibilitarão o quadro favorável necessário ao avanço efectivo e sustentado nas outras áreas.

E para se investir mais racionalmente e mais estrategicamente na formação é necessário alterar muitos dos aspectos que actualmente ainda marcam os sistemas de formação. É necessário repensar os objectivos, os currículos, as metodologias, os planos, os instrumentos, a formação dos formadores, as formas de avaliar os resultados. Tenhamos presente que o problema fulcral que hoje se coloca à gestão de recursos humanos e à formação pode ser resumido da seguinte forma: *Como dispor, em tempo útil, das competências indispensáveis para se alcançarem os objectivos estratégicos, numa fase de transição de um contexto cada vez menos estável para um contexto em profunda mudança e em que se tem pouco conhecimento e domínio sobre o futuro?*

A DIFERENTES SITUAÇÕES TÊM CORRESPONDIDO DIFERENTES PARADIGMAS

E era aqui que eu queria chegar nesta reflexão. Julgo que a formação está hoje confrontada com uma situação completamente diferente do passado, exigindo um **novo paradigma** que implicará uma profunda alteração na sua filosofia, estratégia, metodologias e instrumentos.

Se considerarmos 2 dimensões – uma, a “estabilidade/mudança” do contexto e outra, a “reactividade/proactividade” das políticas e estratégias de formação –, encontraremos 4 situações distintas, a que correspondem outros tantos paradigmas formativos, conforme indicado no Gráfico.



SITUAÇÃO I / PARADIGMA I

Trata-se de uma situação de forte estabilidade no contexto e de elevada reactividade quer na gestão dos recursos humanos, em geral, quer na formação. A máxima que corresponderá a esta situação é a de que *“o passado explica o presente e o presente indica como é o futuro”*. As competências necessárias não são muito variadas e mantêm-se idênticas durante muito tempo, precisamente porque o contexto é estável. Pouca concorrência, pouca exigência e tempo disponível para analisar as funções, conceber os programas de formação, produzir os meios, preparar os formadores e ministrar as acções. As soluções formativas aparecem como resposta diferida a problemas detectados. É o quadro propício à formação tradicional, reactiva, de banda estreita, muito centrada na função actual e com base em estudos detalhados de descrição de funções a partir das tarefas que as compõem.

SITUAÇÃO II / PARADIGMA II

Trata-se de uma situação ainda de forte estabilização no contexto, com as características anteriormente referidas, mas em que há uma preocupação de antecipar os problemas a resolver. Aqui a máxima reinante será a de que *“conhecer-se o passado ajuda a entender o presente, e é possível prever o futuro projectando o presente”*. Surgem as técnicas de planeamento e a formação torna-se antecipativa. Identificam-se as funções que se prevê que venham a surgir e, antecipadamente, preparam-se os empregados para o seu desempenho. O estudo do trabalho, ainda que segundo modelos mais flexíveis e integrativos, continua a sustentar a concepção da formação, que se mantém em modelos de banda estreita. Prevaecem, neste paradigma, as respostas típicas da gestão previsionial e da formação antecipativa, com a importanzização dos levantamentos de necessidades e dos planeamentos progressivamente mais exigentes.

SITUAÇÃO III / PARADIGMA III

Aqui, estamos num contexto marcado pela mudança, de contornos que variam com frequência e com relativo grau de profundidade. A máxima passou a ser a de que *“o passado tem pouco a ver com o presente e este diz pouco sobre o futuro”*. As competências tornam-se variadas e aumenta a obsolescência do saber, do saber fazer e do saber ser. A concorrência intensifica-se e aumenta a necessidade de competir pela qualidade. Aposta-se na gestão previsionial, já não a partir de projecções do presente, mas a partir de cenários alternativos que são desenhados. Conhecem-se as funções actuais e identificam-se algumas tendências de alteração. A formação procura responder a esta instabilidade criando condições para, a todo o momento, ser possível uma rápida adaptação à mudança – à mudança dos objectivos, deve corresponder uma mudança das estruturas, e à mudança das funções deve corresponder uma rápida reconversão das competências detidas. Surgem os modelos das “áreas ocupacionais”, dos “perfis profissionais de banda larga” e da formação centrada menos na função actual e mais nos desenhos previsíveis das funções existentes e das que surgirão. A evolução tecnológica é um pressuposto e a vertente informática está sempre presente. A “flexibilização” e a “adaptação à mudança” são as palavras de

ordem. É indispensável ter-se permanentemente a flexibilidade necessária para a adaptação à mudança. Diria que se reage ao que se prevê. Para além dos mecanismos típicos da gestão previsional, surge a preocupação com a gestão de carreiras e a ela associada a formação-desenvolvimento.

SITUAÇÃO IV / PARADIGMA IV

Esta situação é a que procurámos caracterizar na primeira parte desta reflexão. Isto é, profundas alterações a nível do sistema global envolvente – económicas, sociais, culturais, demográficas e tecnológicas; profundas alterações a nível do sistema bancário, que é subsistema do anterior –, ambiente de concorrência fortíssima, desregulamentação, globalização, internacionalização, flexibilização, precarização do trabalho e novas modalidades da sua prestação. Postos de trabalho que surgem e desaparecem em pouco tempo, funções que se transformam rapidamente, produtos e serviços com ciclos de vida cada vez mais curtos, clientes mais exigentes, menos tempo para pensar e agir, recursos mais escassos para objectivos mais ambiciosos. Efeitos profundos das novas tecnologias a provocarem novos desenhos organizacionais. As pedras de toque do sucesso empresarial são cada vez mais a criatividade, a qualidade e a capacidade de gestão.

Naturalmente, a grande dificuldade é como antecipar e actuar sobre um futuro que se conhece mal. Aqui, a máxima passou

«(...) o primeiro passo terá de ser no sentido do desenvolvimento do potencial e das competências das pessoas que serão estruturantes e possibilitarão o quadro favorável necessário ao avanço efectivo e sustentado nas outras áreas.»

a ser a de que “o passado é radicalmente diferente do presente e o futuro tem de se inventar”.

Que resposta tem o aparelho formativo para esta situação? Que paradigma formativo deverá corresponder a esta situação de tipo IV?

CONTRIBUTOS PARA A IDENTIFICAÇÃO DO NOVO PARADIGMA E GESTÃO DA SITUAÇÃO

Retomando o que dissemos atrás, pensamos que para responder ao magno problema de, em tempo útil, produzir as competências que, por todas as razões invocadas, se tornaram indispensáveis, temos dois caminhos possíveis, que não se excluem mutuamente. Actuar a nível do recrutamento (com as limitações que apontámos) e investir racionalmente e estrategicamente na formação.

Assim, neste ponto que designei “Contributos para a Identificação do Novo Paradigma”, haveria que tratar duas questões diferentes, de igual importância e de relação umbilical – a questão das “competências” e a questão do “modelo de formação”. Por razões de espaço, mais uma vez, abordarei a segunda questão, “Uma Nova Filosofia e Estratégias de Formação”, no próximo número da *Inforbanca*. ■

** Director do Pessoal da Caixa Geral de Depósitos*



Trabalho de Equipa e Gestão Eficaz do Tempo

COM ESTE CURSO PRETENDE-SE

- Sensibilizar os participantes para o que é e como funciona uma equipa;
- Treinar e desenvolver através de exercícios práticos as capacidades de observação e de auto-avaliação do comportamento em contextos profissionais;
- Transmitir métodos e técnicas de trabalho em equipa, designadamente transmitindo um conjunto de conhecimentos e técnicas que permita a cada participante construir o seu próprio modelo de gestão do tempo, tendo em conta a sua função, os seus objectivos prioritários e a sua personalidade.

DURAÇÃO

30 horas

INSCREVA-SE

Para mais informações contactar: Instituto de Formação Bancária **Secretariado:** Margarida Guedes, ext. 266
Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA – Telef.: 793 00 77 Fax: 797 29 17

Letra e Livrança:

Natureza Jurídica dos Contratos de Crédito

Num artigo publicado no número 32 desta revista, em que se abordava a temática da utilização das letras e livranças na actividade bancária e se determinavam os fluxos de caixa resultantes das operações de crédito realizadas com base nestes títulos, referia-se a



MADALENA LUCAS*



MIGUEL TÚLIO*

importância, numa perspectiva puramente financeira, da determinação da natureza jurídica destes contratos de crédito bancário, devido à repercussão que tal qualificação tem nos encargos das operações; nesse artigo, prometia-se uma posterior análise desta matéria.

Os bancos realizam operações de crédito com base em letras e livranças, em que adiantam ao cliente o valor dos respectivos títulos. Estes contratos são, tradicionalmente, qualificados como contratos de desconto. No entanto, a natureza jurídica do contrato de desconto é controversa e não consensual. Este texto vem, precisamente, cumprir a promessa expressa no referido artigo e tentar clarificar a situação destes contratos, tendo apenas em conta as implicações resultantes ao nível do imposto do selo⁽¹⁾.

Desta forma, propomo-nos, com este artigo, atingir os seguintes objectivos:

- 1.** Apresentar as principais teorias relativas à natureza jurídica do contrato de desconto;
- 2.** Enquadrar, na medida do possível, os contratos de crédito de letras e livranças em categorias contratuais;
- 3.** Analisar as consequências do respectivo enquadramento;
- 4.** Efectuar uma breve apreciação crítica do regime do imposto do selo.

PRINCIPAIS TEORIAS RELATIVAS À NATUREZA JURÍDICA DO CONTRATO DE DESCONTO

Embora não caiba, num artigo desta dimensão, realizar uma análise profunda da natureza jurídica do contrato de desconto, cumpre equacionar as questões mais relevantes que se colocam sobre este tema. No entanto, antes de se iniciar uma breve abordagem das principais teorias, é necessário definir o contrato de desconto.

O contrato de desconto é um contrato através do qual uma instituição de crédito (descontador) adianta o montante de um crédito que um beneficiário (descontário) detém sobre um terceiro (devedor/sacado)⁽²⁾, adquirindo o descontador a titularidade desse direito de crédito e reembolsando-se através da respectiva cobrança.

O contrato de desconto implica a existência de um direito de crédito de que é detentor o futuro descontário sobre um terceiro, o adiantamento do referido valor, efectuado pelo banco ao seu cliente descontário, a transmissão desse direito ao banco e a cobrança do mesmo, pelo banco, junto do terceiro devedor.

Em termos de circuitos, o contrato de desconto tem a configuração representada no gráfico.



É necessário, ainda, realçar dois aspectos importantes dos contratos de desconto.

Em primeiro lugar, o direito de crédito que dá origem ao contrato de desconto e que é transmitido para o descontador pode assumir a forma de um direito titulado, ou seja, de um título de crédito ⁽³⁾, ou de créditos ordinários, desde que de natureza pecuniária ⁽⁴⁾. Em segundo lugar, o desconto pode ser efectuado com ou sem direito de recurso sobre o descontário ⁽⁵⁾.

De forma sintética, pode-se afirmar que existem três teorias diferentes sobre a natureza do contrato de desconto:

- Simples endosso ou aquisição de direitos de crédito;
- Contrato de mútuo com garantia ou com dação *pro solvendo* ⁽⁶⁾;
- Contrato de crédito *sui generis*.

A **teoria do endosso** considera a operação de desconto um simples endosso de títulos de crédito. A **teoria da aquisição de direitos de crédito** equipara o desconto a uma mera cessão de créditos. Ambas parecem ter uma visão reducionista da realidade abrangida pelo contrato de desconto. O endosso é um acto de translação do crédito, o mesmo podendo dizer-se da cessão de créditos. Mas o contrato de desconto tem um âmbito mais abrangente, determinando um conjunto de direitos e deveres que resultam do próprio contrato e não do endosso ou cessão de créditos.

A **teoria do desconto como um contrato de mútuo com garantia** parte do princípio de que o desconto é um contrato de empréstimo, garantido pelo acto translativo do título de crédito. A exigência de garantias nos contratos de crédito bancário não parece ser um elemento caracterizador da natureza jurídica dos contratos subjacentes, já que estes se podem celebrar sem a existência das referidas garantias. A garantia é algo que acresce ao contrato de crédito quando o credor pretende diminuir o risco. Além disso, o endosso do título ou a cessão de crédito são elementos essenciais do desconto, sem os quais não existe o contrato, podendo o descontador, se o considerar necessário, exigir garantias, como em qualquer outro contrato de crédito ⁽⁷⁾.

Uma outra teoria considera o desconto como um **contrato de mútuo com dação *pro solvendo***.

As teorias referidas em último lugar parecem considerar apenas o desconto de títulos, não contemplando o desconto de créditos ordinários.

A concepção do desconto como contrato de mútuo com dação *pro solvendo* parte do princípio de que não é mais que um simples contrato de empréstimo em que, à partida, o devedor endossa um título como forma de cumprimento da sua obrigação. A dação será *pro solvendo* se estivermos perante um desconto com recurso sobre o descontário ⁽⁸⁾.

Por último, há **teorias** que consideram o contrato de desconto **um contrato *sui generis***, com características que o autonomizam face aos outros tipos contratuais do crédito bancário.

Estas teorias consideram que existe um contrato de crédito que se caracteriza pela existência de:

- Um direito de crédito de que é detentor o futuro descontário sobre um terceiro;
- O adiantamento do referido valor, efectuado pelo banco ao seu cliente descontário;
- A transmissão desse direito ao banco e a cobrança do mesmo, pelo banco, junto do terceiro devedor.

O crédito transmitido pelo descontário ao banco não é instrumental da operação de crédito (servindo de garantia ou de forma de cumprimento), antes é um elemento essencial do objecto do contrato, sem o qual não existe desconto.

A doutrina e a jurisprudência parecem divididas na apreciação da natureza jurídica do desconto; no entanto, a teoria que qualifica o desconto como um **contrato de mútuo com dação *pro solvendo*** e a teoria que considera o desconto como um **contrato de crédito atípico** são as que têm maior aceitação ⁽⁹⁾.

«A teoria do endosso considera a operação de desconto um simples endosso de títulos de crédito. A teoria da aquisição de direitos de crédito equipara o desconto a uma mera cessão de créditos. Ambas parecem ter uma visão reducionista da realidade abrangida pelo contrato de desconto.»

ENQUADRAMENTO DOS CONTRATOS DE CRÉDITO DE LETRAS E LIVRANÇAS EM CATEGORIAS CONTRATUAIS Face ao que já foi exposto, a qualificação dos contratos de crédito com base em letras e livranças revela-se, como aliás já foi referido, algo problemática.

Começando pelo contrato de crédito com base em livranças, temos de distinguir três situações que se colocam com a utilização da livrança em operações de crédito:

- Livranças emitidas directamente entre banco e cliente de crédito;
- Livranças em branco que titulam contratos de crédito;
- Livranças emitidas fora do circuito bancário e endossadas ao banco para adiantamento do seu valor.

Em relação às duas primeiras situações, não se colocam grandes dúvidas. Não existe um crédito anterior, transmitido ao banco, e cujo valor é objecto de adiantamento. Em nenhum dos casos existe um contrato de desconto, quer se considere o desconto como contrato de mútuo com dação *pro solvendo*, quer se considere o desconto como contrato *sui generis* ⁽⁹⁾.

Estas situações são aquelas que ocorrem com maior frequência na actividade bancária.

A terceira situação, mais rara na actividade bancária, mas possível de acontecer, coloca questões semelhantes às que se levantam com as operações de crédito realizadas com base na letra e será analisada em conjunto.

No crédito concedido com base quer em letras, quer em livranças emitidas fora do circuito bancário e endossadas ao banco para adiantamento do seu valor, prefiguram-se todos os elementos-base do contrato de desconto.

Assim, o enquadramento jurídico destes contratos dependerá da teoria que se adoptar.

Ou os consideramos como contratos de crédito atípicos, ou como mera modalidade do contrato de mútuo.

CONSEQUÊNCIAS DO ENQUADRAMENTO JURÍDICO EM TERMOS DE IMPOSTO DE SELO

O imposto de selo incide de forma distinta nas operações de crédito, variando a tributação em função daquilo que é tributado: imposto de selo sobre juros e comissões (art.º 120.º-A, Tabela Geral do Imposto do Selo), sobre abertura de crédito (art.º 1.º, TGIS), sobre contratos de mútuo (art.º 54.º TGIS), selagem de letras e livranças (art.º 101.º e 102.º, TGIS).

Se o imposto do selo sobre comissões e juros se aplica seja qual for o tipo contratual subjacente à operação de crédito, o mesmo já não sucede com o imposto do selo relativo a abertura de crédito e o relativo a contratos de mútuo.

Se considerarmos o contrato de desconto como um contrato de crédito atípico, então em circunstância alguma haverá lugar à cobrança de imposto do selo nos termos do art.º 54 da TGIS. Se considerarmos o contrato de desconto como uma modalidade do contrato de mútuo, então teremos

«A doutrina e a jurisprudência parecem divididas na apreciação da natureza jurídica do desconto; no entanto, a teoria que qualifica o desconto como um contrato de mútuo com dação *pro solvendo* e a teoria que considera o desconto como um contrato de crédito atípico são as que têm maior aceitação.»

de analisar a operação para determinar se será objecto ou não de imposto do selo, nos termos do referido artigo.

Em relação à livrança, somos levados a concluir que as situações em que consideramos não existirem os pressupostos necessários para a existência de um contrato de desconto e, desde que, devem ser objecto de imposto do selo nos termos do art.º 54 TGIS ⁽¹⁰⁾.

Já no que diz respeito aos contratos de crédito que envolvam adiantamento do valor de letras ou livranças, na situação referida anteriormente, e uma vez que existem os elementos necessários para a configuração de um contrato de desconto como um contrato *sui generis*, não haverá lugar à aplicação do artigo 54.º da TGIS, se optarmos por esta qualificação.

BREVE COMENTÁRIO AO IMPOSTO DO SELO SOBRE OPERAÇÕES BANCÁRIAS

Do que já ficou exposto sobre a incidência do imposto de selo nas operações de crédito, podemos concluir o seguinte:

- As operações de crédito são oneradas diferentemente consoante a natureza jurídica dos contratos subjacentes, o que cria desigualdades entre operações de crédito em termos de encargos financeiros;
- Sabendo que na maioria dos países europeus não existe uma forma de tributação sobre as operações bancárias semelhante ao do nosso imposto do selo, o imposto do selo onera as operações de crédito criando desvantagens competitivas à banca a operar em Portugal, quer, por um lado, no mercado interno, impedindo o desenvolvimento normal das carteiras de crédito dos bancos e limitando o potencial de investimento existente, quer, por outro lado, provocando uma “possível deslocalização das actividades financeiras para outros países” ⁽¹¹⁾. ■

*Docentes do ISGB

(1) As repercussões jurídicas são mais vastas, como é óbvio.

(2) Quando o crédito transmitido ao banco descontador é um crédito não titulado (ordinário), denomina-se devedor a entidade que está obrigada a pagá-lo; caso o crédito seja titulado, denomina-se sacado.

(3) Podem ser objecto de desconto letras, extractos de factura, *warrants* e livranças.

(4) Desconto de facturas, promissórias, recibos, por exemplo.

(5) A instituição de crédito pode correr o risco de cobrança, designando-se o desconto como desconto sem recurso, ou transferir o risco de cobrança para o descontário, sendo então o desconto denominado desconto com recurso.

(6) Consoante o desconto seja com ou sem recurso.

(7) Seja garantias especiais das obrigações, seja outro tipo de garantias complementares.

(8) Vide Acórdãos do STJ de 30/5/78, 1/6/8 e 14/6/78 e Pires, José Maria, *Direito Bancário II*, páginas 220 – 224.

(9) Não existe um direito de crédito anterior ao contrato de crédito, com base na livrança e autónomo deste, transmitido ao banco, no momento da celebração do contrato e que ou tem a função de uma forma de cumprimento do contrato (dação *pro solvendo*), ou é pressuposto da própria

existência do contrato de desconto.

(10) O art.º 54.º, na redacção dada pela Lei n.º 52-C/96, determina que “são objecto de imposto do selo de 5‰ [...] a constituição de dívida [...] inerente a contratos de mútuo mercantil, com excepção das operações de tesouraria configurativas de empréstimos por prazo não superior a 180 dias, seguidos ou interpolados, durante doze meses [...]”.

(11) Texto da conferência proferida em Julho de 1993 por Silva Lopes, citado por Dias, Alípio, in “Fiscalidade e Banca”, *Revista da Banca*, n.º 36.

BIBLIOGRAFIA

- Pires, José Maria, *Direito Bancário II*, Rei dos Livros, Lisboa.
- Costa, Mário Júlio de Almeida e, *Direito das Obrigações*, Coimbra Editora, Coimbra, 1984.
- Lima, Pires e Varela, Antunes, *Código Civil Anotado*, Volume I, Coimbra Editora, Coimbra.
- *Revista Banca*, Dezembro de 1995.

A Avaliação d dos Fundos d

A avaliação do desempenho dos fundos de investimento é assunto de elevado interesse, embora polémico, dentro da teoria e prática financeira. Interessa, em primeiro lugar, aos investidores, para poderem apreciar a gestão que é feita do seu dinheiro. Estes estão naturalmente interessados em avaliar os resultados de cada fundo quer quando procuram o instrumento onde fazer a sua aplicação, quer quando avaliam o resultado passado do “seu” fundo, face à concorrência. Interessa, em segundo lugar, aos gestores dos fundos para poderem auto-avaliar-se. Por último, interessa aos que avaliam e remuneram os gestores de fundos de investimento se a sua remuneração está directa ou indirectamente indexada ao desempenho dos fundos que aqueles gerem.

A técnica mais simples e primitiva consiste em comparar simplesmente a rentabilidade alcançada por cada fundo durante um igual período de tempo (por exemplo no último ano). Contudo, esta prática acarreta graves falhas, esquecendo, nomeadamente, o risco de cada instrumento que compõe a carteira. Dizer que o fundo A rendeu no último ano 30% e que por isso é “melhor” que o fundo B porque apenas rendeu 15% é desvirtuar a análise se esquecermos a composição de cada um. Se o fundo B for composto por obrigações e o fundo A composto por acções, então este resultado será de esperar. Vi já em jornais de informação financeira títulos de artigos divulgando com exaltação que “Acções batem Obrigações”. Espanta-me que este título seja título porquanto se costuma dizer que o que é normal não é notícia. A menos que se desconheça o que é normal...

Assim, comparar fundos de diferentes tipos com base num só critério pode ser enganador desde que se trate de fundos de características muito diversas. Pode, no entanto, argumentar-se que



JOÃO DUQUE
(COORDENADOR DA SECÇÃO)

este método já é válido quando se comparam dois fundos do mesmo tipo (v.g., dois fundos de acções). Porém, apesar de ambas as carteiras serem constituídas por acções, os títulos que as compõem ou a proporção de cada título na carteira podem diferir imenso, distorcendo-se mais uma vez a análise. Um fundo que procure investir em acções de baixo risco deve obter rentabilidades inferiores a um outro cuja política de aplicações se dirige a acções de alto risco. Quanto maior o risco esperado de uma aplicação, tanto maior deverá ser o rendimento esperado oferecido por essa aplicação para que se convença o investidor a incluí-la na sua carteira. Daí que seja natural que, ao fim de um par de anos, um fundo de acções de alto risco venha a produzir um rendimento maior do que um fundo de acções de baixo risco. É claro que maior risco significa maiores ganhos quando se trata de ganhos, mas maiores perdas quando chega a hora das perdas! Mais uma vez

reforçamos a ideia de que não é suficiente medir a rentabilidade de dois fundos para os compararmos.

Os problemas com a rentabilidade não terminam infelizmente aqui. Com efeito, até a forma como a rentabilidade é medida pode interferir na avaliação da performance dos fundos caso não haja, por parte de quem a faz, o cuidado devido.

Para evidenciarmos o que acabamos de referir, vamos recorrer a um exemplo. Imaginemos 4 fundos de investimento cujo valor da unidade de participação é igual para todos em 1 de Janeiro de um dado ano, estando valorizadas a 1 000\$00 cada. Imaginemos que a partir daí os 4 fundos têm um comportamento diverso. O fundo A origina uma taxa de rentabilidade de + 10% no 1.º semestre e uma taxa de - 5% no segundo semestre (Quadro I, colunas 1 e 2). O fundo B obtém uma rentabilidade exactamente oposta, isto é, - 5% no 1.º semestre e + 10% no 2.º semestre. Os fundos C e D têm rentabilidades de acordo



a Performance e Investimento

com o quadro já referido. Quando calculamos a rendibilidade média obtida por cada fundo, temos algumas surpresas, conforme mostra o **Quadro I**.

Usando uma taxa média aritmética em que a taxa média resulta da soma de duas taxas dividida por 2, então as taxas de rendibilidade dos 3 primeiros fundos são iguais. Com efeito:

$$\bar{r}^A = \frac{+10\% - 5\%}{2} = \bar{r}^B = \frac{-5\% + 10\%}{2} =$$

$$= \bar{r}^C = \frac{+2,5\% + 2,5\%}{2} = 2,5\%$$

Se todas as taxas médias são iguais e se o valor das unidades de participação de cada fundo é igual no início do período de análise, então os valores das unidades de participação dos 3 fundos deveriam ser iguais no final do ano. Errado! (como se verifica no **Quadro II**).

O Quadro II mostra porquê. Vejamos o fundo A. No fim do 1.º semestre, o valor da unidade de participação é igual ao valor da unidade de participação no início do ano, adicionado do rendimento obtido:

$$UP_{Fim\ 1^\circ\ Sem}^A = 1\ 000\$00 \times (1 + 0,1) = 1\ 100\$00$$

No final do segundo semestre, e face a um rendimento negativo neste semestre, o valor da unidade de

«(...) comparar fundos de diferentes tipos com base num só critério pode ser enganador desde que se trate de fundos de características muito diversas.»

participação do fundo A desceu para os 1 045\$00.

$$UP_{Fim\ 2^\circ\ Sem}^A = 1\ 100\$00 \times (1 - 0,05) = 1\ 045\$00$$

O mesmo valor no final do 2º semestre é obtido para o fundo B, tendo ele um comportamento inverso do comportamento do fundo A. O curioso é que, quando se aplica o mesmo raciocínio ao fundo C, o resultado diverge, sendo maior!

$$UP_{Fim\ 2^\circ\ Sem}^C = 1\ 000\$00 \times (1 + 0,025) \times$$

$$\times (1 + 0,025) = 1\ 050\$63$$

Isto é, é preferível que o fundo tenha obtido uma taxa média igual aos anteriores mas de modo mais constante, sem sobressaltos. Assim, a rendibilidade efectiva vem ampliada. De facto, ao observarmos o fundo D, com uma rendibilidade média inferior (2,23%), chegamos à mesma conclusão.

A justificação para este comportamento está no método de cálculo da média das rendibilidades obtidas. Se alternativamente à média aritmética das rendibilidades semestrais calcularmos a média geométrica das mesmas, o resultado é diferente. A média geométrica das rendibilidades dos fundos A, B e D é igual (2,23%) e inferior à média geométrica das rendibilidades do fundo C (2,5%).

QUADRO I

	Taxa de Rendibilidade no 1.º Semestre	Taxa de Rendibilidade no 2.º Semestre	Taxa Média de Rendibilidade (Aritmética)	Taxa Média de Rendibilidade (Geométrica)	Volatilidade
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
A	10.00%	-5.00%	2.50%	2.23%	7.50%
B	-5.00%	10.00%	2.50%	2.23%	7.50%
C	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	0.00%
D	2.23%	2.23%	2.23%	2.23%	0.00%

	Valor da UP no Início do Ano	Taxa de Rendibilidade no 1.º Semestre	Valor da UP no Fim do 1.º Semestre	Taxa de Rendibilidade no 2.º Semestre	Valor da UP no Fim do 2.º Semestre
A	1 000\$00	10.00%	1 100\$00	-5.00%	1 045\$00
B	1 000\$00	-5.00%	950\$00	10.00%	1 045\$00
C	1 000\$00	2.50%	1 025\$00	2.50%	1 050\$63
D	1 000\$00	2.23%	1 022\$25	2.23%	1 045\$00

QUADRO II

$$\bar{r}_{Geom}^A = \sqrt{(1 + 0,1) \times (1 - 0,05)} - 1 = 0,023$$

$$\bar{r}_{Geom}^C = \sqrt{(1 + 0,025) \times (1 + 0,025)} - 1 = 0,025$$

Aliás, o valor final da unidade de participação dos fundos A, B e D, sendo igual entre si e inferior ao valor final da unidade de participação do fundo C, é esclarecedora.

Em conclusão, se já vimos que a utilização de um só parâmetro para compararmos fundos de investimento não é suficiente, chamamos a atenção para o facto de esse parâmetro ser ele próprio de cálculo problemático, podendo conduzir a conclusões erróneas. Nem sempre o que aparenta “dar mais rendibilidade” se traduz num rendimento maior. É necessário conhecer o método de cálculo das rendibilidades! Deve-se ainda chamar a atenção para o facto de taxas de rendimento constantes se traduzirem em maior rendimento acumulado.

O conceito de estabilidade das taxas de rendibilidade está associado ao conceito de risco. Então, a avaliação da performance de fundos de investimento pode ser melhorada se tomarmos em linha de conta o risco associado ao investimento. Podemos, por exemplo, interrogar-nos se o rendimento obtido compensou o risco incorrido.

Torna-se pois necessário definirmos o que entendemos por risco e saber como o podemos medir. O risco de um investimento está associado à dispersão das taxas de rendibilidade que o mesmo pode proporcionar. É comum dar-se como exemplo de um instrumento sem risco um Bilhete do Tesouro de curto prazo. Isso sucede porque o seu rendimento é certo e constante ao longo do tempo. Já o mesmo não sucede com outros activos financeiros.

Tomem-se, por exemplo, duas acções cuja cotação é 1 000\$00 cada. Imagine-se que apenas existem dois cenários possíveis para a evolução das respectivas cotações no próximo mês, de acordo com o Quadro III. Enquanto a acção X, no final do mês seguinte, apenas poderá valer 900\$00 ou 1 100\$00, a acção Y, para a mesma data, poderá valer 800\$00 ou 1 200\$00. A taxa de rendibilidade de cada uma em cada cenário é diferente e está calculada no Quadro III, colunas (4) e (5). Por exemplo, para a acção X e para o Cenário 1, a rendibilidade será de -10%:

$$r_{Cen1}^X = \frac{900\$00}{1000\$00} - 1 = -0,1$$

A rendibilidade esperada (média aritmética) de cada

uma das acções é 0%. No entanto, enquanto a acção X só proporciona rendibilidades de 10% e -10%, Y atinge os +20% e os -20%. Isto é, uma acção que se ajusta mais a pessoas que não se importam de perder mais para poder obter mais, ou seja, uma acção mais apropriada para os que gostam de mais risco, de acordo com o mostrado no **Quadro III**.

Se assim é, podemos então usar uma medida de dispersão das taxas de rendibilidade, como, por exemplo, o desvio-padrão, para medir o risco dos activos financeiros. Com efeito, a forma clássica de medir o risco histórico (observado no passado) de um activo financeiro passa pelo cálculo do desvio-padrão das taxas de rendibilidade históricas desse activo financeiro.

Voltemos a considerar a acção X e uma sucessão de cotações semanais do último ano. Normalmente, se não se observarem interrupções na negociação, devemos registar 52 semanas e, consequentemente, 52 cotações. Partindo dessas cotações, podemos então estimar as taxas de rendibilidade semanais. Seja P_t a cotação da acção X no dia t e P_{t-1} a cotação da mesma acção na semana anterior. A taxa de rendibilidade r_t dessa acção nessa semana será de:

$$\bar{r}_t = \frac{P_t}{P_{t-1}} - 1$$

Se P_t e P_{t-1} fossem iguais a 1 010\$00 e 1 000\$00, respectivamente, então a taxa de rendibilidade semanal seria 1%:

$$\bar{r}_t = \frac{1\ 010\$00}{1\ 000\$00} - 1 = 0,01$$

Partindo de 52 observações de cotações semanais, podemos calcular uma série de 51 taxas de rendibilidades semanais e posteriormente calcular a sua média e o seu desvio-padrão. Logo, o risco medido deste modo virá:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{51} (r_i - \bar{r})^2}{50}}$$

onde \bar{r} representa a média das observações (rendibilidades semanais) e r_i ; cada uma delas.

«Nem sempre o que aparenta “dar mais rendibilidade” se traduz num rendimento maior. É necessário conhecer o método de cálculo das rendibilidades! Deve-se ainda chamar a atenção para o facto de taxas de rendimento constantes se traduzirem em maior rendimento acumulado.»

A esta medida de risco damos normalmente o nome de **volatilidade**. Como se trata de observações semanais e as taxas de rendibilidade são igualmente semanais, a volatilidade encontrada deste modo deve ainda ser convertida numa medida anual para que seja facilmente referenciada. Tal como as taxas de rendibilidade são anualizadas para que tenham significado junto dos investidores, a volatilidade, quando calculada com base em observações semanais, mensais ou diárias, também o deve ser. Se tomarmos o nosso exemplo de 51 observações semanais, a volatilidade expressa em termos anuais obtém-se a partir de:

$$\sigma_{anual} = \sigma \times \sqrt{52}$$

Semelhante medida de volatilidade pode ser calculada para os fundos de investimento, tendo-se o cuidado de tomar em consideração a distribuição de rendimentos praticada pelo fundos.

Em suma, a comparação de dois fundos com base unicamente nas suas taxas de rendibilidade não é suficiente, uma vez que podem existir diferentes níveis de risco associados a cada fundo. Ainda que tratando-se do mesmo tipo de fundo, desde que as volatilidades sejam diferentes, o comportamento de ambos os fundos foi, e provavelmente continuará a ser, diverso.

Face a esta constatação, uma das medidas para medir a performance dos fundos foi sugerida por William Sharpe. Tomando R_f como a taxa de rendibilidade de um activo sem risco, um Bilhete do Tesouro de curto prazo, por exemplo, Sharpe sugeriu como medida de performance dos fundos a rendibilidade obtida pelo fundo (para além da taxa sem risco) por unidade de risco:

$$Sh = \frac{R_F - R_f}{\sigma_F}$$

Se dois fundos de investimento obtiverem exactamente a mesma taxa de rendibilidade no período, mas se um deles possuir um menor risco, então este será o que apresentou uma melhor performance, uma vez que foi o que obteve uma maior relação entre rendibilidade e risco. Voltemos ao nosso exemplo do Quadro I. Imaginemos que a taxa de rendibilidade sem risco para o período em causa foi de 1%. Tomando os valores das colunas (3) e (5) para os fundos A, B e D, podemos concluir que o fundo com melhor desempenho foi o fundo D porquanto, apesar de

«Se dois fundos de investimento obtiverem exactamente a mesma taxa de rendibilidade no período, mas se um deles possuir um menor risco, então este será o que apresentou uma melhor performance, uma vez que foi o que obteve uma maior relação entre rendibilidade e risco.»

evidenciar uma taxa média de rendibilidade inferior, não esteve sujeito a risco (a volatilidade é nula).

$$Sh_A = \frac{2,5\% - 1\%}{7,5\%} = 0,2;$$

$$Sh_B = \frac{2,5\% - 1\%}{7,5\%} = 0,2;$$

$$Sh_A = \frac{2,23\% - 1\%}{0\%} = +\infty 1$$

Pode argumentar-se que este exemplo é óbvio. Uma vez que ambos os fundos têm igual rendimento, a melhor performance cabe, logicamente, ao fundo de menor risco. Mas tomemos outro exemplo. Se o fundo W obteve um rendimento médio no último ano de 40% com um nível de risco de 30% e o fundo Z um rendimento médio de 60% e um risco de 50%, qual dos 2 fundos obteve um melhor desempenho face a uma taxa sem risco de 7% ao ano? Trata-se de saber se o excesso de rendimento do fundo Z sobre o fundo W compensou o aumento de risco introduzido na carteira. De acordo com a medida de Sharpe, apesar de o fundo W ter proporcionado uma menor rendibilidade, ele obteve uma melhor performance que o fundo Z, uma vez que o nível de risco deste não compensou o aumento da rendibilidade.

$$Sh_W = \frac{40\% - 7\%}{30\%} = 1,1;$$

$$Sh_Z = \frac{60\% - 7\%}{50\%} = 1,06$$

Com esta medida, pretende avaliar-se a performance dos fundos de investimento, comparando-os não só entre si como também com o padrão de referência (por exemplo, o índice). A Medida de Sharpe, que pode ser calculada para qualquer carteira, pretende ser uma medida universal e pode ser facilmente encontrada. É um possível critério de selecção de fundos de investimento uma vez que, de acordo com este modelo de selecção, o melhor fundo será o que obtém um valor maior.

Admito que o leitor possa levantar agora as dificuldades inerentes ao conhecimento da volatilidade. Em boa verdade, os fundos de investimento, quando publicam indicadores de rendibilidades obtidas, estão obrigados a calculá-las de modo uniforme de acordo com regulamento

QUADRO III

Cenário	Cotação Inicial	Cotação Final		Taxa de Rendibilidade		Taxa Média de Rendibilidade	Desvio-Padrão das Taxas de Rendibilidade
		Cenário 1	Cenário 2	Cenário 1	Cenário 2		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Probabilidade		50%	50%	50%	50%		
X	1 000\$00	900\$00	1 100\$00	- 10%	10%	0%	10%
Y	1 000\$00	800\$00	1 200\$00	- 20%	20%	0%	20%

emitido pela Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM). O conhecimento da medida da volatilidade dos fundos de investimento exige, pois, um esforço adicional ao investidor, que a maioria nunca irá fazer. Nada está regulamentado quanto a esta medida de risco nem quanto à sua publicitação. No entanto, a Associação Portuguesa de Fundos de Investimento (APFIN) publica regularmente tabelas de rendibilidades e volatilidades de todos os fundos de investimento, facilitando o trabalho a todos os que queiram calcular a Medida de Sharpe dos fundos de investimento.

Para finalizarmos, devemos alertar para o facto de esta matéria ser controversa, existindo diversas outras medidas de performance de fundos. A utilização de apenas uma delas pode conduzir a conclusões baseadas em padrões de escolha não universais. Contudo, estamos convencidos de que, mesmo insuficiente, uma escolha feita com base em dois parâmetros como rendibilidade e risco é

de longe preferível a uma análise à performance dos fundos com base em apenas um indicador. E isto parece ser muito pouco evidente para muitos vendedores de produtos financeiros, que insistem sistematicamente em reforçar apenas as rendibilidades proporcionadas pelos seus fundos. ■

NOTA:

Note-se que o valor $+\infty$ só se obtém nos casos em que a taxa de rendibilidade média obtida pelo fundo é superior à da taxa sem risco, mas o risco desse fundo é nulo. Ora, isso é teoricamente inconsistente, uma vez que, por definição, se um fundo oferece uma taxa superior à da taxa sem risco, isso só pode ser compensado com um aumento do risco. Este exemplo é forçado e apenas tem objectivos exemplificativos.



Introdução ao Mercado Financeiro (VIA INTERNET)

Depois de mais de uma década de experiência na formação a distância, o Instituto de Formação Bancária empreende novos passos na maximização desta metodologia, utilizando recursos telemáticos. O lançamento, em Novembro de 1997, do curso de Introdução ao Mercado Financeiro (via Internet) é um exemplo disso. Este curso funciona com base na conferência por computador, viabilizada através de um *software* específico e da ligação à Internet.

Definindo estes novos contornos de formação a distância, torna-se possível enriquecer este processo formativo, já que o meio permite a interacção entre os intervenientes (formandos, tutores e IFB) sem que, para isso, sejam necessárias sessões presenciais.

Este curso, cujo objectivo é proporcionar aos respectivos participantes conhecimentos básicos do Mercado Financeiro, seus produtos e agentes, destina-se a colaboradores do sector financeiro, ou de outras áreas de actividade, e ainda a jovens licenciados que pretendam obter um complemento da sua formação.

Estruturado em etapas, de acordo com os objectivos em vista, e

com a duração de dois meses e meio (iniciou-se em 22 de Novembro), o Curso de Introdução ao Mercado Financeiro tem uma etapa inicial destinada à aprendizagem do *software* e à ambientação à conferência por computador.

O material pedagógico consiste num manual, brochura complementar e cassette de vídeo, e será complementado ao longo do curso pela distribuição telemática de exercícios, casos, testes e outro material de apoio, de acordo com os objectivos de cada etapa. A todos os participantes que cumpram os objectivos das várias etapas será entregue um certificado de participação. Facultativamente, os participantes que o desejarem poderão realizar um exame final, presencial, do qual resultará a atribuição de um certificado equivalente à disciplina de Mercado Financeiro I do Curso Regular de Formação Bancária.



Exige-se que, para a frequência deste curso, os respectivos candidatos possuam conhecimentos de microinformática e utilização da Internet (dispondo de microcomputador com *Windows* e acesso à Internet).

Ano 1997/98 – 10ª Edição

Está já a decorrer, desde finais de Setembro, a 10ª edição do **Curso Regular de Formação Bancária**, em regime de Ensino a Distância. Este Curso, já do (re)conhecimento da generalidade do sector bancário, tem como principal objectivo permitir, a todos os que desempenham funções na banca, o conhecimento e o domínio dos princípios básicos da profissão, proporcionando-lhes uma sólida qualificação técnico-profissional de base, através de um esquema de formação integrado e progressivo.

Os principais destinatários do Curso são, portanto, todos os empregados que pretendam desenvolver, actualizar e consolidar os conhecimentos básicos da profissão bancária, os quais poderão ainda, através da conclusão das disciplinas facultativas, obter equivalência ao 12º ano e ao nível 3 de qualificação profissional da União Europeia.

A metodologia utilizada assenta no Ensino a Distância/Auto-Estudo Assistido, o qual vem proporcionar uma oportunidade única a bancários de qualquer ponto do país, e não só dos grandes centros, que de outra forma nunca poderiam aceder a este tipo de formação.

De facto, o Ensino a Distância, para além de possibilitar uma acentuada redução em termos de custos, permite ainda, através da utilização de meios pedagógicos de alta qualidade de uma organização e de uma motivação sólidas, pilares fundamentais em formação profissional, ultrapassar o problema das ausências ao trabalho, que as metodologias tradicionais geralmente implicam. Para além disso, e como se trata de um regime em que o formando assume um protagonismo considerável, existe ainda a possibilidade de este estudar ao ritmo que mais se adequar às respectivas condicionantes pessoais e profissionais.

Tendo já decorrido todas as Sessões de Apresentação, os formandos avançaram já no percurso que os separa do Exame Final, que inclui o cumprimento de um calendário de actividades; as principais etapas são: realização do 1.º Teste Intermédio, 2.º Teste Intermédio, Teste Global de Apoio e participação nas Sessões de Apoio.

Os Testes Intermédios e Globais de Apoio continuam, aliás, a constituir um óptimo instrumento de trabalho, na medida em que permitem aos formandos disciplinar o seu próprio ritmo de estudo.

O Curso Regular tem a duração de três anos, ao longo dos quais são ministradas 18 disciplinas obrigatórias, de carácter profissional e, em cada ano, duas disciplinas facultativas, de carácter geral, para efeitos de obtenção da já referida equivalência ao 12º ano do ensino oficial, a qual, refira-se, já foi obtida por um total de 734 formandos, 72 dos quais no ano lectivo 1996/97.

Embora o auto-estudo realizado pelos formandos constitua um factor decisivo para os bons resultados geralmente alcançados, indiscutível é também a importância do papel dos Delegados de Zona no acompanhamento e no auxílio aos formandos.

Este ano lectivo, a equipa de Delegados de Zona compreende 25 elementos em todo o país (incluindo as Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira) e pertencentes a seis instituições diferentes. De destacar a presença de dois elementos novos nesta equipa, a saber: o Sr. António Cerqueira Rodrigues, do Banco Nacional Ultramarino, que será responsável pela turma do 1º Ano do núcleo de Braga, e ainda o Sr. Dr. Amadeu Cunha Mendes Duarte, também do BNU, que será responsável pela turma do 1º Ano de Castelo Branco. No ano lectivo 1997/98, estão inscritos 732 formandos, 303 dos quais no 1º ano. Refira-se que, até ao momento, 2.107 formandos já terminaram o Curso Regular, 180 deles no ano lectivo transacto. ■

DELEGADOS DE ZONA – ANO LECTIVO 1997/98

NÚCLEO	NOME	BANCO
A. Heroísmo	Sr. Manuel Fernando Ávila Corvelo	BPSM
Aveiro	Dr. João Gonçalves Lucas Morais	BBi
Braga	Sr. António Cerqueira Rodrigues	BNU
	Sr. José Júlio Sousa Duarte	
Bragança	Sr. João António Rodrigues	CGD
C. Branco	Dr. Amadeu Cunha Mendes Duarte	BNU
	Dr. António Augusto Ferro Ribeiro	CGD
Coimbra	Sr. Joaquim Silvano Vieira	
Évora	Dr. António Canivete	CGD
Faro	Sr. Manuel Gregório Martins	BNC
	Sr. Armando Diogo Alpalhão	BCI
Funchal	Sr. Arlindo de Sousa Vasconcelos	BBi
Leiria	Dra. Ana Isabel Bernardes	CGD
Lisboa	Dr. Carlos dos Santos Barata	BNU
	Dr. Carlos Gaspar	IFB
	Dr. Paulo Barros Viana	IFB
P. Delgada	Dr. Fernando Jorge Borba Lopes	BBi
Portalegre	Dr. Joaquim Morujo Henriques	CGD
Portimão	Sr. Rui da Conceição Rosado	CGD
Porto	Sr. Manuel Barbosa Silva Santos	CGD
Santarém	Sr. Rui Luís Figueiredo Matias	BMello
Setúbal	Sr. Joaquim José Grilo Cartaxo	
V. Castelo	Dr. Manuel Loureiro	CGD
V. Real	Sr. António Pais Rodrigues	CGD
Viseu	Sr. António Moreira Figueiredo	CGD

AULAS DE APOIO À DISCIPLINA DE MATEMÁTICA

O Instituto de Formação Bancária, à semelhança dos anos anteriores, promove a realização, no ano lectivo 1997/98, de aulas de apoio à disciplina de Matemática.

■ Estas aulas destinam-se a alunos, ou não, do Curso Regular que frequentem o 1.º ano do Curso de Gestão Bancária do ISGB ou nele se pretendam vir a inscrever no futuro. ■

O programa tem a duração de 150 horas e as aulas funcionam em dois regimes: sábados, das 08h30 às 13h00 e, em regime pós-laboral (2 vezes por semana), das 17h00 às 19h30. ■ **Para mais informações**, queira contactar este Instituto, secretariado – Ana Margarida Soromenho, através do telefone 793 00 77 ou por fax – 797 77 32 – Av. 5 de Outubro, 164 (3.º andar).

Ano Lectivo Iniciado por Mil Alunos

Cerca de mil alunos acabam de iniciar mais um ano lectivo no Instituto Superior de Gestão Bancária (ISGB), estabelecimento de ensino superior criado pela Associação Portuguesa de Bancos e pelo Instituto de Formação Bancária,

reconhecido oficialmente pelo Ministério da Educação, e já creditado, pela qualidade do ensino proporcionado e resultados obtidos, com uma forte aceitação por parte das instituições e de outros participantes do mercado financeiro.

Numa breve apreciação dos resultados obtidos no último ano lectivo, verifica-se que foram atribuídas as primeiras licenciaturas do Curso de Estudos Superiores Especializados (CESE) em Gestão Bancária a um grupo de 105 alunos, que são a prova do êxito conseguido com o lançamento deste Curso; por outro lado, mais de 100 formandos completaram o Curso de Gestão Bancária, recebendo o grau de bacharéis.

Deve registar-se, além disso, que um grupo de 11 alunos em regime pós-laboral acaba de completar o Curso de Organização e Sistemas, do mesmo Instituto, o que sucede pela primeira vez, mostrando a enorme força de vontade e espírito de sacrifício desses novos bacharéis; são, na generalidade, trabalhadores bancários, na maior parte nas áreas de organização/informática, que não se pouparam a esforços para melhorar a sua formação específica, adquirindo novas capacidades profissionais e contribuindo

para que as instituições que os empregam fiquem mais bem preparadas para responder às novas solicitações que hoje são colocadas ao sistema bancário.

No que se refere aos resultados dos alunos em regime laboral do Curso de Organização e Sistemas, é de destacar o entusiasmo

verificado por parte dos membros do júri encarregados de avaliar os projectos por eles apresentados, cuja qualidade realçaram.

Nalguns bancos onde os projectos decorreram, os alunos foram mesmo convidados a ingressar, o que confirma a tendência já verificada neste curso para registar um excelente nível de empregabilidade.

Quanto ao ano lectivo 1997/98, verificou-se uma significativa afluência de candidatas, principalmente ao Curso de Gestão Bancária, cujas vagas foram largamente excedidas, revelando um interesse enorme para a frequência deste curso, principalmente por parte dos bancários.

As candidaturas ao Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária também ultrapassaram as vagas disponíveis, e no Curso de Organização e Sistemas as preocupações existentes quanto à qualidade dos perfis dos candidatos levaram à eliminação de alguns deles (preocupações tidas em conta também nos outros cursos). Assim, foi feita uma aposta no grupo seleccionado, com o objectivo de garantir completa satisfação por parte das instituições que os venham a absorver no futuro. ■



CURSO AVANÇADO DE GESTÃO BANCÁRIA

Sessão Comemorativa do 10º Aniversário

Está agora a decorrer a fase de candidaturas à edição nº 11 do Curso Avançado de Gestão Bancária, uma iniciativa do IFB realizada com a colaboração da Universidade Católica Portuguesa.

Trata-se de uma pós-graduação destinada à preparação para funções de topo no sector financeiro.

No dia 17 de Novembro realiza-se uma sessão comemorativa do 10º aniversário deste Curso, sessão de que faremos reportagem desenvolvida, a publicar na nossa próxima edição. ■

Formação de Alta Qualidade

Mantendo o esforço continuado de disponibilizar para os quadros da banca uma formação que obedeça a critérios de alta qualidade, curta duração e oportunidade, o IFB promoveu cinco seminários no decurso do 1º Semestre deste ano, abrangendo temáticas relativas às implicações do euro na actividade bancária e nas relações com a clientela, às novas formas de gerir recursos humanos nesta fase de transição, além da gestão financeira e de projectos, na sua generalidade.

As equipas de formadores nacionais e estrangeiros, oradores nestes projectos, pertencem aos mais destacados meios financeiros e universitários, com larga experiência de ensino e de análise das situações no terreno. Especialistas do Instituto Monetário Europeu, em Frankfurt, do Canadian Institute of Bankers, Sociedade Interbancária de Serviços, Banco de Portugal e ainda dos grandes Grupos Financeiros Portugueses, passando também por Universidades na Holanda e em Portugal, foram os intervenientes nestes projectos.

Nesse sentido, e dada a adesão que estes seminários têm tido, são oferecidos no 2º Semestre outros temas, ora de carácter abrangente, ora dirigidos a universos muito específicos. Assim, temos:

18 de Setembro – “Processos Avançados de Desenvolvimento



de Software” – dedicado a temas relacionados com as novas descobertas científicas, ao nível do desenvolvimento de *software*; os oradores são professores das Universidades de Braunschweig, Amsterdão e Namur, bem como destacados especialistas de Instituições de Crédito Portuguesas e Instituto Superior Técnico.
9 e 10 de Outubro – “Fusões e Aquisições – Perspectivas para a Criação de Valor” – orientado por perito de grande experiência nesta área.

21 de Outubro – “A Banca e o Direito – Direito Bancário” – temática de grande actualidade face à dinâmica legislativa; juristas de grande destaque desenvolverão questões que passam pela adopção da Moeda Única, Recuperação da Empresa e Processos de Falência, Imposto de Selo e Meios Electrónicos de Pagamento.
4 de Dezembro – “Risco, Capital e Rentabilidade na Banca” – o crédito, sempre presente nas preocupações dos profissionais desta área; serão oradores especialistas e consultores deste domínio, possuidores de MBA em Finanças.

O Instituto de Formação Bancária, atento às necessidades do sector, não deixará de acompanhar a oportunidade dos temas, estando também receptivo a sugestões que lhe sejam feitas pelos bancos associados. ■

No prosseguimento dos objectivos a que esta Secção se propôs, enunciados na anterior edição da Inforbanca, publicamos hoje um artigo da Dra. Isabel Ramos de Almeida, no qual, sob a forma de perguntas e respostas, esclarece algumas das dúvidas que surgem mais frequentemente quanto à introdução do euro.

QUESTÕES PRÁTICAS SUSCITADAS PELA INTRODUÇÃO DO EURO

A 1 de Janeiro de 1999 concretizar-se-á a União Monetária Europeia (UME) com a fixação irrevogável das paridades cambiais entre as moedas dos Estados-membros que fizerem parte dessa União. A nova moeda europeia, o euro, só terá expressão física cerca de 3 anos depois e mesmo nessa altura, de acordo com o cenário traçado na Cimeira de Madrid, haverá ainda um período máximo de 6 meses (que poderá ir até 30 de Junho de 2002) em que as moedas nacionais e o euro coexistem. Só a partir de 1 de Julho desse ano, o mais tardar, as moedas nacionais deixarão de ter curso legal, sendo substituídas definitivamente pelo euro.

Muitas questões se levantam relativamente a este período transitório, que durará, no máximo, 3 anos e meio. O presente trabalho pretende responder a algumas das perguntas que o cliente médio não deixará de pôr ao seu banco, utilizando-se, para o efeito, a forma "pergunta/resposta". Alguns aspectos, nomeadamente os que dizem respeito à substituição dos indexantes nacionais ou às questões fiscais e contabilísticas, ainda não estão decididos (1), pelo que na resposta a essas questões se optou por dar uma ideia das alternativas possíveis.



ISABEL RAMOS
DE ALMEIDA*

1. Questões específicas relativas ao período transitório em que ambas as moedas coexistem, mas o euro ainda não tem expressão física (entre 1/1/99 e, o mais tardar, 31/12/2001):

1. Porque é que são precisas tantas fases para introduzir o euro? Não era muito mais simples fazer a introdução da moeda única em poucos dias, em vez de se demorar quase 3 anos e meio?

RESPOSTA: O euro será introduzido de uma forma faseada ao longo de 3 anos e meio por razões operacionais. Com efeito, levar-se-á quase 3 anos, utilizando todos os recursos disponíveis, a fabricar as notas e moedas necessárias para substituir a circulação monetária dos Estados-membros.

É possível, no entanto, encurtar o período em que ambas as moedas coexistem fisicamente (que se poderá prolongar até 6 meses, de acordo com o cenário da Cimeira de Madrid), uma vez que é do interesse da maioria dos agentes económicos que esta fase seja o mais curta possível.

2. Posso abrir contas em euro se quiser? Posso ter contas nas duas moedas? Os cheques vão ser diferentes?

RESPOSTA: A partir de 1999 será possível abrir contas em euro. Qualquer pessoa, desde que o deseje, pode ter conta

nas 2 moedas, mas, a menos que isso seja importante para a sua actividade, não há necessidade de o fazer (uma vez que os bancos se encarregam de fazer a conversão gratuita entre as duas denominações, qualquer pessoa pode depositar/levantar quantias em euro relativamente a uma conta denominada em escudos e vice-versa).

Os cheques serão diferentes consoante disserem respeito a uma conta denominada em euro ou a uma conta denominada em escudos. A utilização de cheques denominados em euro para sacar importâncias de contas denominadas em escudos deverá ser fortemente desincentivada pelos bancos (através da imposição de comissões), os quais, como é óbvio, terão de suportar custos mais elevados (processamento de cheques não normalizados). O mesmo se deverá passar, naturalmente, com cheques denominados em escudos relativamente a contas em euro.

3. *Se quiser ter uma conta em euro e outra em escudos, as taxas de juro que o banco me irá oferecer serão diferentes?*

RESPOSTA: Se as condições do depósito forem idênticas (mesmo prazo, mesmo montante), não existe qualquer razão para que as taxas de juro sejam diferentes, uma vez que o escudo mais não será do que uma divisão não decimal do euro (tal como o centavo é actualmente 1/100 do escudo).

4. *Enquanto não existirem notas e moedas de euro, vou continuar a receber o meu salário (pensão, rendimento de depósitos, juros de obrigações, dividendos, etc.) e/ou pagar as minhas obrigações (juros de empréstimos, etc.) em escudos?*

RESPOSTA: Durante o período transitório, vai vigorar o princípio da “não proibição, não obrigatoriedade” no uso da moeda única, isto é, ninguém pode ser obrigado a usar o euro, mas também ninguém poderá deixar de o aceitar, porque o euro é a nova moeda dos países participantes na UME, sendo as divisas nacionais meras divisões não decimais dessa moeda. Suponha, por exemplo, que a sua empresa (uma multinacional) lhe passava a pagar em euro a partir de 1999. A empresa é livre de o fazer, mas não o pode obrigar a ter conta nessa denominação. Como se resolve esta questão?

Muito facilmente: por intermédio do seu banco!

Com efeito, a empresa pagar-lhe-á em euro e o banco onde tiver sediada a sua conta encarregar-se-á de converter esse montante, gratuitamente, para a moeda de denominação da conta (escudos).



A. MENDONÇA PINTO
(COORDENADOR DA SECÇÃO)

«O euro será introduzido de uma forma faseada ao longo de 3 anos e meio por razões operacionais. Com efeito, levar-se-á quase 3 anos, utilizando todos os recursos disponíveis, a fabricar as notas e moedas necessárias para substituir a circulação monetária dos Estados-membros.»

5. *Durante o período transitório, se um português for à Alemanha, poderá pagar as suas compras com um cheque sacado sobre uma conta em escudos sediada num banco nacional?*

RESPOSTA: A questão da aceitação ou não de cheques de bancos estrangeiros nada tem a ver com a moeda única, é uma mera questão de segurança: por isso, as probabilidades de esse cheque ser aceite são ínfimas. Mesmo que o cheque fosse em euro, muito provavelmente o comerciante alemão não o aceitaria. Até mesmo em Portugal, existem casos em que os comerciantes apenas fornecem a mercadoria após boa cobrança do cheque com que esta é paga.

6. *Em 1997, contraí um crédito, a 25 anos, para financiar a compra da minha habitação. Esse empréstimo está indexado à taxa LISBOR. O que é que vai mudar com a introdução da nova moeda?*

RESPOSTA: Durante o período de coexistência das duas moedas, vigora o princípio da “não proibição, não obrigatoriedade” no uso da moeda única, assim como o princípio da “continuidade dos contratos”, pelo que, salvo vontade expressa de ambas as partes, o contrato se mantém válido e será honrado na moeda em que foi contraído (escudos). A partir do momento em que todas as contas forem “naturalmente” redenominadas (em princípio, logo que sejam introduzidas as notas e moedas de euro, mas a data exacta dependerá dos bancos), o montante em dívida e as prestações serão automaticamente convertidos para a nova moeda, à taxa de conversão fixada, e pagos em euro.

O princípio da continuidade dos contratos só é válido, porém, dentro da União, pelo que poderão advir problemas caso o seu contrato seja tutelado pelo direito de um Estado terceiro (por exemplo, pela lei inglesa, se o Reino Unido não aderir à UME).

A questão do indexante é mais complicada, uma vez que ainda nada está decidido sobre o assunto. Existem, basicamente, duas opções: ou se substituem as taxas nacionais por taxas únicas para todos os países da União (EURIBOR, em vez das LISBOR, LIBOR, FIBOR, etc.), ou se mantém, pelo menos durante algum tempo, o cálculo e divulgação das taxas nacionais.

7. *Posso denunciar unilateralmente um contrato de crédito feito com o meu banco em 1995 pelo facto de esse contrato estar denominado em escudos e esta moeda ir ser substituída pelo euro?*

RESPOSTA: Não. A introdução do euro era já do conhecimento geral em 1995, pelo que a concretização da União Monetária não pode ser invocada como causa para a denúncia desse contrato. Qualquer contrato feito em moeda nacional após a decisão de se proceder à introdução da moeda única (o Tratado de Maastricht foi assinado em 1992) não é anulável por essa razão.

Esta disposição (princípio da continuidade dos contratos) consta do Regulamento CE n.º 1103/97, de 17 de Junho,



que se sobrepõe à legislação interna de cada Estado-membro.

8. *Comprei obrigações BEI 1995, com um prazo de maturidade de 10 anos, denominadas em ECU. O que vai acontecer com estas obrigações? O ECU desaparece?*

RESPOSTA: A partir de 1 de Janeiro de 1999, o ECU será substituído, à razão de 1:1, pelo euro, pelo que todos os activos denominados nessa moeda, seja qual for a data em que foram emitidos, serão automaticamente convertidos para euro, mantendo exactamente o mesmo valor.

9. *E se eu quiser passar a fazer pagamentos em euro (juros de empréstimos, contas do supermercado), posso fazê-lo?*

RESPOSTA: Pode, desde que o faça por meio de transferência bancária ou de cheque, uma vez que entre 1/1/99 e, o mais tardar, 31/12/2001, o euro não terá ainda expressão física.

10. *Os saldos e extractos de conta que pedir das minhas contas em escudos aparecem também com valores convertidos para euro para me ajudar a habituar à nova moeda?*

RESPOSTA: Em princípio, apenas os saldos das contas deverão aparecer nas duas moedas, mas alguns bancos poderão, se quiserem, optar por apresentar todos os movimentos nas duas denominações.

11. *Para ir passar férias a França, continuo a ter de trocar os escudos por francos franceses? Tenho de fazer esta operação em Portugal ou posso realizá-la junto de um banco francês no país de destino? Não vou perder nada com o câmbio, como acontecia até agora, em que era mais favorável trocar os escudos em Portugal?*

RESPOSTA: Como ainda não existem notas e moedas de euro, se um turista português quiser ir a França, vai ter de trocar os escudos por francos franceses, tal como fazia antes de 1999. A diferença é que agora esta operação é uma mera operação de conversão, à taxa de conversão fixada; portanto, é perfeitamente indiferente trocar o dinheiro nacional junto de um banco português ou de uma instituição de crédito francesa.

12. *Como é que sei o que vale um franco francês se não vão ser fixadas taxas de conversão bilaterais? Quantas casas decimais terão as taxas de conversão? Tenho de utilizar sempre essas taxas ou posso arredondá-las para um valor mais pequeno?*

RESPOSTA: Para minimizar as perdas e ganhos inerentes à conversão dos montantes, as taxas de conversão serão

«A partir de 1 de Janeiro de 1999, o ECU será substituído, à razão de 1:1, pelo euro, pelo que todos os activos denominados nessa moeda, seja qual for a data em que foram emitidos, serão automaticamente convertidos para euro, mantendo exactamente o mesmo valor.»

apenas fixadas entre o euro e cada moeda nacional, com 6 algarismos significativos, o que, no caso português, implica 3 casas decimais. As taxas de conversão nunca poderão ser arredondadas.

Assim, por exemplo, se se quiser converter uma quantia de 5 000\$00 em francos franceses, terá de se aplicar a seguinte calculatória (para efeitos do exemplo, são utilizadas as taxas de câmbio de mercado do actual ECU de dia 15 de Setembro p.p.):

1 EURO = 200.008 PTE

1 EURO = 6.61694 FRF

pelo que: $5\ 000\$00 = 5\ 000/200.008\ \text{Euro} = 24.999\ \text{Euro}$ (de acordo com o Regulamento CE n.º 1103/97, de 17 de Junho, que regula as conversões entre moedas nacionais dos Estados-membros, o arredondamento para euro terá de guardar, pelo menos 3 casas decimais) e $24.999\ \text{Euro} = 24.999 * 6.61694\ \text{FRF} = 165.417\ \text{FRF} = 165.42\ \text{FRF}$ (de acordo com o mesmo regulamento, a conversão final para a outra moeda nacional deve ser arredondada para a subunidade mais próxima, o que implica um arredondamento com 2 casas decimais).

13. *Vamos continuar a pagar alguma coisa pela troca das notas enquanto não existirem notas de euro?*

RESPOSTA: Com a fixação das taxas de conversão, a troca entre notas da União já não será uma operação cambial, mas uma mera operação de troca. Deixarão de existir câmbios de compra e de venda das moedas e comissões cambiais. No entanto, dado que a troca das notas continua a ter custos elevados para os bancos, o cliente, muito provavelmente, terá de pagar uma comissão pelo serviço prestado.

14. *Os países terceiros vão aceitar o euro?*

RESPOSTA: O euro é a nova moeda da União Monetária Europeia, pelo que terá a mesma aceitação que tinham anteriormente as moedas nacionais dos Estados-membros participantes.

15. *Os certificados de aforro que tenho vão continuar a ser em escudos ou passam a valer o equivalente em euro? E se comprar novos certificados de aforro, em que moeda é que serão denominados?*

RESPOSTA: A questão da redenominação ou não do *stock* de dívida pública existente à data de 1/1/99 é uma questão que fica à discrição dos Governos nacionais.

De acordo com o que se sabe actualmente, a dívida portuguesa transaccionável acabará por ser, com grande probabilidade, redenominada a 1/1/99 (o método a utilizar dependerá daquele que for a prática corrente da generalidade dos Estados-membros que procederem à redenominação da sua dívida). Quanto à dívida não transaccionável, de que os certificados de aforro são um exemplo, é muito provável que não venha a ser



passível de redenominação (os custos seriam elevados, implicando a troca física dos certificados emitidos). Em relação à nova dívida pública, nomeadamente os certificados de aforro, a partir de 1/1/99 terá de ser emitida em euro.

16. *As acções que tenho em carteira vão ser redenominadas em euro a partir de quando?*

RESPOSTA: Esta é outra questão que não tem ainda resposta. A redenominação antecipada (antes da introdução física do euro) dependerá das instituições emitentes.

17. *A partir de quando é que posso passar a pagar os meus impostos e contribuições sociais em euro?*

RESPOSTA: Esta é outra questão que depende de decisão dos Governos nacionais. O Governo português ainda não tomou qualquer decisão quanto a esta matéria, pelo que, provavelmente, apenas o poderá fazer a partir de 1/1/02.

18. *As taxas de juro de curto e longo prazo passam a ser todas iguais nos países da União Monetária?*

RESPOSTA: As taxas de juro de curto prazo, mais ligadas à política monetária única, serão virtualmente idênticas em todos os Estados-membros. As de longo prazo, nomeadamente as da dívida pública, também dependerão do risco de crédito de cada Estado-membro, que será diferente mesmo depois da concretização da União Monetária (o *rating* da República Portuguesa continuará a ser inferior ao da Alemanha...). No entanto, as disparidades serão muito menores do que as que hoje existem, as quais, por sua vez, são já muito inferiores às que existiam, por exemplo, há um ano atrás.

II. Questões relativas ao período de coexistência física das duas moedas (entre, o mais tardar, 1/1/2002 e 30/6/2002):

19. *Que notas e moedas de euro estão previstas?*

RESPOSTA: Vão circular 7 notas de euro, no valor de 5, 10, 20, 50, 100, 200 e 500 euro, e 8 moedas diferentes, correspondentes a 1, 2, 5, 10, 20 e 50 centavos do euro (*eurocents*) e 1 e 2 euro.

«Vão circular 7 notas de euro, no valor de 5, 10, 20, 50, 100, 200 e 500 euro, e 8 moedas diferentes, correspondentes a 1, 2, 5, 10, 20 e 50 centavos do euro (*eurocents*) e 1 e 2 euro.»

20. *As pessoas são obrigadas a aceitar o euro neste período, ou podem recusar-se a fazê-lo?*

RESPOSTA: O euro é a nova moeda de Portugal, tendo curso legal, por isso, ninguém se pode recusar a aceitá-la como meio de pagamento.

21. *Os caixas automáticos (Multibanco) vão trabalhar em escudos ou em euro?*

RESPOSTA: Durante este período máximo de 6 meses, teremos caixas automáticos só equipados com notas de euro e outros só com escudos. Todas as operações (de depósito, consulta de saldos, etc.) que não impliquem o levantamento de fundos poderão ser feitas indiferentemente em qualquer uma das moedas em todos os caixas automáticos.

22. *Vou ter de passar a ter um novo cartão de débito e/ou de crédito para fazer levantamentos ou pagamentos em euro?*

RESPOSTA: Não, o sistema estará preparado para, por exemplo, permitir levantamentos em escudos de um cartão de débito associado a uma conta denominada em euro e vice-versa.

23. *Se fizer um pagamento em escudos, posso vir a receber o troco em euro?*

RESPOSTA: É possível que venha a ocorrer uma situação destas.

24. *Quando o escudo sair de circulação, se não tiver conseguido trocar as importâncias que tenho nessa moeda até 30 de Junho de 2002, o que é que faço?*

RESPOSTA: O mesmo que faz quando tem qualquer nota em escudos que tenha saído de circulação: troca-a no Banco de Portugal (terá 20 anos para o fazer!). ■

* Sub-Directora do Banco Totta & Açores

NOTA:

(1) As decisões relativas a algumas destas questões são da responsabilidade de instâncias comunitárias, mas outras são da exclusiva competência das autoridades e/ou instituições de cada país.



ESCLARECIMENTO

Em resposta ao reparo de um leitor, a Dr.^a Maria Paula Freitas, autora do artigo “Onze anos de Fundos de Investimento Mobiliários em Portugal”, publicado na secção “Caderno de Mercados” da última edição de *Inforbanca*, faz o seguinte esclarecimento:

«No artigo refere-se que “O primeiro Fundo de Investimento Mobiliário (FIM) surgiu em Portugal em 1986”.

Esta afirmação é verdadeira se considerarmos o período após o 25 de Abril de 1974.

Na realidade, “a primeira sociedade gestora de fundos de investimento mobiliário, denominada SAGA – Sociedade de Administração e Gestão de Bens Mobiliários, SARL – foi constituída em 1964. Esta empresa estava ligada ao BPA, que administrava, na altura, o Fundo de Investimento Atlântico, FIA.

No triénio seguinte, foram autorizadas mais duas sociedades e respectivos fundos de investimento, o FIDES (Fundo de Investimento para o Desenvolvimento Económico e Social), em 1965, e o FIU (Fundo de Investimentos Ultramarino), cujas actividades eram regulamentadas pelo DL n.º “46342/65” (extracto do livro *Fundos de Investimento*, de Antunes, Pedro Eiras, e Peixoto, Álvaro, Texto Editora, 1993).»



A passagem à moeda única constitui, sem dúvida, um dos grandes desafios que se colocam à banca portuguesa. Com o objectivo de fazer face às fortes transformações daí decorrentes, o IFB lançou em Novembro um novo curso de formação sobre esta matéria – “O Euro”.

Com este curso, pretende-se:

- Sensibilizar os participantes para os principais desafios que se colocam aos bancos na passagem à moeda única;
- Analisar as alterações mais importantes que a introdução do euro vai trazer à actividade bancária, nomeadamente nas operações e serviços actualmente oferecidos pelo sistema financeiro;
- Transmitir os aspectos essenciais do enquadramento teórico da moeda única.

Este curso tem como principais **destinatários**:

- Colaboradores bancários em geral, especialmente aqueles que exerçam a sua actividade na área comercial;
- Quadros de outras empresas pertencentes a sectores nos quais são previsíveis impactos significativos com a passagem à moeda única.

“O EURO”

FORMAÇÃO A DISTÂNCIA

Serão abordados, ao longo do curso, os seguintes aspectos (conteúdo programático):

Introdução à União Monetária Europeia

- Antecedentes e Características da União Económica e Monetária
- Fases de Implementação, Custos e Benefícios Macroeconómicos da União Económica e Monetária

Trabalhos Preparatórios para a Introdução do euro

- Estatuto Jurídico do Euro e Taxas de Conversão
- Moeda Escritural e Sistemas de Pagamentos
- Quadro Operacional da Política Monetária Única

Incidências do euro na Actividade Bancária

- Preparações Internas Necessárias, Custos e Benefícios, Respostas Possíveis

Efeitos da Introdução do euro sobre as Empresas

- Benefícios e Custos, Preparação e Impacto

O curso terá a duração de aproximadamente 8 semanas e utilizar-se-á a metodologia de Ensino a Distância/Auto-Estudo Assistido, contando os formandos com um apoio presencial através da realização de uma sessão de apoio que terá lugar aos sábados ou em horário pós-laboral.

Na última semana do curso, os formandos serão sujeitos a um Teste Final. Aos que o concluírem com aproveitamento, ser-lhes-á conferido um diploma.

Arrancou o 7º Curso

No dia 15 do mês de Setembro passado, após um processo de selecção e orientação entre todos os candidatos, iniciaram o ano lectivo de 1997/98 os novos alunos do Curso Geral Bancário, num total de 125 formandos, divididos por cinco turmas, três em Lisboa e duas no Porto. O Curso é totalmente financiado pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional, cabendo ao IFB a responsabilidade do seu desenvolvimento durante os três anos que o compõem.

Mais 73 Diplomados para o Mercado de Trabalho Terminaram o 4º Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, no dia 10 do mês de Setembro último, mais 73 jovens. São já 437 os Diplomados saídos dos 4 cursos finalizados.

Apraz-nos registar o interesse das Instituições Bancárias em integrarem estes jovens nos seus quadros, o que demonstra significativamente o apreço pela preparação que lhes é ministrada ao longo dos três anos em que o Curso se desenvolve. ■

VIAGENS DE ESTUDO

No intuito de, pela última vez como formandos do IFB, se juntarem e confraternizarem, os finalistas organizaram viagens com vários destinos. ■ A mais significativa, que reuniu um maior número de formandos, foi à Madeira, tendo os finalistas sido acompanhados por um formador e por um representante do IFB. ■ Um dos pontos do programa foi a visita a uma Instituição de Crédito, concretamente a Caixa Geral de Depósitos, onde os jovens foram recebidos pelo respectivo Director e outros Quadros daquela Instituição. ■ Também visitaram alguns pontos mais importantes daquela Ilha durante a sua estada, a qual, sob diversos pontos de vista, contribuiu para o aumento da sua cultura geral, nomeadamente pela possibilidade de contactos com as realidades insulares.

Prática Simulada do Funcionamento de Balcões

Os alunos finalistas do 4º Curso da Formação em Alternância viveram nas instalações do Instituto de Formação Bancária no Porto um dia de actividade bancária intensa, em quatro balcões de outros tantos bancos por eles criados e organizados, reflectindo a concorrência real do mercado.

Tratou-se de uma simulação realizada no âmbito das Operações Bancárias Gerais e com a colaboração de outras áreas tecnológicas.

Utilizando as modernas tecnologias, produziram programas informáticos publicitários, com transmissão em vídeo, logotipos, impressos e circuitos, estruturando os espaços com identificação clara das operações, dos responsáveis e respectivas funções.

Com a participação, como clientes, dos Monitores e Alunos do IFB e da Escola Profissional Raúl Dória, efectuaram-se

diversas operações bancárias, desde os depósitos e respectiva movimentação, às operações de crédito e aplicações financeiras, com respeito pelas normas e técnicas adequadas de atendimento, incluindo a oferta de brindes como promoção das "nóveis" instituições de crédito.

No fim do dia de trabalho ininterrupto, os balcões fecharam as suas contas e procederam à compensação dos títulos de crédito transaccionados, simulando, então, um dos bancos a função do Banco de Portugal.

A motivação entusiástica e responsável posta na acção justifica plenamente a sua realização e aconselha a que se repita em anos futuros, no âmbito do Curso Geral Bancário – Formação em Alternância – Aprendizagem. ■



Curso de Comunicação

Escrita e Oral 4ª Edição

E stá já a decorrer, desde 25 de Outubro, a 4ª Edição do Curso de Comunicação Escrita e Oral, em regime de Ensino a Distância.

Sendo hoje a comunicação um elemento fundamental para o sucesso de qualquer actividade, constatamos que muitos profissionais falham na concretização dos seus objectivos pessoais tão só porque não vencem a barreira da ineficácia da expressão oral e escrita.

Desta forma, e embora predominantemente orientado para o sector bancário, este Curso destina-se a todos os que, no exercício de uma actividade profissional, necessitem de comunicar, produzindo documentos como cartas, relatórios e outros.

A duração deste projecto é de aproximadamente seis meses, ao longo dos quais decorrem três Sessões de Apoio, aos Sábados, num total de 18



horas, e uma Sessão de Apresentação inicial. Devido à metodologia utilizada, o Curso pode ser acompanhado por alunos de qualquer ponto do país ou do estrangeiro, sem prejuízo das respectivas actividades profissionais.

Na 3ª Edição do Curso participaram 144 formandos, distribuídos por sete turmas: quatro em Lisboa e três no Porto.

Os resultados obtidos até ao momento têm sido francamente positivos, o que demonstra claramente o interesse dos formandos, não só na prossecução do auto-estudo, como também na frequência das Sessões de Apoio, as quais têm registado níveis de assiduidade bastante significativos.

Assim, terá oportunamente início nova edição destes cursos. ■

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

MÓDULO I

A Situação de Comunicação
Como Funciona a Língua
Funções da Linguagem na Expressão e na Comunicação
Os Documentos no Dia-a-Dia da Actividade de um Bancário
Exploração de Fontes de Informação da Empresa

MÓDULO II

A Língua e a Sua Evolução
Funções da Linguagem
Demonstrar uma Afirmção
Persuadir o Interlocutor
Ler em Superfície e em Diagonal
Expressar Ideias sobre um Texto
Tomar Notas e Resumir

MÓDULO III

Aprofundar a Comunicação
Informar e Informar-se em Contextos Profissionais
A Eficácia na Comunicação
Unidade e Diversidade da Língua Portuguesa
O Texto Literário
Análise de Textos

Formação na Área Comercial

Desde 1995 que o IFB tem vindo a desenvolver e implementar projectos de Formação na Área Comercial preparando, com êxito, profissionais para as funções de:

- Gestor de Clientes (Particulares e Empresas);
- Assistente Comercial.

Assim, encontram-se a decorrer, entre Setembro e Dezembro do presente ano, cinco Ciclos de Formação para Gestores de Clientes, abrangendo profissionais da Banca que desenvolvem a sua actividade junto do segmento de Clientes Particulares ou Clientes Empresas, bem como um ciclo de Formação para Assistentes Comerciais.

Este projecto envolvem 126 formandos, já com experiência bancária. Cada grupo funciona com elementos de um mesmo banco. Não há portanto, neste projecto, turmas mistas.

Considerando a diversidade de perfis existentes na Área Comercial, com diferentes conteúdos e designações, estes cursos têm um currículo abrangente, que permite reforçar a dinâmica dos candidatos na força de vendas do seu Banco independentemente do segmento de mercado (Particulares ou Empresas) em que estejam ou venham a exercer a sua actividade.

Com base neste enquadramento, diremos que os cursos têm como objectivo principal preparar os formandos para a função Gestor de Clientes ou Assistente Comercial do ponto de vista Técnico, Comercial e Comportamental. Utilizando os princípios da Formação em Alternância, é proporcionada a assimilação de conhecimentos teóricos com a correspondente aplicação e aprofundamento prático.

São, assim, conjugadas fases sucessivas de Formação em Sala e Formação no Posto de trabalho (Formação Sandwich).

Os formandos, com a utilização da Formação em alternância, ao mesmo tempo que adquirem conhecimentos, treinam a respectiva aplicação através de trabalhos que efectuem quer em sala, quer no Posto de Trabalho.

De acordo com estes mesmos princípios, os formandos contam com uma estrutura permanente de apoio e acom-



panhamento, na figura do Tutor do Posto de Trabalho, especialmente formado para este efeito (encontram-se envolvidos cerca de 120 tutores).

Cada um dos seis cursos tem a duração de três meses e meio e compreende quatro fases de Formação em Sala e quatro fases de Formação no Posto de Trabalho. A Formação em Sala tem, em média, a duração de uma semana, à qual se seguem cerca de

duas ou três semanas de Formação no Posto de Trabalho, que vai aumentando à medida que o curso progride.

As disciplinas estão agrupadas em 3 grandes áreas:

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

As referidas áreas compreendem disciplinas como, por exemplo, Produtos e Serviços Bancários, Gestão do Tempo, Técnicas de Negociação e Entrevista de Venda.

Neste momento, todos os grupos passaram já à 3.ª fase de Formação em Sala.

O sucesso deste projecto depende, em grande parte, do empenhamento e diálogo estabelecido entre as várias entidades nele envolvidas, nomeadamente os Bancos, os Formandos e o IFB, sendo de destacar o papel fundamental que representa o acompanhamento feito pelo Tutor, o qual, conhecedor de todo o processo formativo, ajuda à progressão dos formandos no Posto de Trabalho nos diferentes momentos deste percurso de quase quatro meses de formação.

A avaliação é uma componente presente em todas as fases deste projecto, que culminará com uma prova prática de desempenho para a qual os formandos foram preparados e treinados ao longo do percurso formativo.

Dada a grande ligação que esta metodologia de formação permite ter com a prática do dia-a-dia, do aprender fazendo, julgamos ser uma das mais actuais e eficazes para que cada um, no seu Posto de Trabalho, possa responder de uma forma global aos desafios com que diariamente se confronta. ■



Experimente fazer 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 colar essa fotocópia 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).

A) Os investidores sabem que estão a pagamento os rendimentos proporcionados pelos seus títulos através de:

- 1 – Um aviso da Bolsa de Valores.
- 2 – Uma comunicação pessoal das empresas emitentes.
- 3 – Uma comunicação da Central de Valores.
- 4 – Anúncios que a empresa emitente faz publicar na comunicação social.

B) Num crédito documentário, é o ordenador que propõe a operação ao seu banco (banco emitente), o qual previamente procederá à sua análise e, caso aceite a proposta, procede à abertura e transmissão da carta de crédito, socorrendo-se dos serviços de um seu correspondente no país de exportação, que assume a designação de banco intermediário.

Indique quais são as tarefas do banco intermediário caso tenha a função de notificador:

- 5 – Garantir a autenticidade da mensagem e transmitir ao beneficiário.
- 6 – Garantir a autenticidade da mensagem, analisar a designação da domiciliação e transmitir ao beneficiário.
- 7 – Garantir a autenticidade da mensagem, avaliar o risco e transmitir ao beneficiário.
- 8 – Garantir a autenticidade da

mensagem, avaliar o risco e confirmar ao beneficiário.

C) O crédito bancário para apoio ao investimento tem uma duração de médio ou longo prazo porque:

- 9 – Os activos adquiridos pelas empresas só produzem os seus “frutos” passados vários anos.
- 10 – O activo circulante das empresas tem uma parte imobilizada de longa duração.
- 11 – Se destina a compensar os intervalos de tempo entre o fabrico de produtos e o recebimento das vendas desses produtos.
- 12 – Se destina ao financiamento total de tecnologia cujo custo é extremamente vultoso.

D) O *feedback* é um processo que:

- 13 – Pressupõe uma atitude empática com o cliente.
- 14 – Contribui para o controlo eficaz da comunicação.
- 15 – Pressupõe uma atitude concordante com a atitude do cliente.
- 16 – Consiste na transmissão de mensagens verbais ao cliente.

E) Uma empresa de lapidação de diamantes é, num dado país, a única compradora de diamantes em bruto.

Que forma de mercado nos apresenta a situação anterior?

- 17 – Oligopólio.
- 18 – Oligopsónio.
- 19 – Monopólio.
- 20 – Monopsónio.

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

- 21 – Ordem de Bolsa.
- 22 – Cautela.
- 23 – Contrato de Reporte.
- 24 – Contrata.

G) De entre as opções seguintes, escolha a que define protocolo de comunicações:

- 25 – É um conjunto de procedimentos que permitem estabelecer ligações entre computadores.
- 26 – É um conjunto de procedimentos que permitem transformar sinais digitais em analógicos e vice-versa.
- 27 – É um conjunto pré-determinado de regras e procedimentos a que as mensagens obedecem para que as comunicações entre computadores sejam possíveis.
- 28 – É um processo de comunicações que utiliza como veículo de transmissão, entre outras, as linhas telefónicas.

H) O conhecimento da situação de Tesouraria do cliente é um elemento indispensável para a análise da sua capacidade creditícia.

Dos elementos abaixo, o que melhor reflecte essa situação é:

- 29 – A antiguidade da conta DO.
- 30 – O movimento de cambiais efectuado.
- 31 – O saldo médio do DO.
- 32 – O saldo actual do DO.

I) A empresa “X” tem um depósito à Ordem no Banco “A”. Em 28/02/94, o seu saldo apresentou-se devedor em 2 000 contos. No balanço do banco, esse saldo devedor apareceu como:

- 33 – Um activo.
- 34 – Um passivo.
- 35 – Um resultado.
- 36 – Um recurso.

J) Quando um banco pretende medir o grau de fidelização dos seus clientes, uma das variáveis utilizadas é o número de produtos e serviços utilizados pelos seus clientes.

Qual dos seguintes rácios permite a obtenção desta informação?

- 37 – Pontos de venda/população.
- 38 – Clientes/pontos de venda.
- 39 – Produtos/clientes.
- 40 – Produtos/população.

K) Uma das razões por que se verificam insucessos nos financiamentos de médio e longo prazo resulta de:

- 41 – Subvalorização do custo do investimento.

Os 20 concorrentes melhor classificados podem escolher um dos três prémios seguintes: 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 está 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.

42 – Existência de um período de carência.

43 – Financiamento por montantes que não excedem os 75% do valor do projecto.

44 – O plano global contemplar utilizações parciais.

L) De acordo com a pirâmide de Maslow, enviar as Boas-Festas ao cliente e telefonar-lhe no dia de aniversário é susceptível de contribuir para a satisfação de necessidades de:

45 – Pertença.

46 – Segurança.

47 – Reconhecimento.

48 – Auto-actualização.

M) A nota de serviço caracteriza-se por:

49 – Ausência de referências.

50 – Linguagem conotativa e sintética.

51 – Texto objectivo e arrumado.

52 – Linguagem denotativa e pouco económica.

N) O Papel Comercial surge no mercado como um produto de “desintermediação financeira” dado que:

53 – Permite o reforço de tesouraria de grandes empresas.

54 – É um produto de dívida privada.

55 – A avaliação das empresas emittentes é feita pelo *rating*.

56 – Permite às empresas o financiamento directo do mercado.

O) No âmbito da Política Monetária, consideram-se políticas que actuam sobre a liquidez bancária:

57 – *Open-Market* e redesconto.

58 – Reservas obrigatórias e controlo directo do crédito.

59 – Redescoto e reservas obrigatórias exclusivamente.

60 – *Open-Market* e controlo directo do crédito.

P) Existem procedimentos a observar pelas instituições de crédito no que respeita a aplicações em immobilizações.

Assim, para a aquisição de imóveis, no caso dos bancos nacionalizados, é necessária autorização do Conselho de Ministros a partir de:

61 – $\geq 100\ 000$ contos.

62 – $\geq 80\ 000$ contos.

63 – $\geq 90\ 000$ contos.

64 – $\geq 75\ 000$ contos.

Q) Atendendo às diferentes formas de comunicação existentes, qual das seguintes poderá ser encarada como comunicação interna?

65 – Publicidade na TV.

66 – Mecenato.

67 – Publicidade nos extractos de conta.

68 – Jornal da empresa.

R) Na selecção de clientes no domínio do crédito a particulares, o critério mais vulgarmente usado é o que tem por base:

69 – As características demográficas.

70 – As motivações individuais.

71 – A situação sócio-profissional.

72 – O rendimento dos clientes.

S) As acções ordinárias:

73 – Poderão, se designadas remíveis, ser amortizadas pela empresa emittente.

74 – Pagam dividendos todos os anos.

75 – São sempre transaccionadas em Bolsa.

76 – São emittidas por sociedades anónimas.

T) Um circuito económico fechado é um modelo:

77 – Económico sem intervenção do Estado.

78 – Económico sem relações com o exterior.

79 – Económico sem intervenção da Banca.

80 – Descrito apenas em termos de fluxos monetários. ■

INFORBANCA N.º 34/ 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.

Publicamos neste número a resposta a mais duas perguntas colocadas por colegas. 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.

«Frequentemente os importadores e os exportadores recorrem a instrumentos de cobertura do risco cambial. Uma dessas possibilidades é o recurso às **OPÇÕES DE DIVISA**, cujas características principais gostaria de ver referidas.»

Questão colocada pelo Sr. José da Costa Pereira de Amarante

Uma opção de divisa é um acordo entre duas partes que atribui ao **comprador o direito**, mas não a obrigação, de:

- Comprar (**CALL**) ou vender (**PUT**) uma determinada divisa a um câmbio pré-estabelecido (**STRIKE**), numa data futura determinada.

O **vendedor** da opção, por sua vez, assume a **obrigação** de vender (**CALL**) ou comprar (**PUT**) a divisa ao câmbio estabelecido (**STRIKE**), caso na data prevista o comprador pretenda exercer o seu direito.

Pelo facto de assumir esta obrigação, o vendedor recebe um prémio do comprador. No caso do **importador**, que normalmente necessita de comprar divisa a prazo, o seu risco reside na possibilidade de desvalorização do escudo face à divisa que tem de comprar. Este risco pode ser coberto através da compra de uma opção **CALL**. Na data do vencimento, pode acontecer uma de duas situações:

- O câmbio no mercado à vista (**SPOT**) é superior ao contratado na **CALL (STRIKE)**. Perante esta situação, o importador **exerce a opção**, ou seja, compra a divisa ao câmbio **STRIKE** que é mais baixo do que o existente no mercado;

- O câmbio no mercado à vista (**SPOT**) é inferior ao contratado na **CALL (STRIKE)**.

Perante esta situação, o importador **não exerce** a opção e compra a divisa no mercado à vista a um preço mais baixo.

No caso do **exportador** que necessita de vender a prazo divisas provenientes das exportações efectuadas, o seu risco encontra-se na possibilidade de valorização do escudo face à divisa a receber. Este risco pode ser descoberto através da compra de uma opção **PUT**. Na data de vencimento, pode acontecer, também, uma de duas situações:

- O câmbio no mercado à vista (**SPOT**) é superior ao contratado na **PUT (STRIKE)**. Face a esta situação, o exportador **não exerce a opção** e vende a divisa no mercado à vista a um câmbio mais alto;

- O câmbio no mercado à vista (**SPOT**) é inferior ao contratado na **PUT (STRIKE)**. Face a esta situação, o exportador **exerce a opção** e vende a divisa ao câmbio **STRIKE**, que é mais elevado do que o existente no mercado.

As opções de divisa permitem aos importadores e exportadores a possibilidade de gerirem o risco cambial com vantagens que não devem ser desprezadas, designadamente se as comprarmos com a fixação de câmbios a prazo (**FORWARDS**), pois em ambos os casos há fixação de limites aos câmbios de compra ou de venda.

Mas, ao contrário do contrato **FORWARD**, onde se assume a obrigação de negociar ao câmbio contratado, quando se compram opções, é possível aproveitar movimentos favoráveis do mercado, pois **não há obrigação** de usar a opção. ■

*Resposta elaborada por:
Dr. Carlos Gaspar
Formador Permanente do IFB*

CARACTERIZAÇÃO DAS OPÇÕES CALL E DAS OPÇÕES PUT

OPÇÃO	POSIÇÃO	OBRIGAÇÕES	DIREITO
Opção de compra (CALL)	Comprador da CALL... Vendedor da CALL...	Pagamento imediato do prémio..... Obrigação de, se a contraparte o solicitar, vender o activo ao preço pré-fixado.	Direito de comprar o activo ao preço pré-fixado. Recebimento imediato do prémio.
Opção de venda (CALL)	Comprador da PUT... Vendedor da PUT.....	Pagamento imediato do prémio..... Obrigação de, se a contraparte o solicitar, comprar o activo ao preço pré-fixado.	Direito de vender o activo ao preço pré-fixado. Recebimento imediato do prémio.

A pergunta seguinte é frequentemente colocada por alguns colegas nos Cursos ou Disciplinas de Atendimento.

«Quando estou a atender um cliente numa situação de atendimento personalizado e toca o telefone na minha secretária, qual o procedimento correcto a adoptar?»

Em primeiro lugar, deve ter-se em conta o tipo de cliente que temos pela frente (em termos da sua importância relativa para o Balcão). Se for um “cliente importante” e se o assunto assim o justificar, deve pedir aos colegas para não lhe passarem nenhum telefonema durante o tempo que estiver com esse cliente.

E se tal situação não se verificar e for obrigado a atender uma chamada telefónica na sua secretária? Antes de pegar no telefone, deve pedir licença ao seu interlocutor para atender e, em caso afirmativo, deve fazê-lo tendo em atenção os seguintes aspectos:

- Ser rápido, ou seja, deve informar o cliente que tem ao telefone da sua indisponibilidade para o atender convenientemente e acordar com ele um contacto posterior (deve partir de si esse contacto);
- Ser você a controlar a conversação. Não deve deixar que o cliente que está do outro lado da linha comece a “desbobinar”; se isso acontecer, ele passará a controlar a conversação, assim como o tempo de

duração da mesma, tempo esse que deve ser controlado por si;

- Nesta situação, e se for possível, deve encaminhar a chamada para outro colega que esteja disponível.

Actuando desta forma, está a valorizar e a dar importância ao cliente que está presente evitando ao mesmo tempo que haja interferências na sua argumentação/persuasão.

Sendo assim, o atendimento prestado é de qualidade, contribuindo positivamente para a sua imagem como profissional. ■

Resposta elaborada por:
Dr. Miguel Dória Nóbrega
Formador Permanente do IFB

Estudos Superiores Especializados (CESE) em Gestão Bancária



Licenciatura

(Portaria n.º 1102/95, de 7 de Setembro)

CONDIÇÕES DE ACESSO – 1998/99

- Curso de Gestão Bancária
- Bacharelato ou Licenciatura em Gestão, Economia, Contabilidade ou áreas afins

EXAMES DE ADMISSÃO

- Gestão Financeira
- Marketing Bancário
- Gestão da Produção de Serviços Bancários

Preparação para Exames de Admissão

DURAÇÃO

- 3 meses

METODOLOGIA

- Ensino a Distância, Auto-Estudo Assistido

INFORMAÇÕES/INSCRIÇÕES

LISBOA: Instituto de Formação Bancária – Dr.ª Clara Alcobia (ext. 247)

Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA ● Telef.: 793 00 77 – Fax: 797 29 17

PORTO: Instituto de Formação Bancária – Manuel Lopes

Rua Fernandes Tomás, 352, 4º – 4000 PORTO ● Telef.: (02) 569913 – Fax: (02) 5102205

Envie este cupão a: Instituto de Formação Bancária

Nome _____

Morada _____

Código Postal _____ Fax _____ Telefone _____

Titular do Curso: Bacharelato Licenciatura Qual _____

Universidade/Instituto _____

Entrega de Diplomas na República Checa

O projecto de ensino a distância iniciado em Março de 1995 na República Checa, com a participação, em consórcio, do IFB e dos institutos homólogos da Holanda e da Bélgica, encerrou formalmente em Julho de 1997, com a entrega de diplomas aos alunos que terminaram com sucesso a primeira série deste curso bancário a distância para gestores (2 anos lectivos com um total de 16 disciplinas).

Face ao impacto deste projecto na comunidade bancária checa, foi proposta pelo Instituto checo e aceite por Bruxelas uma extensão do projecto por um ano.

As novas actividades, já iniciadas, têm a ver, essencialmente, com o desenvolvimento de módulos avançados para as disciplinas do curso criado no âmbito do referido projecto.

República Eslovaca

De acordo com o planeado, decorre na República Eslovaca o apoio do IFB ao Curso de Ensino a Distância para chefias intermédias, com a duração de quatro semestres – dois anos lectivos.

Os 120 alunos que iniciaram em Janeiro de 1997 o primeiro ano do curso tiveram os seus primeiros exames em Junho do corrente ano. Foram avaliados 103 alunos, sendo a percentagem de sucesso de

cerca de 80%.

Em Setembro do presente ano, realizaram-se novas edições de *workshops* para tutores de sessões de apoio, em Bratislava, tendo-se realizado também uma visita de estudo da equipa pedagógica e coordenadora eslovaca do projecto para um *follow-up* das actividades em Lisboa.

Bulgária

A actividade do IFB em termos de formação efectiva nos bancos búlgaros cumpriu o planeamento com cursos de: Marketing Bancário, Activos e Passivos na Banca, Recursos Humanos e Técnicas de Negociação.

Este projecto terminou em Outubro. No último trimestre, para além dos cursos anteriores, o IFB será ainda responsável pelos cursos seguintes: Gestão de Sistemas de Informação, Formação de Formadores e Segurança.

Ao todo, as acções de formação relativas ao IFB, neste projecto, envolveram 25 formadores para um total de 206 dias de formação.



Outras Actividades

Em finais de Junho, o IFB participou, em Budapeste, na 5.ª Conferência Anual da European Distance Learning Education Network (EDEN), organização de que é membro, tendo apresentado uma comunicação sobre o tema "The IFB participation in EU Programmes for training in the banking sector: their impact and added value", realçando a experiência do IFB na área internacional.

Em Julho, o Director do Instituto Bancário Eslovaco visitou o IFB com o objectivo principal de reflectir acerca de novas possibilidades de colaboração, nomeadamente através de uma extensão do projecto de ensino a distância, em curso naquele país. ■

O IFB PRESENTE NA FINEX' 97

Encontro internacional bancário realizado regularmente, tendo como principal objectivo proporcionar oportunidade para reflexão conjunta sobre a gestão dos recursos humanos e a formação bancária, a FINEX'97, promovida pela Associação Bancária Eslovaca, decorreu nos passados dias 16 a 19 de Setembro na cidade de Banská Bystrica, na Eslováquia Central, tendo contado com a participação do Director-Geral do IFB, Dr. Pereira Torres.

A reestruturação do sistema financeiro português, processo de privatização e gestão dos recursos humanos, foi o tema desenvolvido, no primeiro dia de trabalhos, na comunicação apresentada no encontro pelo Director-Geral do IFB, que também focou as principais tendências actuais do sector bancário europeu, abordadas na perspectiva da experiência portuguesa.

O Dr. Pereira Torres recordou as mudanças profundas sofridas pelo sector bancário nacional e acentuou que a mais importante conclusão a tirar é a de que os novos empregados bancários necessitam de ter cada vez mais qualificações, de forma a poderem enfrentar as crescentes tarefas que os esperam, o que coloca em destaque a necessidade de enveredarem por um processo contínuo de auto-formação.

Formação de Quadros Intermédios e Superiores

No seguimento da colaboração que, nos últimos anos, se tem vindo a estabelecer e a reforçar entre o IFB e o Sistema Financeiro Moçambicano, nomeadamente através do Instituto de Formação Bancária de Moçambique (IFBM), iniciou-se, em Agosto, o desenvolvimento de um Projecto de Formação destinado a Quadros Superiores e Intermédios da Banca daquele País, organizado pelo IFBM e com a participação do IFB.

Contando com o apoio da Cooperação Portuguesa, através do Fundo para a Cooperação Económica, este Projecto contempla a realização de Formação na Área de Mercados e na Área Comercial, estando prevista a organização de um Seminário sobre cada tema e o desenvolvimento de diversas acções de formação. Em perspectiva

está uma resposta às profundas transformações do sector bancário de Moçambique, que impõem, cada vez mais, a necessidade de formar em áreas específicas da actividade bancária, estando também no horizonte a previsão de abertura de uma Bolsa de Valores, que implicará futuras necessidades de formação sobre questões relacionadas com os Mercados.

As primeiras acções de formação foram desenvolvidas em 3 cidades de Moçambique – Maputo, Beira e Nampula –, abrangeram cerca de 100 participantes e, no âmbito da Formação na Área Comercial, incidiram nas seguintes matérias: Análise Financeira de Empresas, Organização da Actividade Comercial e Operações de Comércio Internacional. ■

Ensino a Distância

Dos empregados bancários moçambicanos inicialmente inscritos, em 1994, no Curso de Formação Técnica Bancária (CFTB), metodologia do Ensino a Distância, 230 deles já o concluíram com sucesso, após frequência com aproveitamento dos três anos que integram o Curso, tornando-se, assim, os primeiros diplomados.

O CFTB, desenvolvido pelo Instituto de Formação Bancária de Moçambique (IFBM), contou, desde a sua implementação, em 1994, com a assistência técnica do Instituto de Formação Bancária (IFB) e o apoio da Cooperação Portuguesa, através do Fundo para a Cooperação Económica, e tem como objectivo proporcionar aos formandos inscritos uma sólida qualificação técnico-profissional de base, através do desenvolvimento de conhecimentos, capacidades e aptidões.

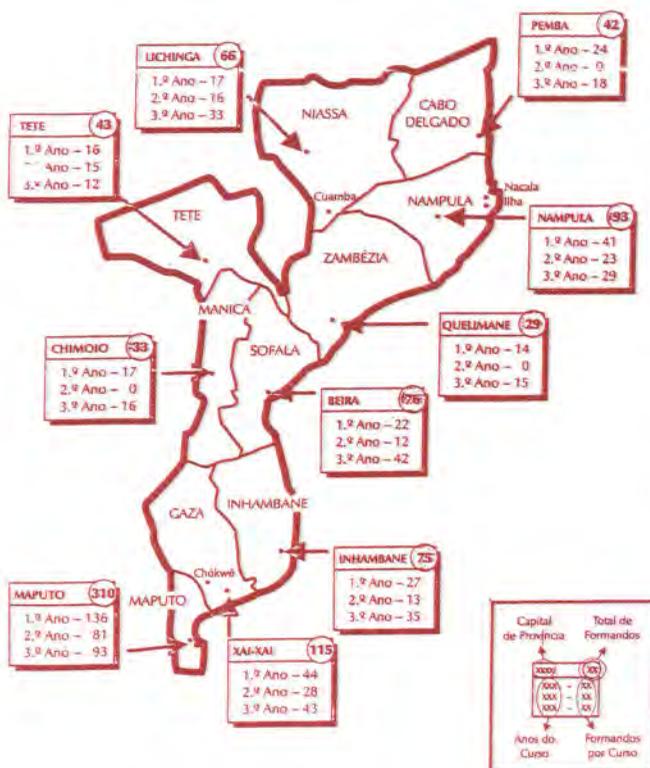
Trata-se de um projecto global contemplando um total de 18 disciplinas – 3 por semestre –, do qual resulta um esquema integrado e progressivo de formação profissional.

O plano curricular abrange áreas fundamentais da actividade bancária, nomeadamente: Economia, Sistema Financeiro, Operações Bancárias, Língua Portuguesa e Comunicação, Contabilidade, Cálculo Financeiro, Marketing e Serviços Bancários, Direito Bancário, Atendimento e Microinformática.

Sendo destinado à generalidade da população bancária – que se encontra dispersa pelo país (cuja superfície atinge quase os 800.000 Km²) –, e em virtude da metodologia pedagógica assentar basicamente no Ensino a Distância – Auto-Estudo Assistido –, tornou-se possível abranger a totalidade dos empregados bancários, independentemente do local onde habitem e/ou trabalhem, sem prejuízo da respectiva actividade profissional.

Este projecto abrangeu, no seu 1.º ano de funcionamento (em 1994/95), 657 formandos, tendo sido inscritos em 95/96 mais 216 e em 96/97 cerca de 358.

Dada a dispersão geográfica dos formandos, foi possível a criação de núcleos de apoio local em todas as cidades capitais provinciais do



ENSINO A DISTÂNCIA EM MOÇAMBIQUE
DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DOS FORMANDOS
ANO LECTIVO DE 1996/97

país, cerca de 30 núcleos nos 2 primeiros anos lectivos mas atingindo já os 40 núcleos em 1996/97 (com o funcionamento simultâneo dos 3 anos do curso), sendo as actividades destes formandos dinamizadas por Delegados (quadros bancários, na sua maioria Gerentes e Técnicos). Os Delegados dos Núcleos assumem uma importância fundamental neste projecto de formação, por constituírem o elo de ligação entre os formandos e o Instituto, coordenando as actividades do núcleo, motivando e incentivando e prestando apoio pedagógico e logístico. As actividades desenvolvidas pelos formandos iniciam-se, em cada ano lectivo, com as Sessões de Apresentação dinamizadas por Técnicos do IFBM, que procedem à apresentação do CFTB, distribuição do material pedagógico (manuais, meios audiovisuais e testes intermédios) e definição de tarefas e objectivos. Como apoio ao auto-estudo desenvolvido pelos formandos, com base

no material pedagógico disponibilizado (manuais, meios audiovisuais e testes intermédios), são organizadas Sessões de Apoio, monitoradas por especialistas nas matérias (na sua maioria, técnicos bancários licenciados e/ou professores).

A avaliação dos formandos, em cada disciplina, é realizada tendo em consideração as classificações apuradas nos Testes Intermédios e num Exame final, realizado no final do Semestre correspondente à frequência da disciplina.

Há ainda uma 2ª. Época de Exames, no final do ano lectivo (Exames de Recurso), destinada à obtenção de aproveitamento ou de melhoria de nota.

Todos os Exames são realizados de forma descentralizada e simultânea nas cidades dos núcleos, com a presença de um representante do IFBM e dos Delegados ou Monitores locais. ■

ANGOLA

Novo Seminário sobre Letras e Livranças

Na sequência do êxito alcançado com a realização do Seminário sobre Letras e Livranças, em Abril passado (como noticiado no número anterior da *Inforbanca*), e atendendo ao grande interesse existente em Angola, decorrente da reintrodução das Letras e Livranças no País, organizou o Instituto de Formação Bancária de Angola (IFBA), com a participação do IFB de Portugal, um novo Seminário de âmbito semelhante.

As actividades decorreram na Sala de Conferências do IFBA, nos dias 15 e 16 de Julho passado, e contaram com a presença de cerca de 70 participantes, entre bancários e técnicos de diversos ministérios, empresários, comerciantes e jornalistas especializados em questões económicas.

Além da possibilidade de serem abrangidos diversos profissionais que, por diversos motivos, não puderam participar no Seminário anterior, este evento permitiu, na generalidade, proporcionar aos participantes um conhecimento prático sobre os aspectos a ter em consideração na circulação da Letra e da Livrança, e a descrição do respectivo Regime Jurídico, analisando as vertentes que suscitam mais dúvidas, bem como os vários tipos de actuação judicial para resolver o não pagamento. ■



MONTEPIO GERAL PRESENTE EM PARIS

O Montepio Geral está agora também presente em Paris, com um escritório de representação situado nas proximidades do edifício da Bolsa.

O objectivo desse escritório é o de seguir as necessidades dos clientes do Montepio Geral em França e promover a aproximação de muitos dos emigrantes portugueses, sobretudo dos que antes de emigrarem tinham subscrito produtos mutualistas daquela instituição. Aliás, a colocação de produtos mutualistas é uma das preocupações primordiais do novo escritório de representação.

Regime Jurídico do Cheque

CURSOS

OBJECTIVOS

Descrever o regime jurídico do Cheque, analisando com especial ênfase as suas vertentes mais controversas;
Analisar os vários tipos de actuação judicial tendo como base o seu não pagamento.

DESTINATÁRIOS

Este curso destina-se a gerências de vários níveis, quadros das áreas comerciais e contencioso, quadros dos Departamentos de Crédito e Garantias e da Inspeção e Auditoria.

PROGRAMA

- Introdução
- Natureza jurídica do cheque
- Contrato de cheque
- Regime jurídico do cheque
- "Lei Uniforme" e outras Convenções
- Cheques sem provisão e seu enquadramento legal:
 - Introdução ao Tema
 - Acção Penal
 - Acção Cambiária
 - Acção Causal
 - Normas sobre o uso de cheques

DURAÇÃO

12 horas

Informações: IFB – Departamento de Formação de Desenvolvimento (Ana Maria Novo)
Av. 5 de Outubro, 164 – 1050 LISBOA Tel.: 793 00 77 – Fax: 797 77 32

Mercado Cambial e Gestão do Risco de Câmbio

CURSOS

24 a 26 de Novembro

INSCREVA-SE

PARA MAIS INFORMAÇÕES CONTACTAR:
Instituto de Formação Bancária
Secretariado: Margarida Guedes, ext. 266
Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA
Telef.: 793 00 77 – Fax: 797 77 32

DESTINA-SE A PROPORCIONAR AOS PARTICIPANTES

- O conhecimento adequado do mercado cambial;
- A capacidade para analisar as situações e os tipos de risco de câmbio, analisar as políticas de eliminação e redução de risco de câmbio e estudar os instrumentos de cobertura do risco cambial.

DURAÇÃO

18 horas

€uro

ensino a distância



Instituto de Formação Bancária

Inscriva-se já!