

InforBanca

ANO IX - N.º 35 - Out.-Dez. 97

REVISTA do



Instituto de Formação Bancária

**INFLUÊNCIA DA INFLAÇÃO
SOBRE AS TAXAS DE JURO**

CRÉDITO HIPOTECÁRIO

**FILOSOFIA E ESTRATÉGIAS
DE FORMAÇÃO**



Suplemento

Curso Avançado
de Gestão Bancária

SUMÁRIO

- 4** A INFLUÊNCIA DA INFLAÇÃO SOBRE AS TAXAS DE JURO
A. Jorge Caiado
-
- 7** CRÉDITO HIPOTECÁRIO
Jorge Cruz
-
- 12** UMA NOVA FILOSOFIA E ESTRATÉGIAS DE FORMAÇÃO – 10 IDEIAS
José Dias
-
- 16** SEMINÁRIOS
Actividade do Último Semestre de 97
-
- 18** CURSO AVANÇADO DE GESTÃO BANCÁRIA
Sessão Solene de Entrega de Diplomas no 10.º Aniversário
-
- 20** CADERNOS DE MERCADOS
A Avaliação da Performance dos Fundos de Investimento II
Isabel Ucha
-
- 25** O EURO E A BANCA
O Grande Desafio
Carlos Freire
-
- 27** CURSO REGULAR DE FORMAÇÃO BANCÁRIA
Os Melhores de 1996/97
Formandos que Terminaram o Curso em 1996/97
-
- 30** VISITA DE TRABALHO E ESTUDO "O EURO E A BANCA"
-
- 31** PERGUNTAS & RESPOSTAS
-
- 32** COOPERAÇÃO INTERNACIONAL
Ensino a Distância Chega a Malanje e Sumbe
Novo Projecto em Cabo Verde
IFB Estende Ensino a Distância a S. Tomé e Príncipe
-
- 33** CURSO "O EURO – FORMAÇÃO A DISTÂNCIA"
-
- 34** CURSO GERAL BANCÁRIO
Diplomados do 4.º Ano Lançam-se no Mercado de Trabalho
INTRODUÇÃO AO MERCADO FINANCEIRO VIA INTERNET



4

A INFLUÊNCIA DA INFLAÇÃO
SOBRE AS TAXAS DE JURO
A. Jorge Caiado



7

CRÉDITO HIPOTECÁRIO
JORGE CRUZ



12

UMA NOVA FILOSOFIA
E ESTRATÉGIAS DE FORMAÇÃO
10 IDEIAS
JOSÉ DIAS



20

CADERNOS DE MERCADOS
A AVALIAÇÃO DA PERFORMANCE
DOS FUNDOS DE INVESTIMENTO II
ISABEL UCHA



25

O EURO E A BANCA
O GRANDE DESAFIO
CARLOS FREIRE

FICHA TÉCNICA

PROPRIEDADE: Instituto de Formação Bancária – Sede: Av. 5 de Outubro 164, 1050 Lisboa – Tel. 7930077 – Fax: 7972917 · Internet: www.ifb.pt

DIRECTOR: Manuel Augusto Monteiro **REDACÇÃO:** António Sobral de Sousa **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.

Não é habitual publicarem-se na INFORBANCA artigos sobre formação, no entendimento expresso de que a revista, embora órgão de uma instituição de formação, não se destina a profissionais dessa área, mas sim a todos os bancários.

Todavia, de acordo com o velho aforismo de que "não há regra sem excepção", o presente número da INFORBANCA inclui um artigo sobre formação, que, aliás, completa um trabalho cuja publicação se iniciou no número anterior, ocorrendo assim uma obstinada reincidência no notório desrespeito por regras estabelecidas... Porém, esse desrespeito é apenas aparente, porquanto o artigo em causa, pela abordagem que adopta no tratamento do tema, pode (e deve) ser lido com proveito por todos os bancários, no sentido mais amplo do termo.

Permitimo-nos, assim, torná-lo objecto deste destaque, obviamente sem menosprezo pela valia dos outros artigos publicados, esses sim inteiramente na linha editorial da INFORBANCA, versando temas como inflação e taxas de juro, crédito hipotecário, performance de fundos de investimento ou os desafios do euro.

E porque o referido artigo foi intitulado pelo seu autor "Uma nova Filosofia e Estratégias de Formação - 10 Ideias" bem poderíamos dizer, face à consistência estrutural subjacente ao conjunto das "10 Ideias" expostas, que se trata de um verdadeiro "Decálogo da Formação".

Artigo editado



A. JORGE CAIADO*

A INFLUÊNCIA D AS TAXAS

A taxa de inflação constitui um factor de crucial importância na análise e até mesmo na previsão das taxas de juro.

Entenda-se por taxa de juro a taxa de preferência entre os valores monetários actuais (para aquele que solicita actualmente um capital de empréstimo dispondo-se a pagar posteriormente um pouco mais) e os valores monetários futuros (para aquele que empresta o capital com vista a obter uma justa compensação no futuro por se ter privado de consumir no imediato).

Para se perceber a relação entre o nível geral dos preços e as taxas de juro, primeiro tem de ver-se como se formam as expectativas ou antecipações inflacionistas dos agentes económicos (empresas, particulares, etc.).

Nesse sentido, é necessário distinguir entre taxa de juro nominal e taxa de juro real, uma vez que a instabilidade dos preços numa economia influencia a rentabilidade de um activo em termos reais. Por último, será interessante analisar, a partir de verificações empíricas, os mecanismos lógicos da relação de causa e efeito entre as taxas de juro nominais e as taxas de inflação.

FORMAÇÃO DAS EXPECTATIVAS INFLACIONISTAS

No que concerne à formação das expectativas ou antecipações inflacionistas, existem duas concepções opostas: a primeira considera que os agentes económicos procuram estimar a inflação futura tendo em conta apenas a sua evolução passada; a segunda estipula que os agentes económicos começam por procurar explicar as causas da inflação para depois poderem antecipar a evolução dessas causas no futuro, com vista a estabelecerem as suas expectativas inflacionistas. De entre as duas teorias, a primeira, não tendo de suportar elevados custos na obtenção da informação, parece ser aquela que, em geral, determina a formação das expectativas de inflação dos agentes económicos.

TAXA DE JURO NOMINAL VERSUS REAL

Para verificar em que medida é que as taxas de juro incorporam as expectativas inflacionistas, deve começar-se por analisar a ligação entre as taxas de juro nominais e reais. A taxa de juro nominal (i) é uma taxa monetária de juro ou uma taxa bancária de juro em que se estabelece uma troca entre um capital no momento t (valor actual), C_t , e um capital no momento $t + 1$ (valor futuro), C_{t+1} , a uma taxa fixada pelo mercado. Obtém-se através da expressão seguinte:

$$i = \frac{C_{t+1} - C_t}{C_t} = \frac{C_{t+1}}{C_t} - 1 \quad (1)$$

A taxa de juro real (r), por seu turno, corresponde à taxa de rentabilidade real do capital, C_t , durante o período compreendido entre t e $t + 1$. Para o seu cálculo, é necessário dividir o valor do capital acumulado, C_{t+1} , por um deflator P (um índice de preços tomado como referência), isto é:

$$r = \frac{\frac{C_{t+1}}{P} - C_t}{C_t} = \frac{C_{t+1}}{PC_t} - 1 \quad (2)$$

onde P é o quociente entre o nível dos preços no momento $t + 1$ e o nível dos preços no momento t . Por sua vez, a taxa de inflação (d) é obtida da relação

$$P = 1 + d \quad (3)$$

da qual resulta

A INFLAÇÃO SOBRE DE JURO

$$d = P - 1. \quad (4)$$

Para se obter a taxa de juro real (r) a partir da taxa de juro nominal (i) corrigida da taxa de inflação (d), multiplicam-se ambos os membros da relação (2) por P e substitui-se P por $1 + d$ e C_{t+1}/C_t por $i + 1$, o que resulta na seguinte relação, conhecida por *equação de Fisher* ou *efeito de Fisher*:

$$(1 + d)r = (i + 1) - (1 + d) \quad (5)$$

equivalente a

$$r = \frac{1 + i}{1 + d} - 1 \quad (6)$$

RELAÇÃO CAUSAL ENTRE A INFLAÇÃO E AS TAXAS DE JURO

Na óptica de Fisher, a taxa de juro resulta, antes de mais, do efeito das expectativas das variações dos preços, na medida em que uma subida esperada dos preços leva a um aumento da procura do investimento por parte das empresas, com vista à obtenção de maiores lucros. Estes decorrem, não só do rendimento dos bens de investimento adquiridos, mas também do rendimento automático que resulta do aumento do valor dos activos com a subida do nível geral dos preços. E, para financiar esses investimentos, os pedidos de crédito multiplicam-se, fazendo subir as taxas de juro das operações contratadas pelos bancos.

Têm sido realizados vários estudos empíricos para testar a relação entre as taxas de juro e a inflação, nomeadamente para averiguar em que medida é que as expectativas inflacionistas influenciam as taxas de juro nominais. Na base destes trabalhos, encontra-se a teoria de Fisher, segundo a qual a taxa de juro real no momento t (r_t) representa a taxa de juro nominal nesse momento (i_t) corrigida da taxa de inflação esperada entre o momento t e o momento $t + 1$ (d_t^e), o que equivale a dizer, de acordo com a relação (6):

$$1 + r_t = \frac{1 + i_t}{1 + d_t^e} \quad (7)$$

Multiplicando ambos os membros de (7) por $1 + d_t^e$ e fazendo cálculos, obtém-se:

$$\tilde{i}_t = r_t + d_t^e + r_t d_t^e \quad (8)$$

Na relação (8) o termo $r_t d_t^e$, designado por *cross term*, tem um valor normalmente muito baixo, sendo habitualmente ignorado nos estudos empíricos da relação entre i_t e d_t^e . Assim, utiliza-se a fórmula aproximada:

$$\tilde{i}_t = r_t + d_t^e \quad (9)$$

A dificuldade em realizar testes da relação causal entre a taxa de juro nominal e a taxa de inflação resulta do facto de não se conhecer nem a taxa de juro real, r_t , nem a taxa de inflação esperada, d_t^e . O método mais comum para resolver este problema consiste em assumir que a taxa de juro real é constante no tempo e depois construir um “modelo de expectativas” para d_t^e , representando d_t^e como a média ponderada das taxas de inflação observadas no passado, partindo da hipótese de que os agentes económicos formam as suas expectativas acerca das variações dos preços no futuro tendo em conta a sua evolução passada. Para testar esta hipótese, pode escrever-se a relação (9) na forma:

$$\tilde{i}_t = \bar{r} + \sum_{j=1}^m w_j d_{t-j} \quad (10)$$

onde \bar{r} é uma constante; $w_j, j = 1, 2, \dots, m$ é a ponderação atribuída à taxa de inflação passada d_{t-j} ; e m o número de períodos durante os quais as taxas de inflação foram observadas no passado. Das verificações empíricas deste modelo ressalta que as taxas de juro nominais aumentam com a inflação, havendo, no entanto, desfasamentos entre as variações no nível dos preços e o efeito sobre as taxas de juro nominais, que são variáveis consoante os prazos contratuais das operações de concessão de empréstimos ou captação de depósitos.

Para além destes estudos, outros testes têm sido realizados para saber se as taxas de juro nominais seriam preditivas da taxa de inflação futura. Tendo em conta as várias conclusões a que se tem chegado, não existe evidência de que as taxas de juro

«Tendo em conta as várias conclusões a que se tem chegado, não existe evidência de que as taxas de juro observadas num determinado momento estejam relacionadas com as taxas de inflação observadas ulteriormente.»

observadas num determinado momento estejam relacionadas com as taxas de inflação observadas ulteriormente. Todavia, Eugene Fama concluiu no seu estudo empírico que, pelo menos num determinado período em análise (1953-1971), o mercado parecia ser suficientemente eficiente no sentido de que as taxas de juro nominais resumem toda a informação acerca das taxas de inflação futuras (expectativas inflacionistas), que consiste nas séries cronológicas das taxas de inflação passadas. Em suma, embora o processo de formação das taxas de juro nominais resulte, fundamentalmente, de mecanismos formados em mercado, isto é, da relação entre a oferta e a procura de fundos, aquele parece estar submetido, em grande parte, à influência de pressões inflacionistas, em que as taxas de juro nominais tomam níveis dependentes das expectativas ou antecipações inflacionistas formadas pelos agentes económicos (em particular, quem concede empréstimos e capta depósitos) através do conhecimento da sua evolução passada. ■

* Mestre em Matemática Aplicada à Economia e à Gestão.
Docente do ISGB.

BIBLIOGRAFIA

- **Caiado, A. J. (1997)**, *Taxas de Juro e Inflação em Portugal: Testes e Modelos de Previsão*, Dissertação de Mestrado, ISEG, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.
- **Fama, E. (1975)**, "Short-Term Interest Rates as Predictors of Inflation", *American Economic Review*, Junho, 269-282.
- **Kern, D. e Gutmann, P. (1992)**, *Interest Rate Analysis and Forecasting*, Woodhead-Faulkner, London.
- **Luckett, D. G. (1984)**, *Money and Banking*, 3.ª Ed., McGraw-Hill Internacional Editions.
- **Roll, R. (1972)**, "Interest Rates on Monetary Assets and Commodity Price Index Changes", *Journal of Finance*, 27, 251-277.

Liderança de Equipas Comerciais



COM ESTE CURSO, PRETENDE-SE

Proporcionar aos participantes um conjunto de conhecimentos e técnicas sobre planeamento, controlo, comunicação e motivação que lhes permita mobilizar e orientar para a adequação de resultados as equipas comerciais que dirigem.

INSCREVA-SE

LISBOA

Instituto de Formação Bancária – Secretariado: Maria Margarida Guedes, ext. 266,
Avenida 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA ● Telef.: 793 00 77 – Fax: 797 29 17

Organização e Funcionamento do Mercado de Futuros

COM ESTE CURSO, PRETENDE-SE

- Dar uma panorâmica da actividade do Mercado de Futuros em todo o mundo;
- Analisar a organização e funcionamento do Mercado de Futuros em geral;
- Analisar a organização e o funcionamento do Mercado de Futuros Portugueses.

INSCREVA-SE

LISBOA

Instituto de Formação Bancária – Secretariado: Maria Margarida Guedes, ext. 266,
Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA ● Telef.: 793 00 77 – Fax: 797 29 17

CRÉDITO HIPOTECÁRIO



Proponho-me falar dos diferentes tipos de Crédito a Particulares que têm como finalidade a aquisição de Imóveis e que normalmente são contragarantidos com hipoteca do referido imóvel a favor do Banco.

Razões diversas, como veremos adiante, mas todas não alheias à conjuntura que se atravessa, têm feito com que as Instituições de Crédito tenham vindo a preferir estes tipos de crédito,

de maior maturidade e com a clássica garantia real.

Assim, estructurei a minha abordagem em dois grandes pontos:

O Crédito Imobiliário a Empresários em Nome Individual e Crédito à Habitação.

CRÉDITO IMOBILIÁRIO A EMPRESÁRIOS EM NOME INDIVIDUAL

Sendo o Crédito para aquisição de lojas/escritórios para uma actividade profissional solicitado por empresários em nome individual, profissionais livres ou comerciantes, tem por isso um cariz empresarial, o que, à primeira vista, nos levaria a considerá-lo como um crédito a empresas e a analisá-lo segundo esse prisma.

No entanto, é bom não esquecer que razões de ordem cultural e fiscal fazem com que estejamos perante um segmento de clientes em que, talvez mais do que em qualquer outro caso, as Demonstrações Fiscais (IRS/IRC) não traduzem marcadamente a realidade dos rendimentos e dos encargos gerados pelo agregado; por esta razão, os Bancos tratam este tipo de clientes como “Particulares” ou “Comércios” mais do que como empresas e analisam as suas operações com este tipo de clientes,

nomeadamente as hipotecárias, segundo os mesmos princípios do Crédito a Particulares puro.

O segmento dos profissionais liberais é seguramente um dos mais pretendidos pela Banca, mas também um dos de mais difícil análise objectiva, pela razão referida: a maior facilidade na evasão fiscal que caracteriza estas profissões. É necessário recorrer, nestes casos, a formas de análise um pouco empíricas, baseadas essencialmente no:

- Património do mutuário – Deverá ser confirmado e funciona como indicador da poupança efectuada no passado e do valor acumulado;
- Comportamento na praça, designadamente bancário – Devem ser analisados os antecedentes num período longo de movimento bancário (mais de 6 meses) para assim se perceberem a regularidade e origem da geração de fundos. Se estivermos perante um cliente tradicional do nosso Banco, esta tarefa está facilitada e o nosso conhecimento acumulado deverá servir de base à nossa decisão. Se não for o caso, então será normal e conveniente solicitar-se ao cliente a evidência através de extractos de conta noutros Bancos. Ainda a este nível, importa fazer consultas a outros credores habituais do nosso cliente: outros Bancos, registos do Banco de Portugal, informações comerciais (recorrendo a agências da especialidade), etc., para assim podermos aferir dos antecedentes e comportamento doponente;

«O segmento dos profissionais liberais é seguramente um dos mais pretendidos pela Banca, mas também um dos de mais difícil análise objectiva (...)»

- Endividamento – Pela consulta à Central de Riscos do Banco de Portugal, podemos conhecer o nível de endividamento actual do proponente no Sistema Bancário e daí inferir o seu esforço financeiro;
- Bom senso, da nossa parte – Principalmente no que toca aos rendimentos que, presumivelmente, o nosso cliente terá ou poderá vir a ter na sua actividade. Cabe-nos ter o discernimento suficiente para julgarmos razoáveis determinados níveis de rendimento, não declarados, que o cliente diz ter, atendendo à especificidade do negócio em causa.

Em todo o caso, e salvaguardando todas estas premissas, a experiência leva-nos a sugerir algumas regras do financiamento imobiliário, a saber:

- Conhecer bem o vendedor do imóvel; evitar conviências com o comprador/nosso cliente;
- O financiamento não deve ser superior a $\pm 70\%$ do menor dos valores da compra ou da nossa avaliação;
- O financiamento não deve ultrapassar os 10 anos;
- A taxa de esforço, calculada com base em toda a informação disponível, não deve ser superior a 35% dos rendimentos do agregado.

CRÉDITO À HABITAÇÃO Nunca será de mais repetir o seguinte princípio, para que fique bem claro na mente de quem escolheu o crédito como actividade: não são garantias extrínsecas que pagam os empréstimos, mas sim as “verdadeiras” garantias intrínsecas às operações, como seja a normal geração de fundos, que permita ao mutuário, conforme previsto, pagar as respectivas prestações nas datas estabelecidas.

Tendo também presente, para o caso do Crédito Hipotecário, a fase por que passa o mercado imobiliário em geral, caracterizada por excesso ou, pelo menos, por inadequação da oferta em relação à procura, provocando uma tendência para a redução de preços de venda, quer, sobretudo, na vertente comercial (lojas/escritórios), quer na habitação, como compreender então a concorrência desenfreada pelo crédito hipotecário e o enorme crescimento verificado nos últimos tempos se afinal a garantia hipotecária tende a valer pouco, tanto em termos jurídicos como em termos de liquidez?

Já falámos, em artigos anteriores, da tendência para os Bancos passarem a concentrar a sua atenção no Crédito a particulares, pois este tipo de Crédito, na actual conjuntura, permite crescimentos rápidos, do agrado da generalidade dos Bancos na mira de apresentarem resultados; além disso, como nenhum outro, este crédito permite fidelizar bons clientes favorecendo claramente uma estratégia de *cross-selling*.

No entanto, a verdadeira resposta àquela questão poderá estar precisamente na concorrência, que tem levado os Bancos, por vezes, a atingirem o limite dos riscos comportáveis, no pressuposto



eventualmente enganador de que “do mal o menos”; ou seja, com garantia hipotecária e no caso de incumprimento, nem tudo se perde pois, apesar de tudo, retardam-se as consequências de tal situação nas contas dos Bancos.

O próprio Código Prudencial, a que todos os Bancos se obrigam perante o Banco Central, consagra este pressuposto ao permitir que o Crédito com garantia hipotecária tenha, por esse facto, um tratamento menos “oneroso” em matéria de rácio de solvabilidade (o crédito para compra de habitação própria é considerado apenas por 50% do seu valor para efeitos de cálculo deste rácio). De facto e para compreender o fenómeno do “disparo” do crédito à habitação, há, sobretudo, que referir o papel desempenhado pelo Estado.

Para além das motivações óbvias, relacionadas com a resolução do problema da falta de habitação, o Estado tem promovido este tipo de Crédito directamente, no regime bonificado e nas deduções permitidas à matéria colectável, e indirectamente, nas normas aplicadas à supervisão bancária.

- Mas qual o interesse do Estado em promover este tipo de crédito?
- Primeiro, porque o crédito à habitação representa um mecanismo útil para fomentar a poupança, combatendo a inflação pela via da contenção da procura; além disso, ao mesmo tempo, canaliza capitais para a actividade produtiva (construção). Segundo, porque Portugal tende a perder autonomia sobre os mecanismos de controlo da política económica por se ter obrigado a prosseguir a convergência com os indicadores dos restantes parceiros da UE, sem poder ter em conta os instrumentos manipuladores que irão desaparecer, como a moeda própria; assim, o crédito à habitação torna-se cada vez mais “seguro” e importante porque continuará a desempenhar um papel essencial na regulação inflacionista e anti-inflacionista da vida económica interna.
- Entretanto, começa a ser manifesto aos olhos, sobretudo dos mais cépticos, um excessivo endividamento das famílias em Portugal, atendendo ao número de pessoas que recorrem ao Crédito à Habitação e, em particular, ao perfil das mesmas. É certo que numa percentagem muito elevada se trata de pessoas que não têm alternativa para solucionar o seu problema de habitação, ou, pior ainda, que nunca pensaram ter crédito bancário e que agora se sentem sugestionadas a comprar habitação desta forma. E os Bancos poderão começar a ter razões para temer!

São os incumprimentos, que forçosamente começarão a aparecer porque o disparar do Crédito à Habitação não tem estado correlacionado, pelo menos na mesma proporção, com o crescimento da economia, que poderão fazer com que muitas famílias comecem a ter dificuldades em cumprir as suas obrigações.

O incumprimento em Crédito à Habitação tem ainda a agravante de a garantia que lhe está subjacente ser de executabilidade difícil dado o cariz social de que se reveste a habitação, sendo, além disso, de liquidez reduzida por razões que se prendem com a conjuntura imobiliária.

«Cabe-nos ter o discernimento suficiente para julgarmos razoáveis determinados níveis de rendimento não declarados, que o cliente diz ter, atendendo à especificidade do negócio em causa.»

É a inadequação do processo de captação de dinheiro, ou seja, do *funding* às operações de crédito à habitação. De facto, em regra, os Bancos além do risco de Crédito, ao praticarem as taxas concorrenciais que praticam, incorrem no risco que resulta do facto de em Portugal ainda não estarem suficientemente desenvolvidos instrumentos de captação de fundos a longo prazo (como seriam as obrigações Hipotecárias) que permitam fazer no Crédito à Habitação o *match* em termos de prazos entre Activos e Passivos.

Os Bancos vêem-se, assim, na necessidade de “navegar à vista” captando fundos de uma forma tradicional, a curto prazo, para financiar operações bem definidas e de longo prazo. O nível de taxas praticado, propiciando *spreads* muito em cima do *break-even*, coloca as Instituições de Crédito inseguras quanto à estratégia a seguir dada a iminência de perderem dinheiro devido a uma qualquer convulsão cambial e monetária, igual àquelas a que já se assistiu num passado não muito longínquo.

REGIME GERAL

O Regime Geral do Crédito à Habitação em vigor encontra-se definido desde 1986. Poderá recorrer-se ao Crédito à Habitação para comprar, construir, beneficiar, recuperar ou ampliar casa para habitação permanente, secundária ou arrendamento, obedecendo aos seguintes parâmetros:

- Prazo do empréstimo (poderá ir até 30 anos);
- Valor do empréstimo (poderá ir até 100% – dependendo do Banco – do valor atribuído pela Instituição de Crédito à avaliação);
- Taxa de juro (fixada pela entidade financiadora);
- Liquidação do empréstimo (poderá efectuar-se através do método de prestações constantes ou do método de progressividade anual crescente, mas constante durante os 12 meses do ano);
- Periodicidade das prestações (acordada entre as partes).

Quem pretender adquirir habitação própria permanente (e só para esta situação) poderá recorrer ao Crédito Bonificado. O que distingue este sistema é o facto de o mutuário beneficiar de uma bonificação de juro que tem em conta o rendimento anual bruto, corrigido, do agregado familiar. A bonificação é reajustada anualmente, tendo por base as alterações do rendimento e do agregado familiar.

Os factores que condicionam o valor do empréstimo são os seguintes: a impossibilidade de ser superior a 90% do mais baixo dos valores de avaliação e da transacção; o valor a pagar anualmente não ultrapassar, no caso das prestações crescentes, 1/3 do rendimento do agregado familiar e, no caso das prestações

«(...) não são(as) garantias extrínsecas que pagam os empréstimos, mas sim as “verdadeiras” garantias intrínsecas às operações, como seja a normal geração de fundos, que permita ao mutuário, conforme previsto, pagar as respectivas prestações nas datas estabelecidas.»

constantes, metade desse rendimento. A taxa de juro é fixada pela Instituição de Crédito e a periodicidade das prestações é, em regra, mensal. Para casais cuja soma de idades não ultrapasse os 60 anos e em que nenhum dos membros tenha mais de 30 anos, pode ser utilizado o Crédito Jovem. Tratando-se de pessoas sós, vigora o limite dos 30 anos.

A sua principal vantagem reside na possibilidade de o beneficiário poder obter, como financiamento, 100% do mais baixo dos valores de avaliação ou de transacção. De igual forma vigorará, à partida, a seguinte regra: o valor a pagar anualmente não deverá ultrapassar, no caso das prestações crescentes, 1/3 do rendimento do agregado familiar, e, no caso das prestações constantes, metade desse rendimento.

Os mutuários poderão ultrapassar esse valor obtendo uma fiança prestada pelos pais ou, excepcionalmente, por outras pessoas idóneas.

O rendimento dos fiadores entra para o cálculo da taxa de esforço, mas não prejudica a obtenção da bonificação.

Os beneficiários poderão ainda obter um financiamento por um ano num valor que não ultrapasse 20% do preço da habitação para sinalizarem a aquisição. Mantendo-se as condições iniciais de rendimento do agregado inalteradas, as bonificações de juros a obter assumem características particulares:

- Nos primeiros quatro anos (r) são constantes;
- No quinto e sexto ano (r) baixam anualmente 1%;
- Nos restantes anos (r) baixam 2% anualmente até se extinguirem.

Tal como nos outros regimes, a taxa de juro é fixada pela Instituição de Crédito e a periodicidade das prestações é, em regra, mensal.

POUPANÇA-HABITAÇÃO

Os beneficiários deste sistema deverão começar por abrir uma conta “Poupança-Habitação” pelo prazo mínimo de um ano, renovável por iguais períodos de tempo.

Uma das vantagens destas contas é a possibilidade de o seu titular poder recorrer a um empréstimo para habitação contraído junto da instituição depositária. O valor do Crédito dependerá das condições estipuladas no contrato de abertura de conta, que terão em atenção os movimentos anteriormente efectuados nessa conta. Outra importante vantagem destas contas é o direito do seu titular à obtenção de um empréstimo para habitação um ano após a abertura da conta. Pode, no entanto, solicitar o financiamento logo após a sua abertura.

O referido empréstimo pode assumir as condições do regime geral, crédito jovem ou de crédito bonificado. O seu valor não poderá ser superior à diferença entre o valor da habitação e o saldo da conta. As restantes condições são as previstas no regime geral ou no crédito bonificado, consoante o caso.

POUPANÇA-EMIGRANTE

Este sistema foi criado com o objectivo de incentivar a entrada de divisas no país, importante sobretudo numa época de dificuldades ao nível da Balança de Pagamentos. Para além dos benefícios concedidos aos emigrantes, visava-se também contribuir para a recuperação do sector da construção de habitações (embora estas contas não se destinem necessariamente à habitação, podendo igualmente ser aplicadas ao crédito para compra de escritórios, investimentos, indústria, agricultura, etc., a prática veio demonstrar a preferência dos emigrantes por aplicações em habitação).



Seis meses depois de se constituir uma conta “Poupança-Emigrante”, pode-se obter Crédito para Habitação. O montante total do crédito não pode ser superior a 20 000 contos e o montante de cada empréstimo não pode ultrapassar o dobro do saldo da conta ou das contas de cada titular. A alimentação das contas deverá efectuar-se com divisas estrangeiras vindas do exterior, ou com juros vencidos, a capitalizar. A taxa de remuneração das contas é a dos depósitos a prazo de residentes e o seu prazo poderá ir de seis meses a dois anos.

No entanto, a principal vantagem destas contas está nas condições favoráveis da taxa de juro do empréstimo, dado que o Estado contribui com 25% da taxa de juro de referência para o cálculo da bonificação. A liquidação do empréstimo será efectuada através do método de prestações constantes de capital e juros, cuja periodicidade deverá ser mensal, trimestral ou semestral.

MÉTODOS DE LIQUIDAÇÃO DO EMPRÉSTIMO À HABITAÇÃO

A conjuntura económica de parte das décadas de 70 e de 80 fez repensar os métodos de liquidação dos empréstimos à habitação, sobretudo com a finalidade de aliviar os mutuários de um peso excessivo no período inicial do empréstimo, protelando no tempo o pagamento de parte dos juros.

Hoje em dia, praticam-se basicamente dois métodos de liquidação: o método de prestações constantes ao longo de todo o empréstimo e o método de prestações de progressividade anual crescente, mas constantes durante os doze meses do ano.

De todos os sistemas analisados, apenas o de “Poupança-Emigrante” prevê como método de liquidação unicamente as prestações constantes, com periodicidade mensal, trimestral, ou semestral consoante a opção do mutuário e a finalidade do empréstimo.

Nos restantes sistemas, existe a possibilidade de opção entre o método das prestações constantes e o da progressividade anual crescente. Quanto à periodicidade, esta será acordada entre as partes, sendo normalmente mensal. Analisemos cada um destes métodos e vejamos de que modo se calculam.

Na liquidação através de Prestações Constantes, o cálculo do valor das prestações é mais simples, pois trata-se de uma renda de termos constantes ao longo do empréstimo.

Quanto ao outro método, liquidação através de Prestações Crescentes, ao longo dos últimos anos têm surgido vários sistemas. O objectivo destes sistemas de prestações é aliviar os pagamentos dos primeiros anos do contrato, que são, sobretudo para os casais jovens, os de maiores dificuldades. Actualmente, a legislação prevê a utilização de empréstimos liquidáveis por meio de prestações progressivas com capitalização parcial de juros. Isto é, em cada período será liquidada apenas uma parte dos juros devidos, sendo os restantes adicionados ao capital em dívida para o período seguinte.

Embora normalmente as prestações sejam mensais, constantes durante o período de um ano, variando apenas anualmente, vamos estudar primeiro, para simplificarmos, o caso de prestações anuais. Iremos depois ver as prestações com períodos iguais a um mês.

Consideremos as Prestações ANUAIS Progressivas (Com Capitalização Parcial de Juros).

Neste caso, o empréstimo obedecerá aos requisitos seguintes:

- As prestações de capital e juros são progressivamente crescentes;
- É paga em cada prestação apenas uma parte dos juros, sendo os

«O incumprimento em Crédito à Habitação tem ainda a agravante de a garantia que lhe está subjacente ser de executabilidade difícil dado o cariz social de que se reveste a habitação, sendo, além disso, de liquidez reduzida por razões que se prendem com a conjuntura imobiliária.»

restantes adicionados ao capital em dívida;

- A última prestação terá de conter a totalidade dos juros do último período;
- O valor de cada prestação é obtido dividindo o capital em dívida no início do período pelo número de prestações vincendas, adicionando os juros não capitalizáveis.

Vejamos agora as Prestações MENSAS Constantes com Progressividade Anual (Com Capitalização Parcial de Juros). A diferença fundamental entre este processo e o anterior reside no facto de as prestações serem pagas mensalmente segundo o seguinte esquema:

- As prestações de reembolso e pagamento de juros são mensais e mantêm-se constantes durante cada período de doze meses;
- O seu valor num dado ano deverá ser equivalente a um montante anual resultante da soma das seguintes parcelas (excepto no último ano): o **reembolso do capital**, calculado por divisão

do saldo em dívida pelo número de prestações que falta para término do empréstimo e **uma parte dos juros devidos**, sendo o valor restante adicionado ao capital em dívida.

Isto significa que as 12 prestações constantes, a pagar num determinado ano, deverão ser equivalentes a uma prestação anual calculada segundo o esquema acabado de referir. Não devemos esquecer, no entanto, que o saldo em dívida no final do período de 12 meses deverá ter em conta os 12 pagamentos ocorridos nesse período.

Para finalizar este tema, convém salientar dois aspectos que normalmente são questionados quando se trata de crédito à habitação. Pensamos nas alterações da taxa de juro ao longo do empréstimo e nas entregas antecipadas de capital. Em ambos os casos, calcula-se o capital em dívida no momento em que ocorre o facto e recalculam-se as prestações futuras com a nova taxa.



ANÁLISE DE RISCO

Este aspecto tem merecido da nossa parte uma referência constante, directa ou indirectamente, tanto quando alertámos para os riscos específicos deste tipo de Crédito, como no nosso anterior artigo sobre Crédito ao Consumo, cujos princípios de risco, na generalidade, se aplicam ao Crédito à Habitação. Neste momento, caberá apenas reforçar a ideia de que estamos perante um Crédito com risco crescente na actual conjuntura.

Porque é que estamos perante um crédito com risco crescente na actual conjuntura? Porque tende a ser procurado essencialmente por clientes novos para o Banco, ou não seja o Crédito à Habitação um produto concorrencial com o qual legitimamente os Bancos procuram ganhar clientes. Este facto, em si mesmo, é potenciador de maior risco, pela falta de historial e pela circunstância de o relacionamento Banco/cliente se iniciar logo com operações de Crédito.

Da mesma forma, a forte concorrência tem proporcionado que novos estratos (mais desfavorecidos) da sociedade, com rendimentos declarados baixos ou que nem sempre procedem de fontes regulares e claras, tenham vindo a solicitar Crédito à Habitação, já que a garantia hipotecária está desvalorizada nos tempos que correm, pelas razões já sobejamente referidas.

Como sempre, recomenda-se ao decisor bom senso e informação. Alguns aspectos são, a nosso ver, de grande pertinência e convirá que centremos neles a nossa análise de risco. Assim, quanto ao Imóvel, recomenda-se uma avaliação profissional que atenda à conjuntura de mercado. Convirá conhecer a entidade vendedora e investigar possíveis relacionamentos entre comprador e vendedor. Sobre o Proponente, torna-se necessário o conhecimento, tanto quanto possível, de todos os intervenientes (mutuário, fiadores), através de um cruzamento de informações que nos permita avaliar a capacidade que os mesmos revelam para pagarem o empréstimo. Entre outros elementos, parecem-nos fundamentais, no que respeita ao proponente, os seguintes elementos para avaliar a capacidade do mesmo para pagar o empréstimo:

- Documento comprovativo do número de pessoas que compõem o agregado familiar do proponente ou dos fiadores (no caso de Crédito Bonificado);
- Declaração de IRS de todos os intervenientes. No caso de declarações de Rendimentos Marginais, dever-se-á obter uma confirmação da sua existência e, quando o senso comum não o permitir, da sua razoabilidade face à actividade desenvolvida;
- Cópias de recibos de ordenado de todos os intervenientes e confirmação da situação profissional (efectivo/contratado);
- Cópias de extractos de contas noutros Bancos (nos casos de clientes novos);
- Consultar a Central de Riscos do Banco de Portugal para indagar da existência de outros empréstimos bancários em que o nosso cliente seja mutuário ou interveniente;
- Consultar outros Bancos e a Agência de Informações.

Na posse destas informações, deverá comparar-se o valor da prestação mensal que o Crédito solicitado implica com os rendimentos dos intervenientes, calculando assim uma taxa de esforço. Não havendo, naturalmente, uma regra quanto a máximos em termos de taxa de esforço, pois este indicador relaciona-se, em boa medida, com o risco que o Banco está disposto a admitir, pode considerar-se 30% dos rendimentos líquidos de um agregado como uma parcela razoável a afectar por esse mesmo agregado ao serviço da habitação. ■

* Economista
Docente do IFB.



Euro

CURSO DE FORMAÇÃO A DISTÂNCIA

PARA QUÊ?

Preparar os colaboradores bancários e quadros de outras empresas para a MOEDA ÚNICA.

PROGRAMA

- Introdução à União Monetária Europeia
- Trabalhos Preparatórios para a Introdução do Euro
- Incidências do Euro na Actividade Bancária
- Efeitos da Introdução do Euro sobre as Empresas

FUNCIONAMENTO

- Ensino a Distância
- Apoio Presencial em: Lisboa, Porto, Coimbra, Faro e outras localidades
- Avaliação Final

INÍCIO A 9 DE MARÇO DE 1998

o número de vagas é ilimitado

Para mais informações contacte o secretariado do Curso: Maria João Nogueira

LISBOA: Instituto de Formação Bancária,
Avenida 5 de Outubro, 164,
1050 LISBOA
Telef.: (01) 793 00 77/Fax: 797 77 32

PORTO: Instituto de Formação Bancária,
Rua Fernandes Tomás, 352, 4º,
4000 PORTO
Telef.: (02) 56 99 13/Fax: (02) 510 22 05



DR. JOSÉ DIAS*

UMA NOVA FILO DE FORMAÇÃO

A Formação não deve ser encarada como um “complemento” à gestão das pessoas nas organizações, mas sentida como necessária desde o início em toda a gestão estratégica da organização. É absolutamente necessário que se reconheça que a formação (e treino) é o melhor instrumento na preparação dos colaboradores para o desempenho das suas tarefas, para o aumento dos seus conhecimentos, para o desenvolvimento das suas aptidões e para a modificação das suas atitudes e comportamentos, adequando-os continuamente aos objectivos da empresa. A Formação tem de ser um instrumento objectivo, planeado, controlado e avaliado, integrado na filosofia da empresa, constituindo uma componente da sua cultura, sempre presente nas preocupações de todos os seus responsáveis. Por outro lado, é preciso tratar a formação como um investimento, não a partir de um acto de fé – “fazer formação é sempre bom” – mas a partir de demonstração de resultados – “as despesas da formação compensam porque geram resultados superiores aos que se gerariam sem ela”.

Para que seja possível instaurar um “estado de formação permanente”, é necessário criar um quadro referencial – se quiserem, um modelo – que induza e conduza aos resultados pretendidos. Seleccionei 10 IDEIAS que, funcionando como guide-lines, me parecem indispensáveis para isso. Como veremos, nuns casos haverá apenas que aprofundar práticas já hoje em curso nas organizações bancárias, noutros haverá que adoptar novas abordagens, já conhecidas ao nível do discurso teórico, mas pouco desenvolvidas ao nível das práticas correntes.

1 Implementação de sistemas que possibilitem o princípio da “Formação Contínua”. É importante que os jovens admitidos para as instituições bancárias, na sua maioria transitando directamente do contexto escolar, percebam desde o início que vão ter de continuar a “aprender” durante toda a sua vida profissional. Passou já o tempo em que a nossa vida continha uma ruptura nítida entre o “tempo de aprender” (da Escola) e o “tempo de fazer” (do Trabalho). Estas duas situações misturam-se cada vez mais, do lado da educação, com os regimes da alternância e a introdução dos estágios obrigatórios, e do lado da profissão, com a formação contínua.

Esta formação contínua deve ser proporcionada segundo um referencial que consistirá num itinerário genérico que passe progressivamente por várias etapas: 1.^a – Integração na empresa; 2.^a – Desenvolvimento do profissionalismo bancário; 3.^a – Aperfeiçoamento numa área funcional; 4.^a – Especialização numa sub-área funcional; 5.^a – Gestão de uma unidade; 6.^a – Gestão ao nível estratégico da empresa.

2 Uma **planificação matricial da Formação** que permita conciliar a **lógica vertical**, anteriormente referida, com uma lógica horizontal, não assente em níveis mas em tipos de formação (Formação de Acluturação; Formação de Manutenção; Formação/Desenvolvimento). Qualquer projecto formativo deve poder ser colocado nesta matriz e analisado segundo uma abordagem vertical e horizontal que assegure a sua pertinência e evolução.

3 Passar de “Sistemas Formativos Fechados” para “Sistemas Formativos Abertos”, isto é, para sistemas em que cada um possa aprender quando, onde e ao ritmo que quiser, bem como no nível que melhor se lhe adegue. Naturalmente, estou a colocar a questão da “personalização da formação”, isto é, a “formação à medida”, a partir das necessidades individuais de cada um, e, mais do que isso, em termos adequados à sua disponibilidade e estilo de aprendizagem. A solução passará pela substituição dos modelos lineares e monolíticos por modelos modulares, e dos modelos *time based* pelos modelos *competence based*, isto é, uma determinada formação deverá terminar quando a competência for realmente (e comprovadamente) adquirida e não quando se perfizer um determinado número de horas de formação, findas as quais cada um terá adquirido um nível diferente de conhecimentos e capacidades de fazer que, nalguns casos, pode ser zero.

SOFIA E ESTRATÉGIAS

10 IDEIAS

Com "UMA NOVA FILOSOFIA E ESTRATÉGIAS DE FORMAÇÃO – 10 IDEIAS", terminamos a publicação do artigo "UM NOVO PARADIGMA PARA A FORMAÇÃO", iniciado no número anterior da nossa revista.

É necessário criar sistemas que coloquem a informação disponível para ser consultada na altura adequada. Os sistemas de auto-estudo assistido, com ou sem recurso ao Ensino Assistido por Computador, parecem-me um bom caminho para este objectivo. Naturalmente, a par desta solução formativa é indispensável reforçar os sistemas informativos da empresa, particularmente os meios informáticos, transformando os terminais também em máquinas de ensinar. Julgo que a crescente exploração dos sistemas intranet possibilitarão, com facilidade, este desiderato.

4 Introduzir em todos os projectos formativos, pelo menos com a mesma importância de qualquer outra disciplina, uma área que poderia designar-se por "Treino da Inteligência" e cujo objectivo seja o de ensinar a pensar e a aprender. Trata-se, aliás, de uma área que tem tido um franco desenvolvimento precisamente nos países de maior sucesso económico, como os Estados Unidos, o Japão e os designados Tigres Asiáticos, mas que na Europa tem encontrado alguma resistência, que me parece, fundamentalmente, de ordem cultural. Estou a falar dos modelos de "educabilidade cognitiva", seja na linha da Programação Neurolinguística, seja na forma mais pragmática do Programa de Enriquecimento Instrumental, aliás já traduzido e adaptado para português pela equipa do Professor Vítor da Fonseca, desde 1990.

Estes programas visariam, genericamente, treinar a inteligência aumentando a adaptabilidade das estruturas mentais superiores, o crescimento do auto-desenvolvimento cognitivo e a abertura significativa de novas vias de desenvolvimento do indivíduo, isto é, a sua auto-plasticidade. Todos conhecemos programas para Resolução de Problemas, para Desenvolvimento do Pensamento Crítico ou para a estimulação da Criatividade, mas nem sempre temos consciência de que é o treino e desenvolvimento da inteligência que está em causa.

Esta aproximação, que rompe, naturalmente, com o princípio de que a inteligência é imutável e adopta a posição de que a inteligência se desenvolve e treina, parece-nos urgente, pois já

não chega continuar a ensinar a ler, a escrever e a contar se não se fizer nada ao nível do pensar. Se considerarmos que cerca de 52% do efectivo da Banca tem mais de 40 anos e vai continuar a estar sujeito, nos próximos anos, a uma pressão fortíssima para a mudança nos conhecimentos, nas atitudes e na forma de utilizar a informação, tendo continuamente que aprender coisas novas e cada vez mais imateriais, concluiremos, certamente, pela utilidade e urgência desta aproximação.

5 Introduzir alterações que conduzam à **mudança do modelo dos tradicionais Centros de Formação**, passando de "Centros de Aulas" a "Centros de Recursos", isto é, com

um papel que seja cada vez mais o de apoiar a aprendizagem e menos o de ensinar. Devem transformar-se, essencialmente, em lugares facilitadores da auto-formação, onde cada um irá (ou contactará) para recolher informação, discutir um tema, receber apoio na leitura de um artigo, na elaboração de um acetato ou realização de um vídeo, para si ou para a sua equipa. Estes centros serão, pois, mobilizadores de recursos (não forçosamente internos), nos quais também se poderão incluir, para algumas situações específicas, os formadores/monitores tradicionais.

Para além disso, estes "centros de recursos" constituirão um apoio importante à descentralização da formação, devendo ter um papel activo de dinamização de projectos e não apenas o de disponibilidade para assegurar a logística das iniciativas.

6 Acompanhar o aumento da flexibilização dos sistemas de formação, a sua descentralização e desregulamentação, se assim se pode dizer, com a criação de um sistema de controlo adequado, o que significará passar da "avaliação da formação" à "auditoria da formação". Se defendemos que a formação, tal como as restantes despesas com o pessoal, não são um custo, mas um investimento, é indispensável que se implemente um sistema de controlo sobre esse investimento que nos dê permanentemente as coordenadas em que se desenvolve e assegure uma correcta pilotagem rumo aos objectivos.

«Se defendemos que a formação, tal como as restantes despesas com o pessoal, não são um custo, mas um investimento, é indispensável que se implemente um sistema de controlo sobre esse investimento que nos dê permanentemente as coordenadas em que se desenvolve e assegure uma correcta pilotagem rumo aos objectivos.»



Guy Le Boterf define assim a auditoria da formação: “É um exame sistemático a um sistema de formação, aos seus resultados e efeitos, a partir de um referencial de critérios explícitos, a fim de identificar problemas existentes e de tomar decisões apropriadas à sua resolução.”

Os critérios de referência com que são confrontados a concepção, funcionamento e resultados de um sistema de formação devem ser os seguintes: **Critério de pertinência** – avalia-se se as decisões tomadas são as melhores tendo em conta os objectivos desejados, os factores condicionantes e os recursos disponíveis; **Critério de conformidade** – avalia-se com que rigor estão a ser seguidas as normas regulamentares e orientações existentes, particularmente a nível administrativo e financeiro; **Critério de eficácia** – avalia-se qual o grau de desvio entre os objectivos fixados para o sistema global e para cada projecto formativo específico, e que efeitos não previstos se registam e com que impacto; **Critério de eficiência** – avalia-se a relação custo/benefício das soluções encontradas – energia, tempo, dinheiro; **Critério de coerência** – avalia-se o grau de adequação entre as decisões internas ao sistema de formação (objectivos, população, metodologias, meios, etc.) e entre esse sistema e o contexto (cultura da empresa, estratégia da empresa, política de RH, política financeira, política comercial, etc.); **Critério de oportunidade** – avaliam-se os momentos das tomadas de decisão e os prazos da sua implementação para determinar o grau de dinamismo e capacidade de reacção do sistema.

Estamos, pois, num domínio que excede a avaliação da formação – seja do ponto de vista afectivo ou da transferência dos adquiridos, seja dos impactos, a nível do posto de trabalho ou da organização – para se centrar no próprio sistema formativo.

7 Promover uma aproximação das instituições bancárias ao modelo de *learning organization* proposto por Peter Senge que, em *A Quinta Disciplina* (1990), afirma o seguinte: “As organizações do futuro serão aquelas que descobrirem como despertar o empenho e a capacidade de aprender dos seus recursos humanos em todos os níveis da organização”.

Para se atingir este objectivo – que é mais de ordem atitudinal do que instrumental –, é indispensável modificar a nossa forma de pensar e de agir, rompendo com algumas das ideias feitas que têm pautado a forma de estar na organização: “digam-me lá qual é a minha função, para eu saber o que tenho de fazer...”; “nós fazemos a nossa parte... eles (os outros departamentos)

é que falham ...”; “já faço isto de olhos fechados, está sempre tudo sob controlo...”; “a experiência é a chave da competência...”; “tenho tantos anos de serviço, como é que posso não ser o chefe?...”; “dá-me mais trabalho ensinar do que fazer eu tudo...”; etc. Para se chegar a uma organização “em aprendizagem permanente”, é necessário transformar todas as situações do dia-a-dia em oportunidades pedagógicas, havendo maior descentralização e delegação de responsabilidades, oportunidade de tomar decisões, incentivo ao risco, tolerância ao erro, e um papel activo e interessado de todas as chefias directas – que serão sempre os primeiros formadores –, chefias intermédias e responsáveis de topo.

Este último aspecto é muito importante e sabemos bem quanto é difícil reimplementar esta perspectiva do chefe enquanto modelo e formador. As duas últimas décadas, por razões que todos conhecemos, cimentaram a ideia de que “ensinar é com a Formação”. A nível dos locais de trabalho, não só há pouco tempo e disponibilidade para ensinar, como se entende que isso não é papel do chefe. A regra passou a ser: “Quem não sabe, vai à Formação”. Estou seguro de que a mudança deste perspectiva amplamente apoiada pelos “centros de recursos” poderia trazer, no curto prazo, resultados interessantíssimos.

8 Desenvolver um poderoso **marketing interno** da formação que a torne um produto apetecível, de fácil aquisição e que “conduza” o consumidor aos paraísos que a publicidade cria. Explorando esta analogia, a formação deve ser atractiva pela sua forma, marca e embalagem. Deve ser facilmente acessível, sem complexos e demorados processos burocráticos, nem excessivos níveis de decisão, que acabam por lhe retirar a oportunidade. Deve assegurar melhor desempenho, mais confiança, melhores resultados, premissas para uma avaliação e recompensas interessantes.

Não chega ter um bom sistema de formação, é necessário que seja conhecido e que se acredite nele. Os objectivos têm de ser conhecidos e os resultados têm de ser divulgados. Será interessante ir tão longe quanto possível, adoptando inclusivamente estratégias de *merchandising* interno para a formação disponível. Desde a

Administração ao empregado menos diferenciado, é necessário que todos sintam a formação como um projecto ao seu serviço, que conheçam os programas, os formadores, os responsáveis, os centros de apoio. Deverá fazer-se uma verdadeira publicidade da formação, promovendo-a internamente, com recurso à revista da empresa, a painéis, a vídeos, etc.

As hierarquias deverão ser os primeiros comerciais do produto, constituindo a sua respectiva força de vendas, refinando o seu argumentário e dando exemplo no seu consumo. Talvez de início isto pareça exagerado, mas terá o efeito que Fernando Pessoa definiu para a Coca-Cola: “Primeiro estranha-se, depois entranha-se”.

9 Incrementar a **formação de formadores** em moldes diversificados, de forma a abranger diferentes tipos de actores do sistema formativo – gestores de projecto, tutores, monitores, técnicos de audiovisuais, etc. –, mas **tornando-a obrigatória e enquadrada num processo de avaliação e certificação**, ainda que para mero efeito interno.

«(...) a formação deve ser atractiva pela sua forma, marca e embalagem. Deve ser facilmente acessível, sem complexos e demorados processos burocráticos, nem excessivos níveis de decisão, que acabam por lhe retirar a oportunidade. Deve assegurar melhor desempenho, mais confiança, melhores resultados, premissas para uma avaliação e recompensas interessantes.»



NOVO REGIME JURÍDICO DO CHEQUE

OBJECTIVOS

Analisar o novo regime jurídico do cheque, designadamente os vários tipos de procedimentos bancários e judiciais, tendo como base o seu não pagamento;
Salientar os aspectos inovadores e as suas consequências para as relações do cliente com o banco e do banco com outras instituições.

DESTINATÁRIOS

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

PROGRAMA

- Introdução;
- Cheque: Noção e características gerais (A Lei Uniforme);
- Cheques sem provisão e seu enquadramento legal (D. L. 454/91, de 28 de Dezembro, alterado pelo D. L. 316/97 de 19 de Novembro; Diplomas complementares):
 - Das restrições ao uso do cheque;
 - Obrigatoriedade de pagamento;
 - Regime Penal do Cheque;
 - Contra-Ordenações.

LOCAIS: LISBOA E PORTO

Este passo parece-me indispensável para atingir dois objectivos muito importantes. Por um lado, para assegurar a qualidade das intervenções que, de outra forma, podem tornar-se em falhanços totais por falta do domínio técnico dos fenómenos do ensino/aprendizagem, ainda que o “formador” em causa possa ser um conceituado especialista; por outro lado, e porque apontamos para um modelo fortemente descentralizado, a fazer apelo a uma larga intervenção de elementos que não fazem da formação a sua principal função na empresa (formadores ocasionais), essa certificação constituiria um reconhecimento formal e institucional das competências para exercerem tão nobre missão, o que certamente seria bastante estimulante e motivador para continuarem a dar a sua imprescindível colaboração.

Para estes “formadores ocasionais”, que apoiarão/dinamizarão acções sobre temas da sua especialidade, deverá ser necessária a frequência de um conjunto de módulos que os familiarizem com as técnicas e instrumentos pedagógicos – comunicação em contexto pedagógico; dinâmica de grupos; métodos e técnicas; construção e utilização de materiais pedagógicos; etc. Para os “formadores profissionais”, isto é, os técnicos de formação que fazem desta área a sua principal actividade na empresa, deverá ser obrigatória uma qualificação adequada, obtida, por exemplo, através de cursos integrados que abranjam não só os aspectos anteriormente referidos, mas igualmente técnicas de diagnóstico de necessidades, elaboração de programas, planificação de cursos, avaliação da formação, etc. Esta será uma boa forma de contrariar o princípio que diz que “quem sabe, faz; quem não sabe, ensina; quem não sabe ensinar, forma professores; quem não sabe formar professores, faz investigação pedagógica”.

10 É necessária uma **recentragem da Formação naquilo que é verdadeiramente útil**, isto é, naquilo que melhora a qualidade, diminui os erros, reduz os custos, aumenta a segurança, incrementa a produtividade. E naturalmente também naquilo que contribui para uma maior compreensão do trabalho, um melhor espírito de equipa, uma maior criatividade, mais motivação e desenvolvimento individual. Para que isto aconteça, é indispensável partir-se sempre dos contextos reais e de um conhecimento técnico-funcional da actividade, não forçosamente enquadrada nos modelos tradicionais da Descrição de Funções (gesto – acção – operação – tarefa – função), mas segundo as aproximações mais modernas, que, embora flexíveis e de banda larga, construídas a partir das “missões”, “finalidades” e “responsabilidades”, não podem deixar de colocar a questão de “o que é que realmente se faz, com quê e como”.

Este conjunto de 10 grandes linhas que deverão caracterizar o novo paradigma formativo constitui, do meu ponto de vista, uma condição indispensável para que se obtenha um sistema potente, capaz de responder ao desafio de produzir as competências necessárias para o sector bancário “no limiar do ano 2 000”. Naturalmente, está aqui exposto enquanto modelo, admitindo diferentes graus de aproximação e múltiplas formas de ser atingido. De acordo com a dimensão de cada instituição, suas prioridades estratégicas, recursos, desenho organizacional, cultura e capacidade financeira, poderão ser encontrados caminhos diversos para lá chegar. Inclusivamente alguns deles poderão ser mais polémicos do que outros. Fica, todavia, o que se espera poder ser um contributo para esta reflexão em busca da excelência na Formação. ■

* Director de Pessoal da Caixa Geral de Depósitos

ACTIVIDADE DO ÚLTI

ABRANGER TODA A ESTRUTURA DO SISTEMA FINANCEIRO COM UMA OFERTA DE QUALIDADE É O DESAFIO PERMANENTE QUE O INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA SE PROPÕE, EM TODAS AS ACÇÕES DE FORMAÇÃO QUE PROMOVE, NOMEADAMENTE NO QUE RESPEITA A SEMINÁRIOS.

N

o último semestre de 97 tivemos um total de 5 Seminários, abrangendo uma população de Quadros Directivos e Técnicos Superiores do Sector Financeiro que rondou os 200 participantes.

Os temas reflectiram, naturalmente, áreas de conhecimento que, pela oportunidade, novidade e importância, preocupam os responsáveis e especialistas de um sector de actividade que passa, constantemente, por profundas alterações.

Decorreu assim, em Junho de 97, um Seminário designado "Gestão de Projectos", cujo objectivo fundamental foi transmitir aos participantes conceitos fundamentais sobre métodos, técnicas e procedimentos de Planeamento e Controlo de Projectos e sobre a gestão de equipas. Durante uma semana, os participantes tiveram oportunidade de contactar e reviver os princípios fundamentais de gestão organizando equipas de trabalho e estudo de casos, tendo-se utilizado para o efeito uma aplicação informática específica. O Seminário foi conduzido pelo Dr. Nuno Ponces de Carvalho e Dra. Maria Rosário Bernardo, dois reconhecidos especialistas da área.

Em Setembro, conscientes do valor acrescentado que o conhecimento das novas tecnologias de informação traz para o sucesso empresarial, promovemos um Seminário sobre "Processos Avançados de Desenvolvimento de Software", que constituiu uma jornada de trabalho e reflexão sobre as várias experiências trazidas para o debate. As palavras de três especialistas desta área tecnológica, Hans-Dieter Ehrich, Roel Wieringa e Eric Dubois, estudiosos dos sistemas, em confronto com as abordagens pragmáticas trazidas ao painel, constituíram, sem dúvida, um ponto de elevado interesse deste Seminário.

O painel foi constituído por José Granado, Arq. Luís Pinto e Prof. Amílcar Sernadas, que coordenou.

Outubro abre, por excelência, a última fase de trabalho do ano; foi então a vez de falar de um tema candente, que está a transformar a generalidade das empresas por todo o mundo e começa, agora, a fazer parte do cenário português – "Fusões e Aquisições – Perspectivas para a criação de valor".

Dedicado, fundamentalmente, a áreas de *Corporate Finance* ou *Mergers & Acquisitions* e Financeira, o Seminário foi animado pelo Prof. João Carvalho das Neves, reputado especialista da área, com obras dedicadas a este domínio.

Também em Outubro, o IFB reeditou um Seminário que, por força da dinâmica legislativa, considerámos oportuno promover – "A Banca e o Direito".

A abertura dos trabalhos esteve a cargo do Dr. Filipe Pinhal, em nome da APB, que fez uma detalhada apresentação dos pontos fundamentais do programa, tendo tecida considerações da maior pertinência nomeadamente sobre o Imposto de Selo, sua repercussão nas margens financeiras e o papel reservado às Instituições Portuguesas face à concorrência de outros Bancos Europeus. Os Aspectos Jurídicos do Euro, Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e da Falência e Meios

Electrónicos de Pagamento foram outros dos temas em debate.

Dos oradores fizeram parte conceituados especialistas, como o Dr. Pedro Ferreira Malaquias, Dr. João Labareda, Prof. Saldanha Sanches e Dr. Fernando Conceição Nunes.

As questões suscitadas foram debatidas com a participação do Dr. Rui Pinto Duarte e Dr. Jorge Patrício Paúl como moderadores.

Em Dezembro, o Instituto de Formação Bancária juntou três especialistas de renome para debater os problemas relacionados com o risco de crédito. Promoveu, assim, o Seminário



MO SEMESTRE DE 97



“Risco, Capital e Rentabilidade na Banca”, no qual o Prof. Jean Dermine, já conhecido orador em Seminários promovidos pelo IFB, nos enriqueceu com a sua experiência, apresentando a metodologia RAROC – *Risk Adjusted Return on Capital* –, instrumento fundamental da análise de risco e gestão de activos e passivos. Esta metodologia, conjuntamente com a VAR – *Value-at-Risk* –, apresentada pela Dra. Inês Cruz Tavares e pelo Dr. Pedro Eiras Antunes, trouxe a este Seminário uma qualidade técnica e pedagógica que registamos com muito agrado.

A problemática “EURO”, nesta fase em que nos aproximamos da plena adesão, é, naturalmente, pano de fundo de muitas das alterações e preocupações com que todos nos defrontamos e muito particularmente a Banca.

A percepção que se tem da necessidade de integrar conhecimentos, técnicas, métodos e informação levou o IFB a promover uma visita de trabalho e estudo a Bruxelas e Frankfurt, no decurso de vários Seminários e outras acções de formação sobre esta temática, com o apoio da Comissão Europeia.

Assim, foi elaborado um programa destinado aos Quadros que na Banca Portuguesa têm a seu cargo a gestão de área de formação.

A visita integrou o Banque Bruxelles-Lambert e Comissão Europeia, em Bruxelas, Instituto Monetário Europeu e Deutsche Bank, em Frankfurt. Nessas Instituições, o grupo de participantes tomou contacto com as etapas de formação promovidas por essas entidades, dificuldades e desafios com que se depararam, tendo a visita constituído, naturalmente, um excelente campo de troca de experiências. ■

Programação 1.º semestre de 98

Para além de outras edições do “BankFim”, estão a ser estruturados outros Seminários para o 1.º Semestre 98, nomeadamente sobre “O Euro”, “Sistemas de Pagamento” e “Arquitectura dos Sistemas de Informação”.

SESSÃO SOLEN DE DIPLOMAS NO

No dia 17 de Novembro, no Grande Auditório da Culturgest, amavelmente cedido pela Caixa Geral de Depósitos, com a presença do Secretário de Estado da Administração Educativa, Dr. Guilherme de Oliveira Martins, o Instituto de Formação Bancária organizou a sessão comemorativa do 10.º aniversário do Curso Avançado de Gestão Bancária, tendo, nessa altura, sido entregues os respectivos diplomas aos participantes do Curso de 97. Na mesma ocasião procedeu-se igualmente à entrega de diplomas a alunos que concluíram os cursos ministrados pelo Instituto Superior de Gestão Bancária, instituição de ensino superior criada pelo IFB e reconhecida pelo Ministério da Educação.

Assim, estiveram presentes os recém-diplomados do ISGB, docentes do ISGB, Conselho Pedagógico do IFB, Conselho Científico-Pedagógico do ISGB, antigos e actuais docentes e alunos do CAGB, bem como administradores e directores de várias instituições financeiras.

O Curso Avançado de Gestão Bancária é um Curso de Pós-Graduação destinado a formar e aperfeiçoar quadros superiores



do sector financeiro. Entrado já na sua 11.ª edição, este projecto tem vindo a assumir-se como uma importante referência na preparação de executivos para a Banca.

Neste projecto de formação, nascido da cooperação encetada em 1986 entre o IFB e a Universidade Católica Portuguesa, integram o corpo docente não só individualidades de relevo no meio académico, como os principais responsáveis das instituições bancárias portuguesas e diversos docentes de universidades estrangeiras.

Ao longo das suas 10 edições, o CAGB contribuiu para a preparação de cerca de 170 quadros, na sua grande maioria bancários, para o desempenho de funções de topo na gestão da Banca, incluindo cerca de uma dezena de alunos oriundos de instituições bancárias de países africanos de expressão oficial portuguesa.

Formaram a mesa e intervieram como oradores o Secretário de Estado da Administração Educativa, Dr. Guilherme de Oliveira Martins; o Presidente da Direcção da APB, Dr. João Salgueiro; o Director-Geral do IFB, Dr. António Pereira Torres; o Director da FCEE da Universidade Católica Portuguesa, Professor João

E DE ENTREGA 10.º ANIVERSÁRIO



Borges Assunção; Professor Ernâni Lopes, docente do CAGB e Presidente do Conselho Científico-Pedagógico do ISGB; Professor Adão da Fonseca, docente do CAGB e membro do Conselho Científico-Pedagógico do ISGB; Dr. Fernando Gomes do Carmo, membro do Conselho Técnico do Curso de Organização e Sistemas, do ISGB; o Presidente da Direcção da AGESBANCA, Dr. João Pires da Silva.

Os oradores, além de manifestarem o seu agrado por se encontrarem neste tão simbólico e ao mesmo tempo importante acto, que premiou o esforço dos alunos do IFB, realçaram a importância, para a Banca, da formação superior no sentido de a dotar de quadros com o adequado nível de competências, tendo sido sublinhado o modo eficaz como o IFB tem vindo a fazer face a este imperativo.

O ajustamento dos bancos às alterações nas condições de organização do sistema económico, a necessidade de preparação de quadros superiores bancários portugueses para os desafios do próximo século – com níveis mundiais de qualificação e competência –, a constante procura de actualizações face às novas técnicas e conjunturas econó-

micas, bem como a capacidade de sermos capazes de operar transformações actualizadoras em termos de um conjunto eficaz de respostas a uma grande diversidade de desafios, foram mais algumas das considerações produzidas pelos oradores.

Completando a referência inicial à entrega de diplomas aos alunos que concluíram os cursos ministrados pelo Instituto Superior de Gestão Bancária (ISGB), menciona-se que a cerimónia respeitou aos seguintes cursos:

- Licenciados pelo Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária no ano de 1996/97;
- Bacharelados do Curso de Gestão Bancária, nos anos de 1995/96 e de 1996/97;
- Bacharelados do Curso de Organização e Sistemas, nos anos de 1995/96 e de 1996/97.

Aos novos diplomados ficou a grata recordação de receberem os seus diplomas da mão dos ilustres convidados que presidiram à sessão e da companhia dos familiares e amigos que se lhes juntaram neste evento. ■





ISABEL UCHA*

A AVALIAÇÃO DOS FUNDOS D

As aplicações em fundos de investimento têm aumentado significativamente nos últimos anos em Portugal, seguindo o que já há mais tempo vem acontecendo noutros mercados. O tradicional depósito bancário vem sendo substituído por outro tipo de aplicações com rendibilidades esperadas mais atractivas. Nos Estados Unidos, as aplicações em fundos de investimento já há muito que ultrapassaram os depósitos bancários, e em Portugal caminharemos certamente no mesmo sentido. A comparação de rendibilidades de depósitos em diferentes bancos parece ser relativamente elementar, já que, num conjunto de bancos financeiramente sólidos, a melhor aplicação corresponde àquela que oferecer a melhor taxa de juro. Já para aplicações em fundos de investimento, esta comparação não pode ser tão simples. É que os fundos não são como os bancos. Enquanto estes garantem uma dada taxa de juro sobre os depósitos, que só não cumprem se falirem (situação pouco provável), os fundos de investimento, pela natureza dos activos que os compõem, não proporcionam normalmente rendimentos fixos e muito menos estáveis. Assim, na avaliação do desempenho dos fundos de investimento é preciso ter em conta pelo menos duas dimensões de análise: a rendibilidade esperada da carteira e a variabilidade dessa rendibilidade.

As carteiras dos fundos de investimento podem ser compostas maioritariamente por acções, ou mesmo por subconjuntos de acções sujeitas a fortes oscilações de preços, ou podem ser compostas maioritariamente por títulos de dívida, em particular dívida pública, cuja rendibilidade é conhecida e quase certa. A rendibilidade esperada de cada um destes tipos de fundos será diferente, mas também o é a incerteza sobre a realização do respectivo rendimento.

A avaliação do comportamento dos fundos de investimento e, portanto, também da habilidade dos seus gestores não deve ficar confinada à tradicional análise das taxas de rendibilidade, mas deve ter em conta o risco que, *a priori*, está associado à carteira. Este é um dos princípios básicos da moderna teoria financeira — a rendibilidade esperada de um investimento deve ser uma função do risco a ele associado.

Neste artigo, propõe-se a análise de medidas de rendibilidade e de risco que podem ser associadas aos fundos de investimento, na sequência de um artigo publicado no número anterior desta revista (1).

MEDIDAS DE RENDIBILIDADE Tal como foi discutido no referido artigo, o cálculo da rendibilidade não é pacífico e pode estar sujeito às mais diversas manipulações. A periodicidade da medição das rendibilidades, a utilização de médias aritméticas ou geométricas aplicadas a essas rendibilidades periódicas e a distribuição temporal dos ganhos e perdas podem gerar problemas na comparabilidade dos fundos.

Para além dos problemas referidos, as medidas de rendibilidade não costumam ter em conta o montante investido em cada período, admitindo que o investidor investe o mesmo montante em todo o período de análise. É, contudo, característica das aplicações financeiras desta natureza que dinheiro seja adicionado ou retirado da carteira ao longo de um período de investimento, o que dificulta a medição da rendibilidade alcançada.

Ilustremos com um exemplo para esclarecer o que se pretende mostrar. Um investidor compra títulos do *Fundo A* em dois anos, adquirindo duas unidades de participação no início do primeiro ano por 25 contos cada uma e duas unidades de participação no início do segundo ano por 26,5 contos cada uma, as quais valiam 27 contos no final do segundo ano. Vamos ainda admitir que se trata de um “fundo de distribuição”, o qual distribuiu rendimentos no final do primeiro ano e também no final do segundo (1 conto por ano, por cada unidade de participação).

Vejamos o quadro dos *cash flows* deste investimento no **Quadro I**. Nestas condições, uma metodologia possível para calcular a taxa de rendibilidade deste investimento seria recorrer à *taxa interna de rendibilidade* (ou método dos *cash flows* actualizados):

$$50 + 53 / (1+r) = 2 / (1+r) + (108+4) / (1+r)^2,$$

da qual resulta $r = 7,112\%$.

Esta taxa interna de rendibilidade, que torna o valor actual das saídas de fundos igual ao valor actual das entradas, não é mais do que uma taxa de **rendibilidade ponderada pelo montante do investimento** efectuado em cada período. Assim, o desempenho deste título de investimento no segundo período teve mais peso no cálculo da rendibilidade, já que o montante investido (4 unidades de participação) foi maior do que no primeiro período (2 unidades de participação).

A alternativa a esta taxa interna de rendibilidade teria sido calcular uma taxa não ponderada pelos montantes



JOÃO DUQUE
(COORDENADOR DA SECÇÃO)

DA PERFORMANCE E INVESTIMENTO II

investidos, mas apenas pelo tempo do investimento: $r = 10\%$ no primeiro ano (o investimento de 25 contos no primeiro ano gerou 1 conto de rendimentos distribuídos e 1,5 contos de ganhos de capital);

$r = 5,66\%$ no segundo ano (no início do segundo ano, uma unidade de participação valia 26,5 contos e no final desse ano já valia 27, pelo que o ganho de capital foi 0,5 contos, a que se juntou o rendimento distribuído de mil escudos).

A rendibilidade média anual neste período de dois anos, calculada desta forma não ponderada pelo montante do investimento, corresponderia à média simples das rendibilidades nos dois sub-períodos – 7,83%.

Note-se que a rendibilidade não ponderada gerou uma taxa inferior à taxa interna de rendibilidade devido à fraca performance das unidades de participação no segundo período, no qual se fez precisamente o maior investimento.

Cabe agora perguntar qual das medidas de rendibilidade é mais apropriada. À primeira vista, parece que a taxa de rendibilidade ponderada é mais importante. Afinal, quando se investe mais em períodos em que a rendibilidade é melhor, acaba-se com mais dinheiro, e as medidas de rendibilidade devem reflectir esse facto. Contudo, nem sempre esta metodologia é a mais adequada. Alguns gestores de fundos abertos, por exemplo, não conseguem controlar as entradas e saídas de fundos sob a sua gestão. Neste sentido, talvez não seja muito justo para avaliar o seu desempenho recorrer



a taxas ponderadas pelos volumes investidos. Esta observação já poderá não ser verdade para outros, nomeadamente para os fundos fechados, ou para aqueles que, sendo abertos, procuram activamente obter fundos em determinados períodos. Na óptica do investidor que controla as suas aplicações, a taxa interna de rendibilidade parece ser, contudo, a medida de rendibilidade mais adequada na avaliação do seu investimento.

MEDIDAS DE RISCO A simples comparação de rendibilidades de certas aplicações financeiras pode induzir a uma avaliação incompleta do problema, por descuidar outra dimensão fundamental destes problemas – o risco. De acordo com a moderna teoria financeira, uma maior rendibilidade *esperada* (?) deve corresponder a um maior risco.

A medição do risco é uma questão central nesta matéria, e no quadro da avaliação do desempenho dos fundos de investimento podem consultar-se alguns autores já considerados “clássicos” (3), os quais desenvolveram medidas que permitem corrigir, de alguma forma, as comparações de rendibilidades pelos respectivos níveis de risco assumidos.

No artigo de João Duque já referido acima, foi apresentado o conceito mais elementar de risco – a volatilidade dos rendimentos realizados ou que hipoteticamente poderiam ter sido realizados, em sub-períodos de um dado período de análise (ex: o desvio-

QUADRO I

Tempo	Cash Flow	
0	- 50	Da subscrição das duas unidades de participação iniciais (2 x 25).
1	- 53	Da subscrição das duas unidades de participação adicionais no ano seguinte (2 x 26,5).
	+ 2	Da distribuição de rendimentos de 1 unidade por cada unidade de participação detida durante o 1.º ano.
2	+ 108	Do resgate das 4 unidades de participação no final do segundo ano (4 x 27).
	+ 4	Dos rendimentos distribuídos pelas 4 unidades de participação no final do segundo ano.

-padrão anualizado das rendibilidades semanais). O desvio-padrão das rendibilidades é, sem dúvida, uma medida interessante, mas não esgota o refinamento de análise que se pode empreender, sobretudo se tivermos em conta que diferentes investidores detêm carteiras muito diversas de activos, para as quais outras medidas de risco se podem revelar mais adequadas.

Explicando um pouco melhor, quando estamos a avaliar o desempenho de um fundo de investimento, não devemos olhar para ele de forma independente no que respeita aos nossos outros activos, mas de uma forma integrada. É crucial saber, nomeadamente, se o investimento que se está a fazer é o nosso único investimento, se estamos a adicioná-lo a uma carteira já existente, ou se esta é mais uma aplicação relativamente pequena de um conjunto de activos mais diversificado.

INVESTIMENTO TOTAL NUM ÚNICO FUNDO Se a maior parte da riqueza de um investidor for aplicada num único fundo, então esse investidor estará interessado em obter o máximo de rendibilidade possível para um dado nível de **risco total** da sua carteira, ou, dito de outro modo, o mínimo de risco possível para uma dada rendibilidade. Nestas circunstâncias, Sharpe sugeriu a seguinte medida de avaliação do desempenho de aplicações financeiras:

$$S = (R_p - R_f) / \sigma_p \quad (1)$$

em que R_p representa a rendibilidade do fundo em análise (p), R_f é a taxa de juro de um activo sem risco (ex: um Bilhete do Tesouro), e σ_p revela a volatilidade da carteira em análise (p). A **medida de Sharpe** revela a rendibilidade adicional gerada pelo fundo por cada unidade de risco incorrido, medindo este pelo desvio-padrão das rendibilidades.

Os fundos que apresentarem a melhor medida de Sharpe serão aqueles que obtiveram a melhor rendibilidade face ao risco total da carteira. A medida de Sharpe permite comparar o desempenho de diversos fundos, mas não nos permite avaliar se um determinado fundo, pela forma "activa" como foi gerido, proporcionou, ou não, um melhor resultado face a outro que foi gerido de uma forma mais "passiva". Quer isto dizer que um determinado gestor pode obter uma determinada combinação de rendibilidade e risco através de uma combinação simples de um activo sem risco (ex: um Bilhete do Tesouro) e uma carteira de títulos com risco

«A relação entre risco e rendibilidade é uma relação a priori, cuja validade deve ser verificada estatisticamente. A observação da rendibilidade/risco de apenas um período, a posteriori, pode conduzir a conclusões distorcidas sobre as verdadeiras características da carteira em causa.»



amplamente diversificada, e que pode corresponder à carteira do mercado (ex: o BVL Geral, ou o BVL 30). Se um determinado fundo conseguir uma rendibilidade superior àquela que seria de esperar de uma carteira "passiva" de risco equivalente, então o seu gestor mostrou habilidade na sua gestão activa da carteira. Se isso não acontecer, então o investidor poderia ele próprio ter composto o seu investimento com melhores resultados.

O modo de avaliar esta capacidade de fazer melhor do que uma estratégia "passiva" pode consistir no recurso ao seguinte diferencial:

$$D = R_p - R_p^e \quad (2)$$

$$\text{em que } R_p^e = R_f + (R_m - R_f)(\sigma_p / \sigma_m) \quad (3)$$

O diferencial da equação (2) não representa mais do que o excesso de rendibilidade obtido face à rendibilidade esperada (R_p^e) de uma carteira "passiva" de idêntico risco. A rendibilidade esperada dessa carteira passiva calcula-se através da equação (3) e não é mais do que a rendibilidade média ponderada de uma carteira composta pelo activo sem risco e pela carteira do mercado, composta de forma a ter o mesmo nível de risco do fundo que estamos a analisar.

Vejamos um exemplo para que estes conceitos fiquem mais claros. Consideremos que estamos a avaliar o desempenho de 5 fundos de investimento (A, B, C, D e E), para os quais calculámos a rendibilidade no último ano e uma medida de volatilidade (ex: o desvio-padrão das rendibilidades semanais). Suponha-se ainda que nesse ano a rendibilidade do Índice BVL Geral teria sido de 15%, com uma volatilidade de 20%, e que a taxa de juro dos Bilhetes do Tesouro, neste ano, fora de 6%. No quadro seguinte, calculou-se a medida de Sharpe e o diferencial de rendibilidades "D" (**Quadro II**).

Como se pode verificar a partir deste quadro, torna-se difícil a comparação de certos fundos quando, para além das

QUADRO II

Fundos (p)	R_p	σ_p	Sharpe	R_p^e	D
A	20%	20%	0,70	15%	5%
B	12%	15%	0,40	13%	-1%
C	17%	10%	1,10	11%	7%
D	10%	8%	0,50	10%	0%
E	12%	7%	0,86	9%	3%
BVL-Geral (R_m)	15%	20%			
Bilhetes do Tesouro (R_f)	6%	0			

rendibilidades, entramos em conta com medidas de risco. O Índice de Sharpe dá-nos uma ordenação possível para o desempenho destes vários fundos, indicando que o melhor comportado terá sido o Fundo C, seguido do E, A, D e B. Também o diferencial de rendibilidades "D" aponta o Fundo C como o melhor, seguido do A, E, D e B. Como se vê, um dos problemas destas medidas é que nem sempre geram a mesma ordenação de desempenhos, sem que uma medida seja necessariamente melhor ou pior que outra. O diferencial de rendibilidade "D" permite, para além da ordenação dos fundos pelo seu desempenho, verificar que os fundos B e D não conseguiram fazer melhor do que uma estratégia passiva de idêntico risco.

INVESTIMENTOS DIVERSIFICADOS Para muitos investidores, uma aplicação financeira num fundo de investimento não constitui o seu único activo, mas é antes parte de uma carteira diversificada de aplicações em activos diversos. Nestas condições, o risco que é relevante já não é o risco total desta aplicação, mas apenas aquele que não pode ser eliminado pela diversificação por vários activos. A diversificação reduz o risco total de uma carteira de aplicações, pelo que o tipo de risco a avaliar deve ser apenas aquele que "não é diversificável". Do mesmo modo, para um administrador que tem que avaliar o comportamento de um conjunto de diversos fundos sob a sua gestão, o que é relevante para ele já não vai ser o risco total individual de cada fundo, mas aquele risco que não é possível eliminar no quadro da sua carteira mais alargada.

O risco não diversificável é, afinal, aquele risco que está inerente à evolução global do mercado, e que, portanto, não é específico da carteira em causa. Assim sendo, o risco não diversificável é tradicionalmente medido em relação ao risco da carteira do mercado.

A parte do risco que não é diversificável pode medir-se pelo coeficiente

$$\text{Beta} = \sigma_{pm} / \sigma_m^2 \quad (4)$$

O coeficiente Beta capta a relação existente entre a volatilidade de um título ou carteira e a volatilidade de um conjunto de referência mais alargado de activos, tradicionalmente a carteira do mercado.

De forma mais precisa, este coeficiente reflecte a variação na rendibilidade da carteira (p) quando a rendibilidade da carteira de referência varia em 1 ponto percentual. Assim, se o Beta da carteira (p) for 0,5, isto significa que se espera que, quando a rendibilidade da carteira de referência aumentar 1%, a rendibilidade da carteira (p) deve aumentar 0,5%.

À semelhança da medida de Sharpe, e quase simultaneamente, um outro autor propôs uma outra medida de avaliação de performance de carteiras, desta vez relacionada com o risco não diversificável. A medida de Treynor, como ficou conhecida, calcula-se da seguinte forma:

$$T = (R_p - R_f) / \beta_p \quad (5)$$

Esta medida permite, assim, avaliar o excesso de rendibilidade obtida sobre um investimento sem risco por cada unidade de risco não diversificável incorrido. O fundo com melhor desempenho é aquele que obtiver a mais alta medida de Treynor.

Esta é, sem dúvida, uma medida de análise interessante e mais apropriada à análise de investimentos que façam parte de um património alargado, mas talvez não nos

«Se um gestor conseguir obter uma rendibilidade melhor do que aquela que seria de esperar de uma estratégia "passiva" (activo sem risco + carteira com risco de mercado), então esse gestor mostrou habilidade de gestão, ou, dito de outro modo, "bateu o mercado".»

ajude muito a distinguir entre o desempenho de gestores de fundos que, pela sua intervenção activa na gestão do fundo, possam conseguir melhores resultados, ou não, do que outros gestores mais passivos.

A teoria financeira diz que, num mercado eficiente, o melhor que cada gestor de carteiras consegue fazer, em média, é escolher uma combinação de um activo sem risco (ex: Obrigações do Tesouro) e uma carteira de títulos com risco totalmente diversificada, portanto, a carteira do mercado (ex: BVL 30 ou BVL Geral). O peso de cada uma destas componentes na carteira dependerá do nível de risco que o fundo estiver mandatado pelos seus investidores para assumir. Um fundo de baixo risco deve ter uma parte de maior peso do activo sem risco, e um fundo disposto a enfrentar mais risco deve incluir uma parte mais significativa da carteira com risco de mercado. Se um gestor conseguir obter uma rendibilidade melhor do que aquela que seria de esperar de uma estratégia "passiva" (activo sem risco + carteira com risco do mercado), então esse gestor mostrou habilidade de gestão, ou, dito de outro modo, "bateu o mercado".

Jensen propôs uma medida de avaliação da capacidade dos gestores de carteira para "baterem o mercado". Esta medida denomina-se o diferencial de Jensen e calcula-se do seguinte modo:

$$J = R_p - (R_p^e) \quad (6)$$

$$\text{em que } R_p^e = R_f + (R_m - R_f) \beta_p \quad (7)$$

O diferencial de Jensen revela exactamente o excesso de rendibilidade que uma carteira (p) obteve em relação à rendibilidade que se esperaria dela (R_p^e) se o gestor tivesse optado pela estratégia passiva acima descrita. Esta rendibilidade esperada calcula-se recorrendo às condições de eficiência do mercado e a um pouco de álgebra, resultando da equação (5) acima. Esta rendibilidade esperada não é mais do que a média ponderada de uma carteira composta pelo activo sem risco e pela carteira do mercado, composta de forma a ter o mesmo risco que a carteira (p) em análise. Note-se ainda que a equação (5) não é mais do que a conhecida "equação de avaliação de activos financeiros" (*Capital Asset Pricing Model*).

Voltando ao exemplo dos 5 fundos apresentado acima e calculando o Beta da carteira de cada fundo (4), pode obter-se a medida de Treynor e o Diferencial de Jensen (**Quadro III**).

De acordo com a medida de Treynor, podemos ver que o Fundo mais apetecido teria sido o Fundo C, seguido do A, B, E e D. Também a medida de Jensen apresenta o Fundo C como o mais bem comportado, mas a ordenação dos 5 fundos mais uma vez não é a mesma que a gerada pela medida de Treynor. O diferencial de



Fundos	R_p	β_p	Treynor	R_p^e	Jensen
A	20%	1,2	0,12	0,17	3%
B	12%	1	0,06	0,15	-3%
C	17%	0,8	0,14	0,13	4%
D	10%	0,9	0,04	0,14	-4%
E	12%	1,3	0,05	0,18	-6%
BVL-Geral (R_m)	15%	1			
Bilhetes do Tesouro (R_f)	6%	0			

QUADRO III

Jensen mostra ainda que apenas os fundos A e C ultrapassaram o resultado de uma estratégia passiva de risco equivalente. Muitos estudos empíricos mostram, aliás, que são poucos os fundos que conseguem "bater o mercado" e menos ainda aqueles que conseguem essa proeza de forma repetida.

CONCLUSÕES

A avaliação do comportamento de carteiras de investimento deveria revestir-se de mais sofisticação. Os investidores, sobretudo os mais sofisticados, deveriam habituar-se a avaliar os seus gestores de carteira usando medidas um pouco mais rigorosas, que pelo menos tenham em conta o vector risco e de preferência a medida de risco que seja mais adequada à situação concreta de cada um. Se estes investidores não forem exigentes na avaliação dos seus gestores, correrão o risco de não obterem as melhores rendibilidades para os seus investimentos, ou de não terem uma percepção mais rigorosa dos riscos em que estão envolvidos. O cálculo das medidas acima descritas não é, por vezes, muito fácil. Também não é isento de críticas, tendo algumas delas ficado claras na análise supra, mas estas críticas não devem ser motivo para continuarmos a usar técnicas rudimentares de avaliação de fundos de investimento quando o mundo financeiro está cada vez mais sofisticado.

- (1) João Duque, "A Avaliação da Performance dos Fundos de Investimento".
- (2) A relação entre risco e rendibilidade é uma relação *a priori*, cuja validade deve ser verificada estatisticamente. A observação da rendibilidade/risco de apenas um período, *a posteriori*, pode conduzir a conclusões distorcidas sobre as verdadeiras características da carteira em causa.
- (3) Jack L. Treynor, "How to Rate Management Investment Funds", *Harvard Business Review* 43 (1966), William F. Sharp, "Mutual Fund Performance", *Journal of Business* 39 (1966), Michael C. Jensen, "The Performance of Mutual Funds in the Period 1945-1964", *Journal of Finance* (1968), e "Risk, the Pricing of Capital Assets, and the Evaluation of Investment Portfolios", *Journal of Business* (1969).
- (4) Utilizando, por exemplo, o método sugerido por Brealey e Myers em *Principles of Corporate Finance*, o Beta de uma carteira pode ser obtido dividindo a covariância das rendibilidades mensais entre a carteira em análise e a carteira do mercado pela variância das rendibilidades da carteira do mercado em idênticos períodos, num período de 5 anos. ■

* Assistente da Universidade Católica; Master in Finance pela London Business School; Economista da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários.

MERCADO E PRODUTOS FINANCEIROS

Face ao desenvolvimento do Mercado Financeiro em Portugal, pretende-se com este curso

- Proporcionar aos participantes o conhecimento das diferentes modalidades de captação de recursos para aplicação no sistema económico, de modo a permitir-lhes desempenhar eficazmente junto dos clientes, a função de "conselho" quanto a aplicações alternativas;
- Proporcionar, na óptica comercial (na variante marketing de venda e acompanhamento de clientes), um conhecimento dos vários produtos financeiros;
- Proporcionar, na perspectiva de risco, rendibilidade e liquidez dos produtos, capacidade comparativa dos vários produtos financeiros;
- Apresentar as perspectivas de evolução neste domínio, no que respeita a novas modalidades de produtos.

INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA Secretariado: Maria Margarida Guedes, ext. 266, Avenida 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA ● Telef.: 793 00 77 – Fax: 797 29 17

INSCREVA-SE



O GRANDE DESAFIO

Gostaria de centrar a minha reflexão num contexto de inevitabilidade da Moeda Única respondendo a três grandes interrogações: ■ Qual o papel internacional do Euro? ■ Qual o impacto do Euro no sistema financeiro português? ■ Qual o impacto do Euro nas Empresas?

Relativamente à primeira questão, e analisando uma série de indicadores económicos, importa referir a importância da União Europeia *versus* os Estados Unidos da América no que concerne ao PIB mundial (30% comparativamente a 24%). Estamos perante um espaço geográfico de 350 milhões de cidadãos, no qual aspectos de grande relevo, como o comércio e o peso das moedas europeias, estão consubstanciados na importância dos mercados de valores mobiliários, mercados de futuros financeiros, mercado cambial, mercado monetário, mercados de Dívida Pública e peso em reservas nacionais, que permitem constatar que as “15 moedas” vão ganhar ainda maior relevância nos vários domínios. Senão vejamos: o Euro terá um papel muito importante como moeda de denominação do comércio internacional, será uma moeda de relevo na denominação de activos financeiros e servirá também como moeda de reserva, constituindo uma alternativa credível ao dólar americano.

A política monetária do futuro Banco Central será, numa primeira fase, seguramente restritiva, conferindo ao Euro um papel de moeda credível e forte.

A força de uma moeda tem de ser analisada numa dupla perspectiva, interna e externa.

Na perspectiva interna, a força do Euro está implícita nos critérios do Tratado da União Europeia, que garantem a estabilidade dos preços, a sustentabilidade das Finanças Públicas e a convergência das taxas de juro, vectores fundamentais para o crescimento da economia real.

Quanto à sua força externa, ela resultará fundamentalmente da política monetária do Banco Central Europeu e da sua aceitação como moeda de reserva mundial.

No âmbito da segunda questão, o impacto do Euro no sistema financeiro português implicará grandes alterações na sua organização e funcionamento. O sistema bancário, pela natureza da sua actividade, é o sector tecnicamente ideal para promover a introdução da Moeda Única.

Os bancos há muito trabalham num espaço geográfico sem fronteiras com meios de pagamento e sistemas de compensação que lhes permitem trocar moedas e fundos entre si 24 horas por dia.



CARLOS FREIRE*

A transição para o Euro abarca todos os agentes económicos, mas os bancos, pela própria natureza da sua actividade, serão certamente os mais envolvidos e afectados pelo processo e também aqueles de quem dependerá o sucesso deste grande desafio. Trata-se, de facto, de um desafio sem precedentes para os bancos portugueses.

Vale pois a pena abordar algumas das principais implicações do Euro na organização e funcionamento do sistema financeiro português:

Na Condução da Política Monetária Cambial

— O Tratado da União Europeia estabelece claramente que o objectivo primordial do Sistema Europeu de Bancos Centrais (SEBC) é a manutenção da estabilidade de preços. Adicionalmente, o SEBC deverá basear a condução da política monetária num vasto conjunto de indicadores, nos quais os agregados monetários deverão assumir particular relevância.

No Mercado de Capitais

- Novo mercado financeiro de grande dimensão e liquidez;
- Os investidores americanos e japoneses serão fortemente atraídos por este novo espaço financeiro europeu integrado;
- Forte crescimento de Produtos Financeiros estruturados;
- Aumento substancial da desintermediação;
- Forte concorrência na originação/sindicação das novas emissões em Euro;
- Os Fundos de Investimento e Fundos de Pensões terão uma participação acrescida num mercado financeiro integrado.

No Mercado Monetário

- Mercado Monetário de grande dimensão e liquidez;
- Grande inovação nos produtos financeiros estruturados de curto prazo;
- Forte concorrência nas operações estruturadas de curto prazo;
- Forte concorrência nas operações de *Open Market* do Banco Central Europeu;
- Existência de um importante mercado primário e secundário de Dívida Pública e Privada de curto prazo;
- Reformulação dos períodos de constituição da Reserva Mínima Legal;
- Maior estabilidade nas taxas de juro de curto prazo.



A. MENDONÇA PINTO

(COORDENADOR DA SECÇÃO)

No Mercado Cambial

- Mercado cambial de dimensão mundial (\$US, Euro e Yen);
- Ressurgimento de novos mercados alternativos (Países do Leste Europeu e da América Latina);
- Maior estabilidade cambial;
- Desaparecimento do risco e dos custos cambiais na zona Euro;
- Diminuição dos resultados nas comissões cambiais do sector bancário.

«...o Euro (...) será uma moeda de relevo na denominação de activos financeiros e servirá também como moeda de reserva, constituindo uma alternativa credível ao dólar americano.»

Fazendo a sùmula de riscos e oportunidades que as empresas portuguesas vão ter de enfrentar com a entrada em vigor da Moeda Única, destacamos os seguintes:

Riscos

- Custos de mudança/adaptação;
- Aumento da competitividade;
- Transparência de preços;
- O risco de crédito (*rating*) será fundamental.

Nos Derivados Financeiros

- Criação de um grande mercado europeu de Derivados Financeiros;

Oportunidades

- Espaço geográfico comum;
- Racionalização das estruturas;

MATRIZ DOS IMPACTOS DO EURO POR SECTOR



- Concentração da Actividade em Futuros e Opções em três bolsas de derivados [LIFFE (Londres), MATIF (Paris) e DTB (Frankfurt)];
- Grande desafio para o mercado organizado de derivados português (Bolsa de Derivados do Porto);
- Criação de um vasto conjunto de instrumentos derivados que permitem a optimização da gestão dos riscos de mercado;
- Forte inovação nos produtos derivados de crédito.

No que respeita à terceira questão, a sociedade portuguesa, no seu conjunto, vive um momento histórico de mudança. Estamos perante um mundo cada vez mais global e competitivo, no qual as empresas portuguesas terão de encontrar a melhor solução para a sua adaptação ao Euro. Isto significa que, para as empresas, a competitividade dependerá essencialmente do rácio custos reais vs. qualidade dos produtos, desaparecendo a componente cambial como factor determinante do negócio intra-europeu.

«A transição para o Euro abarca todos os agentes económicos, mas os bancos, pela própria natureza da sua actividade, serão certamente os mais envolvidos e afectados pelo processo e também aqueles de quem dependerá o sucesso deste grande desafio.»

- Redução dos custos operacionais;
- Taxas de juro estáveis;
- Maior estabilidade no planeamento estratégico;
- Maior facilidade na consolidação contabilística;
 - Simplificação na gestão de tesouraria;
 - O risco cambial na zona Euro deixa de ser um factor determinante.

As mudanças estruturais que ocorrerão nos diferentes sectores da economia nacional como resultado da UEM terão um impacto significativo nas vertentes de estratégia, de negócio e de sistemas de informação. A dimensão destes impactos implica o início do processo de preparação para o Euro o mais rapidamente possível, de forma integrada e orientada para resultados concretos. ■

*Coordenador do Comité Euro do Grupo Banco Espírito Santo

Os MELHORES de 1996/97

JOSÉ MANUEL CASTELA DE ALMEIDA

... tive a felicidade de ser distinguido com este prémio nos dois anos anteriores pelo que hoje não poderei deixar de me repetir ao comentar sobre o significado que o curso teve para mim.

Em termos de apreciação global, considerei estes três anos como muito enriquecedores e aproveite para felicitar o IFB e todos os que com ele colaboram pela excelente qualidade de trabalho que desenvolvem em prol da formação dos bancários.

Queria ainda agradecer ao Banco a que pertença (BBI) pelo apoio recebido e por me ter proporcionado a oportunidade de frequentar este curso.

Em termos profissionais sinto que saí valorizado.

Recentemente, fui nomeado Subdirector, estando, de momento, a dedicar à minha nova função todo o meu esforço e dedicação. Por isso, tive que adiar a minha intenção de tentar ingressar no Instituto Superior de Gestão Bancária, esperando voltar a este projecto logo que me seja possível.



IVONE FARINHA LOPES

Quando me falaram acerca do Curso Regular, achei que seria uma boa oportunidade para obter novos conhecimentos sobre a banca em geral. Conhecimentos esses que no dia-a-dia do meu trabalho não teria oportunidade de aprender e que me poderiam ser bastante úteis no desenvolvimento do meu trabalho, uma vez que faço parte dos Serviços de Contabilidade.

Apesar de não pretender a equivalência ao ensino oficial (12.º ano), penso que o Curso regular é de bastante utilidade e que exige uma grande disciplina de auto-estudo e força de vontade para conseguir atingir os objectivos a que nos propomos, mas, que acima de tudo, vale sempre o esforço, e estar sempre pronta para adquirir novos conhecimentos é o mais importante.



JOSÉ ANTÓNIO RODRIGUES COUTO

O Curso Regular tem sido para mim uma forma credível de evoluir pessoal e profissionalmente.

As disciplinas leccionadas abrangem uma vasta gama de temas que integram a actividade bancária e têm-me proporcionado adquirir uma sólida qualificação técnico-profissional, necessária aos objectivos que me são exigidos.

O material pedagógico, manuais e meios audiovisuais, assim como a excelente coordenação e desempenho do Instituto, são qualificáveis com a nota máxima no apoio ao projecto do Ensino a Distância/Auto-Estudo Assistido.

Num sector de forte concorrência e desenvolvimento, em que se impõe, cada vez mais, conhecimento e capacidade, a auto-formação é, sem dúvida, uma ferramenta de enorme utilidade.

Agradeço, desde já, à minha Instituição a oportunidade que me concedeu, estando certo que pelo meu empenho e desempenho ela dá o investimento por bem realizado, e à minha família pela compreensão e apoio que tem demonstrado.

Estou a preparar o meu futuro...



É com satisfação que, terminado mais um ano lectivo e depois de efectuado o balanço da actividade desenvolvida ao longo do mesmo, o IFB chega à conclusão de que todo o esforço e dedicação empreendidos na generalidade dos cursos acabaram por se revelar, uma vez mais, extremamente gratificantes e mesmo encorajadores em termos de actividades futuras.

Este balanço tem a sua maior expressão nos resultados obtidos pelos nossos formandos, os quais continuam a corresponder aos elevados padrões de exigência com que são confrontados, dando o seu melhor e excedendo mesmo, em muitos casos, as nossas expectativas.

É este o caso dos alunos que se distinguiram como os melhores em cada um dos três anos do Curso Regular, no ano lectivo 1996/97, e que o IFB vai premiar. São eles:

- 1.º Ano – Ivone Farinha Lopes – CCCAM – Montijo;
- 2.º Ano – José António Rodrigues Couto – CGD – Setúbal;
- 3.º Ano – José Manuel Castela Almeida – BBI – Aveiro.

Uma vez mais se confirma a tendência no sentido do melhor aluno de cada 1.º Ano do Curso Regular manter esse estatuto nos anos seguintes, como é o caso do formando José Manuel Castela Almeida, que em 1996/97 manteve o nível que lhe permitiu ser de novo o melhor, pela terceira vez consecutiva.

Esta "tradição" que se começa já a esboçar constitui, aliás, um salutar incentivo para a generalidade dos formandos, não só para aqueles que já conquistaram um prémio e que querem manter essa posição de liderança, mas também para todos os outros, os quais têm todo o interesse em se esforçarem para que a tradição deixe de o ser.

No que diz respeito aos prémios, todos eles no valor de 250 contos cada, os formandos contemplados podem escolher entre um computador pessoal ou material informático, uma enciclopédia e livros ou, ainda, uma viagem com estada para duas pessoas à Região Autónoma dos Açores ou da Madeira.

Tal como tem vindo a acontecer em anos anteriores, passamos a publicar breves reflexões dos formandos premiados em 1996/97, nas quais estes falam do impacto que o Curso Regular teve nas suas vidas, tanto a nível profissional como pessoal. ■

FORMANDOS QUE TERMINAR

Banco Internacional do Funchal

Victor Manuel Pinheiro Silva

Banco Borges & Irmão

Carlos Alberto Oliveira Álvaro
Carlos Manuel Duarte Peres
José Manuel Castela Almeida*
Maria José Couto Rodrigues

Banco Chemical, SA

Carlos Barros Vasconcelos*
Maria Helena Pereira Dias*
Nuno Freitas Vasconcelos Faria Gonçalves*

Banco de Comércio e Indústria

Cristina Sousa Leite Araújo
João Pedro Costa Mendes*
José Rui Resende Duarte Pereira Sebe*
Manuel António Martins Mogo*
Sara Mascarenhas Pacheco Gallis*

Banco Comercial Português

Alípio Lucas Videira
Artur António Lopes Costa*
João Carlos Baeta Serra Campos Silva
Jorge Adelino Marques Martins Amaral*
Manuel António Soares Teixeira
Nuno Miguel Vieira Alves Ferreira
Rui António Teixeira Saldanha
Sérgio Nascimento Leal

Banco Espírito Santo

João José Matos Barão
João Pedro Palminha Estevão
Jorge Manuel Domingos Ribeiro*
Jorge Manuel Godinho Moreno*
Paulo Manuel Magalhães Costa
Pedro Alexandre Amaro Moreira
Teresa Margarida Costa

Banco Fonseca & Gurnay

Ema Cactano Augusto Sequeira
Gracindo Jesus Veríssimo
Maria Fernanda Vicente Alegria*

Banco de Fomento Exterior

Álvaro José Lourenço Fonseca*
José António Santos Silva
Maria Irene Tiago Rodrigues
Paulo Jorge Gomes Cunha

Banco Internacional de Crédito

Isabel Maria Levy Meiners*
Maria Margarida Trindade

Banco Meilo

Esmeralda Barata Mendonça*
Fernando Humberto Ramos Ferreira*
João Paulo Amaral Silva

Banco Nacional Ultramarino

Anabela Fialho Rico
Anabela Rosa Marques*
Carlos Manuel Tomé Lourenço
Joaquim Ilídio Cruz Pessoa
Jorge Fernando Silva Santos*
Jorge Manuel Condesso Marques
Paula Maria Rodrigues Leal
Paulo Jorge Cota Sousa
Sandra Maria Pereira Temurasp

Banco Português de Investimento

Teresa Jesus Andrade Belo

Banco Pinto & Sotto Mayor

Carlos Fernando Vale Silva



César Augusto Pinheiro
Humberto Silva Ribeiro
José António Raposo
José Azenha Cardoso
Lina Nóbrega Freitas

Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo

Amílcar Manuel Duarte
António Freitas Neves*
António Joaquim Dias
António Jorge Rodrigues Oliveira
António José Gomes Sebastião
António Manuel Silva Santos
Artur Manuel Ferreira Silva*
Carlos Alberto Elias
Carlos Alberto Mendes Ramos
Carlos Manuel Silva Tavares*
Clotilde Maria Correia Silva Matos
Diamantino Manuel Gameiro Jorge
Dina Maria Arsénio Pereira
Fernanda Abreu Freire Matos Ruela
Hélia Maria Messias Joaquim
Hermínio Ribeiro Mota Longo
João Brito Santa Marinha Miranda
João Carlos Simões Cravo*
Jorge Manuel Pereira Batista
Jorge Victor Pereira Dinis
José António Ferreira Nogueira
José António Matias Pernão
José Faustino Latas
José Luís Soares Faria
José Manuel Gomes Silva
José Manuel Simões Lourenço
José Manuel Soares Araújo
José Pedro Canete Pires
Luís Filipe Rodrigues Loureiro
Luís Manuel Vieira Correia
Manuel Ângelo Castro
Manuel Veiga Pinheiro
Maria Alexandra Amaro Duarte

AM O CURSO EM 1996/97

Maria Alice Jesus*

Maria Fátima Mealha Silva Tomé

Maria Gabriela Duarte Rodrigues Santos

Maria Graça Coelho Martins Nunes

Maria Isabel Vicente Nunes

Maria José Gonçalves Vieira Cruz

Maria Manuela Fernandes Sousa*

Maria Manuela Oliveira Leal

Maria Nelma Tafula

Merceano Alberto Guedes Fernandes

Paulo Jorge Ferreira Lopes

Paulo José Pereira Novo

Paulo Sérgio Oliveira Coutinho Neves

Pedro Adelino Barros Santos

Pedro Manuel Nascimento

Rui Manuel Silva

Rui Pedro Camolas Ferreira*

Caixa Geral de Depósitos

Adriana Maria Silva Murta Cardoso

Américo Jesus Lopes

Ana Maria Antunes Freire Brântuas

Ana Maria Martins Prista Afonso

Ana Maria Oliveira Serra

António Fernando Martins Raposo

António José Reis Madeira Roque

António Luís Costa Santana

António Manuel Jesus Espada*

António Manuel Lourenço Melo

Belmira Pinho Tavares*

Carlos Manuel Bailão Martins Morais

Carlos Manuel Ferreira Rebanda

Carlos Manuel Lopes Rodrigues

Carlos Manuel Pereira

Eduardo Manuel Rodrigues Martins

Elisabete Neves Durão Carvalho Couto

Filipe Eduardo Bruço Afonso*

Filomena José Neves Raposo Maroco

Franklin Jesus Sobral

Graciete Fátima Correia Dias*

Hercílio José Paulino Martins Castro*

João António Gonçalves Martins

Jorge Manuel Cunha Tomás

José Carlos Rodrigues Ferreira

José Luís Lopes Alves Lima

José Luís Torres Marques

Luís Manuel Dias Figueiredo Mota*

Manuel Alberto Conceição Teixeira

Maria Clara Monteiro Pascoal

Maria Fernanda Sousa Ferreira

Maria João Santos Agostinho

Maria João Santos Silva Monteiro

Maria José Duarte Rio*

Maria José Peiges Rabiais Felizardo

Maria José Sousa Dias

Maria Leontina Santos Pereira

Maria Manuela Barbosa Magalhães

Maria Manuela Sousa Silva Nogueira*

Maria Rosário Gameiro Freire

Maria Teresa Figueiredo Carvalho

Moisés Fernando Cardoso Carreira

Nuno José Pereira Costa Bernardes

Rui Filipe Condesso Sardinheiro

Rui Ismael Pascoal Braga

Rui Manuel Segurado Oliveira*

Sandra Leonor Sousa Pessoa

Susana Maria Penhor Janeiro Chaves

Vera Fernanda Agostinho Matias

Vítor Manuel Gaspar Esteves

Crédit Lyonnais Portugal, SA

Ana Maria Abrantes Boia*

Crédito Predial Português

Carlos Alberto Santos Naia

Eduardo Jesus Tavares

Maria Adelaide Teixeira Maio*

IFADAP

Camila Paço Ferreira*

Rui Gradiz Coimbra

Montepio Geral

Helder António Almeida Batalha

Isabel Maria Fonseca Miguel

Joaquim Álvaro Lima Barros

Murilo José Delgado Lizardo*

Particulares

João Paulo Ribeiro Marques*

José Abreu Lopes Oliveira

Paulo Jorge Botas Lopes Ferreira*

Banco Comercial Atlântico de Cabo Verde

Albertino Neves Gonçalves

Alcindo Francisco Rocha

Amílcar Maria Lima

Helena Beatriz Lima Cruz

Maria Filomena Andrade

Maria Helena Barbosa

Simplicio Monteiro Santos

Verónica Silva Pinto

Banco de Cabo Verde

Benur Graça Jesus Andrade

Daniel Constantino Barbosa Fernandes

Isabel Andreza Gomes



* Formandos que concluíram o Curso Regular com equivalência ao 12.º ano do Ensino Oficial e ao Nível III da União Europeia.

VISITA DE TRABALHO E ESTUDO

"O EURO E A BANCA"



Promovida pelo Instituto de Formação Bancária, com o apoio da Comissão Europeia, realizou-se na semana de 14 a 20 de Dezembro uma visita de Trabalho e Estudo, integrada na temática "O Euro e a Banca", que tem sido objecto de parte dos Seminários e outras acções formativas levados a cabo no IFB.

O grupo, dirigido pelo Sr. Dr. António Pereira Torres, envolveu grande parte das Instituições Bancárias presentes em Portugal e com a presença de 26 participantes.

Do programa da visita constou uma deslocação ao Banque Bruxelles Lambert, em Bruxelas, tendo o grupo assistido a várias palestras orientadas por vários responsáveis, nomeadamente do Projecto Euro, Sr. Frank Stockx, do Departamento de Estratégia do BBL, Sr. Vincent Charles e do Departamento de Formação, Sr. Erwin Deyaert.

No dia seguinte, foram proferidas palestras por responsáveis das várias Direcções da Comissão Europeia em Bruxelas, nomeadamente pela Dra. Margarida Marques, da DG XXII "Educação, Formação e Juventude", Dr. Carlos Costa, Chefe de Gabinete do Prof. João de Deus Pinheiro, e Drs. António José Cabral e Orlando Abreu, da DG II "Assuntos Económicos e Financeiros".

Seguidamente, o grupo deslocou-se a Frankfurt, tendo sido recebido no Instituto Monetário Europeu pela Sra. Dra. Maria do Rosário Almeida, que, após as boas-vindas, passou a palavra ao Sr. Wilhelm Schlütter, responsável

pelo Departamento de Administração. Foi, então, proferida uma palestra sobre o desenvolvimento do IME e sua preparação para o Banco Central Europeu; o Sr. Francesco Mazzaferro, da Área de Planeamento, abordou o tema do "Euro e a Banca", tendo o Sr. Antonio Sainz de Vicuña, responsável pela Área Jurídica, abordado o Euro nos seus aspectos legais e jurídicos. O grupo de trabalho foi depois visitado por parte da delegação portuguesa destacada no IME.

O último dia foi dedicado a visitar a sede do Deutsche Bank, em Frankfurt, com a colaboração do Dr. Rui Guerra, do Deutsche Bank de Investimento em Portugal. O Sr. Veil Cluss, Director da Área Financeira/ Europa do Sul, deu as boas-vindas e acompanhou toda a agenda de trabalhos. A Dra. Daniela Singer, do Departamento de Relações Públicas, fez a apresentação do DB; o Sr. Thomas Spies, responsável pela Equipa de Projecto EURO, falou sobre a experiência do DB nesse domínio. Os aspectos relacionados com a formação dos recursos humanos, nomeadamente nos avanços multimédia, ficaram a cargo do Sr. Wolfgang Rautenberg. O Sr. Hansjörg Nymphius desenvolveu o tema "Produtos e Marketing". Seguiu-se uma visita guiada à colecção de Arte Contemporânea do DB. O Bundesbank foi a última etapa desta visita de estudo, tendo o grupo sido recebido pelo Sr. Klaus Weber, responsável pela Divisão de Integração Europeia. Na conferência que produziu, fez o enquadramento do papel futuro dos Bancos Centrais Nacionais e sua interligação com o Banco Central Europeu. Todas as palestras tiveram activa participação da delegação portuguesa, no período reservado aos debates. Contactados todos os presentes nesta visita parece ser opinião unânime o proveito que dela resultou para Portugal e Instituições envolvidas, pela experiência recolhida, aproximação de culturas e estreitamento de laços negociais. ■

Publicamos neste número a resposta a mais uma pergunta colocada por um colega.

Convidamos todos os restantes a fazerem as perguntas que entendam, em carta dirigida a Inforbanca – Secção de Perguntas e Respostas – Av. 5 de Outubro, 164 – 1050 Lisboa. Não hesite.

Se tem dúvidas, escreva-nos.

E porque não, também, expressar-nos a sua discordância sobre respostas dadas às questões formuladas? Ou fornecer-nos elementos que permitam complementar qualquer delas?

Contribuirá, desse modo, não só para o seu próprio esclarecimento, como também para o de muitos colegas.

"Não sei como proceder quando tenho de lidar com um daqueles clientes que nos conhecem há muitos anos, que falam muito, fazendo-me perder muito tempo a falar de coisas sem interesse. Como acabar a conversa sem que o cliente fique ofendido?"

Questão colocada por
Márcio Moreira
Almada.

É sem dúvida uma situação delicada que se nos depara com alguma frequência na nossa actividade, mas pode ser resolvida com recurso a algumas técnicas que podemos utilizar.

Obviamente que temos e devemos tentar adoptá-las, quando não há o risco de continuarmos a ser "prejudicados" na nossa produtividade por clientes com estas características.

O Tempo é actualmente um bem escasso e devemos ser nós a geri-lo e a controlá-lo.

Contudo, é importante que o cliente não se sinta "despachado", e isto é tanto mais importante quanto melhor for o cliente. Além de que a venda de um produto ou serviço a este cliente se baseia na relação que com ele se estabeleceu ao longo dos anos. É também evidente que este tipo de cliente exige, da nossa parte, uma total disponibilidade (para ele). Daí ser muito importante conhecermos as técnicas que nos permitem reduzir o tempo de conversação ao *mínimo possível* obtendo os mesmos resultados.

Devemos em primeiro lugar controlar a comunicação, ou seja, orientá-la no sentido que mais nos interessa, caso contrário podemos ir por caminhos que não interessam e que não servem os nossos propósitos. A utilização de perguntas abertas (ex: "O que pensa sobre o que lhe acabei de explicar?") no início, e de pequenas perguntas fechadas (ex: "Vamos então abrir a conta?") à medida que a conversa se desenrola é uma excelente técnica que deve ser treinada. Desta forma, evita-se também o erro frequente de ouvirmos repetidamente aquilo que o cliente quer e reafirmamos de novo aquilo que já foi dito.

Não é fácil, pelo menos de início, porque muitas vezes temos receio de que o cliente se sinta "despachado".

Há que ultrapassar esse receio.

Há também alguns truques que muitos profissionais mais criativos adoptam quando têm de lidar com este tipo de clientes. No entanto, é bom lembrar, devemo-nos colocar do lado do cliente e imaginar o que sentiríamos. Se ficarmos incomodados, é porque o truque é mau. Adapte outro ou utilize as técnicas descritas acima. ■

Questão respondida por Miguel Nóbrega,
Formador permanente do Instituto de Formação Bancária.

VOCÊ SABE TUDO?

Soluções das questões publicadas no n.º 34

A) 4	B) 5	C) 9	D) 14	E) 20	F) 24	G) 27	H) 31	I) 33	J) 39
K) 41	L) 47	M) 56	N) 56	O) 57	P) 62	Q) 68	R) 72	S) 76	T) 78

ANGOLA

ENSINO A DISTÂNCIA CHEGA A MALANJE E SUMBE

NO 2.º ANO DE APOIO DO IFB AO CURSO GERAL BANCÁRIO DO INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA DE ANGOLA...

O projecto de Ensino a Distância, denominado Curso Geral Bancário, que está a ser desenvolvido pelo Instituto de Formação Bancária de Angola com a cooperação do IFB, entrou, em Janeiro de 1998, no seu 2.º ano de funcionamento.

Este Curso, com a duração de 3 anos e contemplando um total de 18 disciplinas no âmbito da actividade bancária, após ter abrangido, em 1997, cerca de 175 formandos dispersos por 6 cidades de Angola – Luanda, Benguela, Lobito, Namibe, Lubango e Cabinda –, funciona, no presente ano, também em Malanje e Sumbe, elevando assim para 8 o total de cidades abrangidas, tendo sido inscritos, no 1.º ano, cerca de 200 novos formandos.

Este projecto de formação tem o apoio da Cooperação Portuguesa, Fundo para a Cooperação Económica, e atingiu, no ano passado, apreciáveis índices de aproveitamento: a média de passagens por disciplina rondou os 75%, tendo reunido condições de passagem para o 2.º ano cerca de 80% dos formandos inscritos. ■

CABO VERDE

PROGRAMA DE FORMAÇÃO PARA O SECTOR BANCÁRIO

NOVO PROJECTO EM CABO VERDE...

O IFB está a desenvolver, desde Outubro do ano passado, um Programa de Formação para o Sector Bancário de Cabo Verde, o qual se irá estender até ao último trimestre de 98.

Esta formação surge no âmbito de um Projecto do Banco Mundial – “Capacity Building Project for Private Sector Promotion” –, prevendo-se um total de 270 participações nas seguintes áreas técnicas da actividade bancária:

- Operações Bancárias;
- Contabilidade Geral e Bancária;
- Organização da Actividade Comercial dos Bancos;
- Avaliação de Projectos;
- Análise de Crédito;
- Técnicas de Gestão de Recursos Humanos.

De realçar a importância desta Formação para o sistema financeiro caboverdiano, demonstrada pelo interesse que tem sido manifestado tanto pelos formandos como pelas respectivas Instituições Financeiras. ■

S. TOMÉ E PRÍNCIPE

CRIADO PÓLO DO CURSO REGULAR DE FORMAÇÃO BANCÁRIA

IFB ESTENDE ENSINO A DISTÂNCIA A S. TOMÉ E PRÍNCIPE...

Na sequência do reforço da cooperação que o IFB vem mantendo com os sistemas financeiros dos cinco Países Africanos Lusófonos, foi recentemente criado um Projecto de Ensino a Distância no âmbito da actividade bancária em S. Tomé e Príncipe, único dos países referidos onde essa metodologia ainda não existia.

De facto, após anteriores experiências bem sucedidas, de implementação e funcionamento de Cursos em regime de Ensino a Distância – Auto-estudo Assistido, nos quais o IFB esteve empenhado em Cabo Verde (desde 1991), Moçambique (desde 1994), Guiné-Bissau (desde 1996) e Angola (desde 1997), chegou agora a vez de S. Tomé e Príncipe.

Assim, desde Janeiro que um grupo de cerca de 40 bancários daquele país está a frequentar o 1.º Ano do Curso Regular de Formação Bancária do IFB.

Estando sujeitos à habitual sequência de actividades lectivas, os alunos inscritos irão frequentar, durante o presente ano, 6 disciplinas, 3 em cada Semestre:

- 1.º Semestre: Contabilidade Geral, Operações Bancárias Gerais I e Sistema Financeiro.
- 2.º Semestre: Atendimento, Comunicação Escrita e Oral I e Economia.

Em termos de cumprimento de tarefas, prevê-se a alternância de meses de estudo (nos quais os formandos efectuam Testes Intermédios), com meses de Sessões de Apoio (as quais são monitoradas por técnicos especialistas nas matérias) que possibilitam o esclarecimento de dúvidas e a realização de exercícios. Esta sequência de actividades repete-se em ambos os semestres e culmina com o momento dos Exames. ■

PAÍSES DE LESTE

No período de Outubro a Dezembro de 1997, continuámos a nossa colaboração com a República Checa, a República Eslovaca e a Bulgária, através de diversas acções de formação monitoradas por técnicos portugueses, elaboração de Manuais Temáticos – dos quais os de “Cost Management” e “International Financial Markets”, são alguns exemplos –, e organização, em Portugal, de estágios a técnicos daqueles países. ■

CURSO "O EURO – – FORMAÇÃO A DISTÂNCIA"

A 1ª Edição do Curso "O Euro – Formação a Distância", que teve início no passado dia 24 de Novembro, tem registado um elevado nível de motivação e empenho da parte da generalidade dos 458 formandos inscritos, conforme estes se vão aproximando da avaliação final, marcada para dia 24 de Janeiro de 1998.

Os formandos desta 1ª Edição têm origem em diversos pontos do país e foram agrupados em vinte núcleos: Coimbra (2 turmas),

Évora (1), Faro (1), Leiria (1), Lisboa (10), Pombal (1) e Porto (4). No que diz respeito ao perfil dos participantes, é de referir que a grande maioria (98%) se encontra empregada (*gráfico 1*) sobretudo em bancos (96%), sendo apenas 4% originários de outras actividades ou sectores (*gráfico 2*).

A maior parte destes formandos (39%) possui o 12.º ano de escolaridade ou um curso superior (36%), estando 21% a frequentar a universidade (*gráfico 3*). ■

GRÁFICO 1 – SITUAÇÃO PROFISSIONAL

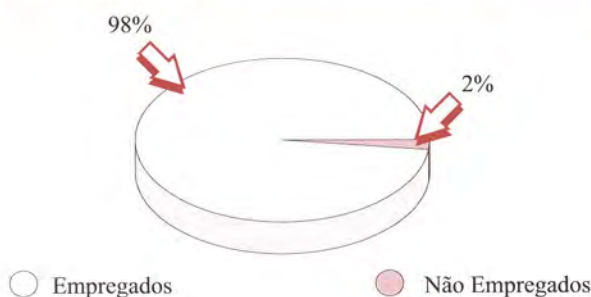


GRÁFICO 2 – SECTOR DE ACTIVIDADE

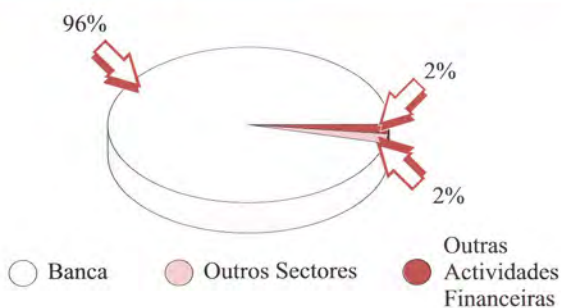
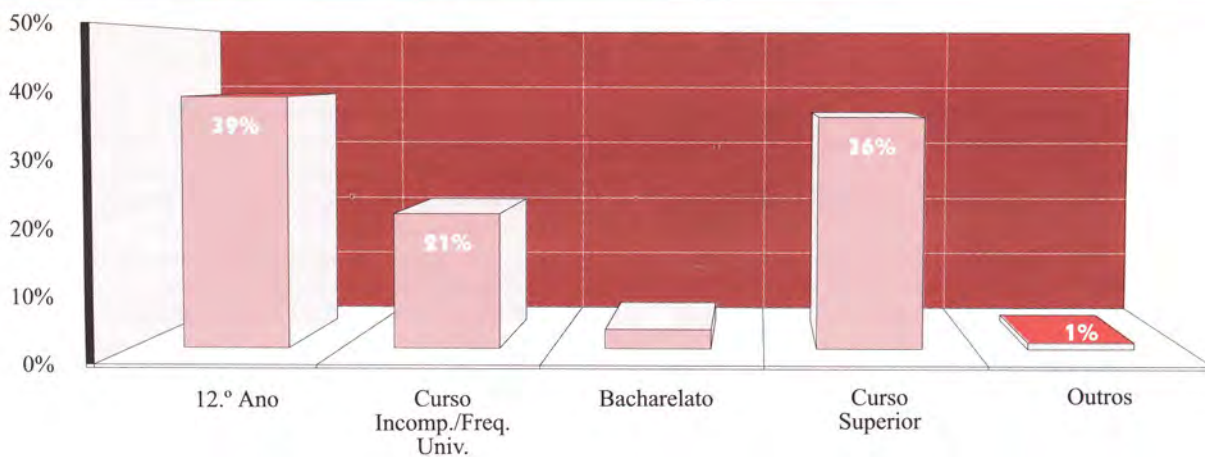


GRÁFICO 3 – HABILITAÇÕES ACADÉMICAS



Diplomados do 4.º Curso Lançam-se no Mercado de Trabalho

Após a conclusão do exame de Aptidão Profissional, em Setembro último, mais 72 Diplomados com o Curso Geral Bancário em Regime de Alternância estão em fase de selecção pelas Instituições Financeiras aderentes a este Projecto e outras que, reconhecendo a valia técnica deste método de aprendizagem, encontram nestes jovens os perfis adequados para o exercício de funções na área da Banca, fundamentalmente viradas para a venda. Dotado de um suporte programático adequadamente estruturado para o sector financeiro, este Curso versa matérias de formação de base, como é o caso da Língua e Cultura Portuguesa, Mundo Actual e Matemática e, naturalmente, disciplinas do foro específico do Sector – falamos de domínios de saber que comportam em si toda a área de Operações Gerais e Específicas de Estrangeiro, a Contabilidade Geral e Bancária, o Cálculo, Sistema e Mercado Financeiros, e o Inglês de negócio bancário. Contudo, preparar para uma profissão exige naturalmente, outros requisitos, como é o caso da preparação para posturas profissionais adequadas.



É, assim, que o investimento de formação nas áreas de Marketing, Atendimento e Comunicação, constituem uma preocupação deste Instituto, bem como a preparação para lidar com novas linguagens e sistemas de comunicação, como é o caso da Informática. Conscientes de que o binómio ensino/aprendizagem não se passa apenas nos bancos da escola, estes Formandos participam, regularmente, em visitas de estudo, palestras e seminários sobre temas da actualidade e cumprem um rigoroso plano de formação no terreno, desempenhando tarefas em regime de formação nas

Instituições de Crédito, durante vários períodos ao longo dos três anos de duração do curso. Quatro cursos finalizados e contamos já com 436 diplomados, grande parte deles operando no Sector Financeiro e afins. Com cerca de trinta Bancos aderentes a este Projecto e mau grado as dificuldades que a Europa atravessa no que diz respeito ao elevado nível de desemprego, podemos concluir que, fruto da juventude e boa preparação destes Formandos, os Bancos têm encontrado oferta de qualidade. ■

INTRODUÇÃO AO MERCADO FINANCEIRO VIA INTERNET

Teve início, no passado dia 22 de Novembro, o primeiro **Curso de Introdução ao Mercado Financeiro via Internet**, em regime de Ensino a Distância. Este projecto tem como principal objectivo proporcionar conhecimentos básicos do Mercado Financeiro, dos seus agentes e produtos, e utiliza a Internet como meio privilegiado de apoio aos formandos, recorrendo à conferência por computador para a criação de uma autêntica escola virtual, onde professor (tutor) e formandos interagem entre si sem que, para isso, tenham que estar face a face. As 10 semanas de duração do Curso estão divididas em etapas, que são estipuladas de acordo com os principais pontos do programa e que incluem, todas elas, a realização de exercícios, que culminarão numa actividade de natureza avaliativa, nomeadamente testes

intermédios e um pequeno trabalho final. Os 46 formandos inscritos nesta 1.ª Edição foram divididos em dois grupos e serão acompanhados por um tutor, que orientará o seu processo de aprendizagem estabelecendo objectivos e actividades e proporcionando *feedback* ao longo do Curso. No que diz respeito ao perfil dos formandos, é de referir que 73% são do sexo masculino e apenas 27% do sexo feminino. A maioria (60%) pertence à faixa etária dos 21 – 30 anos e estão, quase todos (96%), na situação de empregados (*gráfico 1*), sobretudo no sector bancário (53%) e financeiro (*gráfico 2*). A grande maioria destes formandos (67%) possui um curso superior (*gráfico 3*), estando distribuídos um pouco por todo o continente e regiões autónomas (*mapa 1*).

GRÁFICO 1 – SITUAÇÃO PROFISSIONAL

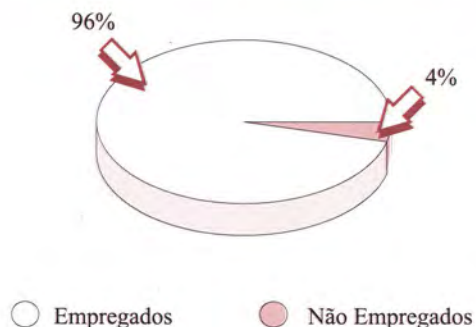


GRÁFICO 2 – SECTOR DE ACTIVIDADE

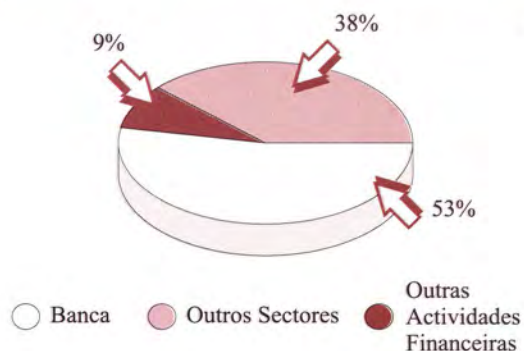
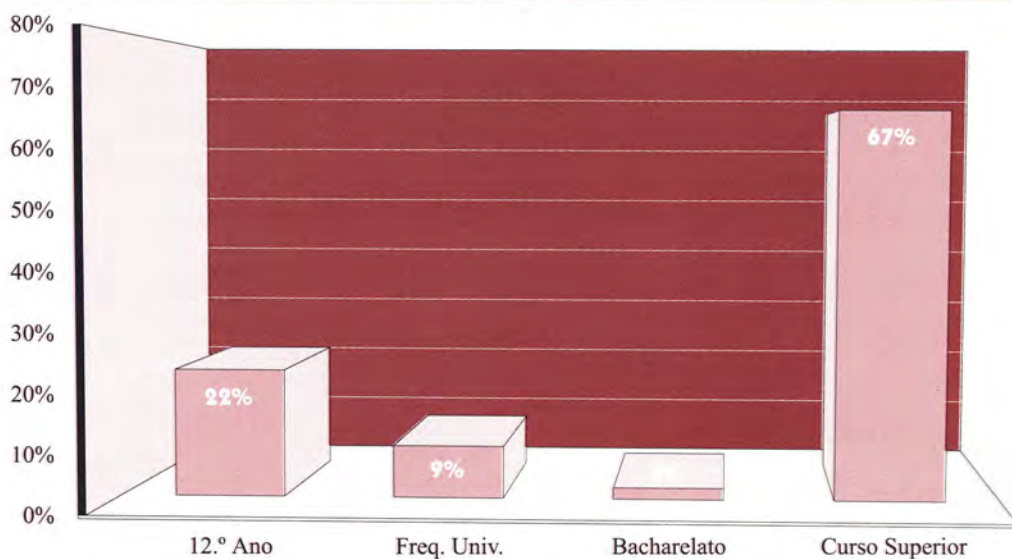
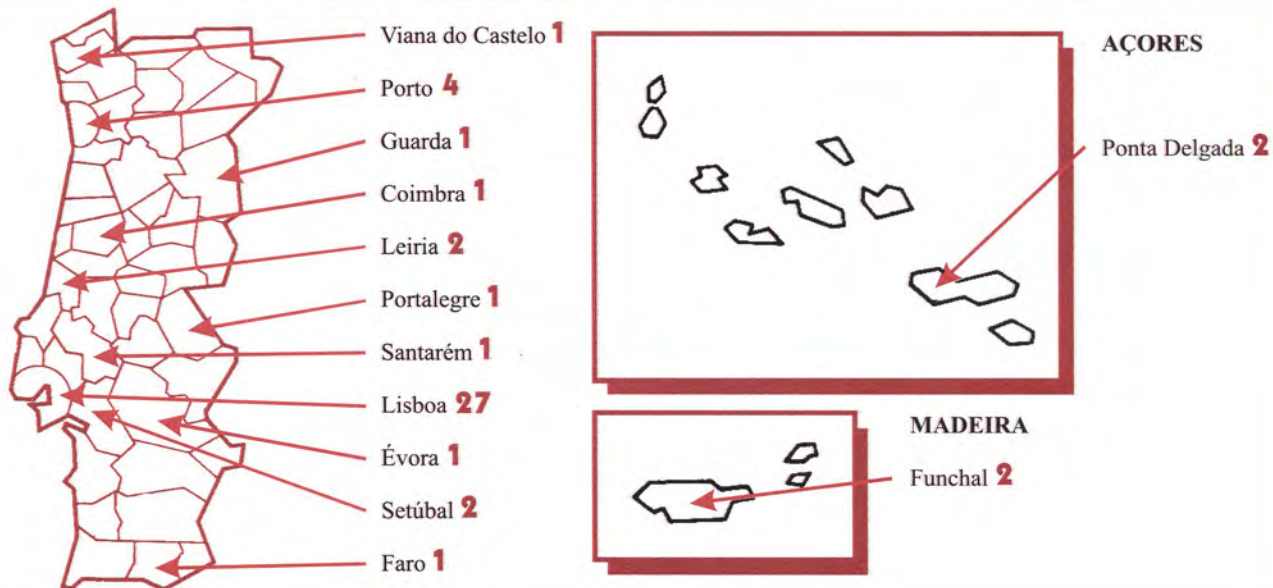


GRÁFICO 3 – HABILITAÇÕES ACADÉMICAS



MAPA 1 DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DOS FORMANDOS



FORMAÇÃO QUALIFICANTE

INÍCIO EM MARÇO

CURSOS
ESPECIALIZADOS

**RISCO
DE CRÉDITO**

**MERCADOS
FINANCEIROS**

LISBOA

Margarida Guedes – Ext. 266
Telef.: (01) 793 00 77/795 63 52
Fax: (01) 797 77 32

PORTO

Marco Lucas
Telef.: (02) 56 99 13
Fax: (02) 510 22 05