

InforBanca

ANO X - N.º 36 - Jan.-Mar. 98

REVISTA do



Instituto de Formação Bancária



Fundos Próprios das Instituições de Crédito



Nobel da Economia 1997

Influência na Actividade Bancária e Financeira

4 ADEQUAÇÃO DE FUNDOS PRÓPRIOS DAS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO

Inês Cruz Tavares

7 PRÉMIO NOBEL DA ECONOMIA 1997

José Azevedo Pereira

10 O EURO E A BANCA

Algumas Implicações Jurídicas da Criação do Euro

Joaquim Heleno

14 CADERNOS DE MERCADOS

Fundos Garantidos — O Que São e Quanto Valem

João Duque

17 SEMINÁRIOS

Actividade Desenvolvida em Janeiro de 1998

18 CURSO GERAL BANCÁRIO

Entrega de Certificados de Aptidão Profissional

20 CURSO REGULAR DE FORMAÇÃO BANCÁRIA

Curso Regular e Curso Básico — Exames de Fevereiro

21 CURSO DE INTRODUÇÃO AO MERCADO FINANCEIRO

2.ª Edição Prevista para Outubro de 1998

CURSO "O EURO — FORMAÇÃO A DISTÂNCIA"

Seis Edições desde Novembro de 1997

22 INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA

ISGB Cria Licenciaturas

23 PERGUNTAS & RESPOSTAS

24 A MUDANÇA NA BANCA

José Lourenço

30 VOCÊ SABE TUDO?

32 FORMAÇÃO QUALIFICANTE

4.ª Edição

33 FORMAÇÃO EM ALTERNÂNCIA

Professora de Mundo Actual Dá a Sua Perspectiva

Helena Viana

34 COOPERAÇÃO INTERNACIONAL

ANGOLA — Curso Geral Bancário

MOÇAMBIQUE — Formação na Área Comercial

BULGÁRIA — Projecto Búlgaro



4

ADEQUAÇÃO DE FUNDOS PRÓPRIOS DAS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO

INÊS CRUZ TAVARES

7

PRÉMIO NOBEL DA ECONOMIA 1997

JOSÉ AZEVEDO PEREIRA



10

O EURO E A BANCA ALGUMAS IMPLICAÇÕES JURÍDICAS DA CRIAÇÃO DO EURO

JOAQUIM HELENO



14

CADERNOS DE MERCADOS FUNDOS GARANTIDOS — O QUE SÃO E QUANTO VALEM

JOÃO DUQUE



33

FORMAÇÃO EM ALTERNÂNCIA PROFESSORA DE MUNDO ACTUAL DÁ A SUA PERSPECTIVA

HELENA VIANA



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 Infobanca, quando assinados, compete unicamente aos respectivos autores.

O ensino superior politécnico passou a poder atribuir, nos seus cursos, não só o grau de Bacharelato, como já acontecia, mas também o de Licenciatura.

Com efeito, alterações introduzidas na Lei de Bases do Sistema Educativo vieram conferir às instituições de ensino superior politécnico essa possibilidade.

Assim, o Instituto Superior de Gestão Bancária, no âmbito das potencialidades que o novo quadro legal proporciona, propõe-se ministrar, a partir do próximo ano lectivo, cursos ao nível de Licenciatura, aprofundando e enriquecendo planos curriculares que contribuam para uma ainda mais sólida preparação dos profissionais do sector financeiro, do mesmo passo que se lhes atribui um grau académico mais qualificado.

É também conferida às instituições de ensino superior politécnico a faculdade de realizarem cursos de tipo pós-graduação, cuja conclusão com aproveitamento conduz à atribuição de um diploma. É esta, igualmente, uma possibilidade que o ISGB não deixará de concretizar, programando e organizando oportunamente as acções de especialização e actualização que venham a mostrar-se adequadas à evolução do sector financeiro, mantendo-se, como é seu lema, permanentemente atento às necessidades de formação dos seus profissionais.

Le
ri
o
di
es

ADEQUAÇÃO DE FUNDOS DAS INSTITUIÇÕES

O negócio das instituições de crédito tem crescido em complexidade e sofisticação, fruto de uma série de factores dinâmicos de entre os quais salientamos: a liberalização e desregulamentação do sector bancário como consequência da globalização das economias locais, a crescente sofisticação dos clientes, cada vez mais informados e exigentes e obrigando as instituições de crédito a inovarem e a diversificarem a gama de produtos oferecidos, o avanço da tecnologia, suporte desta inovação financeira e que permite estar em todos os mercados a partir de um ponto de contacto no globo terrestre, a desintermediação que reduz a concessão de crédito, negócio tradicional da Banca, e diminui a rendibilidade deste, levando estas instituições a serem cada vez mais activas no trading, negociação de títulos e de outros instrumentos financeiros.

Portugal não é excepção, com a reabertura do sector bancário à iniciativa privada a partir de 1984 e com a dinamização dos seus mercados monetário e de capitais, que conduziram à concepção e lançamento de novos produtos e serviços financeiros, tais como as contas mais, o leasing, os empréstimos sindicados, os swaps e contratos a prazo de taxas de juros (Fra) e, mais recentemente, os futuros.

Com a passagem do sistema de controlo directo para o sistema de controlo indirecto do crédito a partir de 1991 (1), o aumento da concorrência entre bancos e a sofisticação do negócio bancário em Portugal acentuaram-se. Para esta conjuntura, também contribuíram a liberalização das taxas de juro activas e passivas e as privatizações, apesar de estarmos a assistir, agora, a fenómenos de concentração bancária.

A SOLVABILIDADE DAS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO

Este enquadramento globalizante, concorrencial e em crescente complexidade do negócio das instituições de crédito, veio exigir uma regulamentação e supervisão harmonizada da solvabilidade dessas mesmas instituições. Assistimos, assim, sobretudo nos países mais desenvolvidos, à supressão das regulamentações e controlos nacionais de natureza política e administrativa e sua substituição por normas de tipo prudencial. A primeira norma deste tipo aparece com a adopção da metodologia proposta em Junho de 1988 pelo Comité de Supervisão Bancária ou *Cooke Committee*, do Banco de Pagamentos Internacionais (BIS). Essa metodologia é a base do conhecido rácio de solvabilidade ponderado, constante da Directiva 89/647/CEE de 18 de Dezembro de 1989 e que foi transposto para o Direito interno português em 1990, posteriormente alterado em 1993.

As instituições de crédito comunitárias passaram a ter de respeitar um valor mínimo para esse rácio na sua actividade bancária, o qual foi definido como o **quociente entre o valor dos fundos próprios e a soma dos valores activos patrimoniais e extrapatrimoniais, ponderados em função do seu nível de risco**. Este pode ir de 0% para os activos considerados mais seguros, como sejam as disponibilidades de caixa e créditos sobre as administrações e bancos centrais de países da OCDE, até 100% no caso dos activos e elementos extrapatrimoniais de maior risco, passando por 20% para activos e elementos patrimoniais de risco relativamente baixo (por exemplo, créditos sobre instituições de crédito de países da OCDE) e 50% no caso dos empréstimos totalmente garantidos por hipotecas sobre imóveis destinados à habitação.

O cumprimento do rácio de solvabilidade ponderado foi sendo progressivamente mais exigente uma vez que o seu valor mínimo passou de 4%, a partir de 31 de Dezembro de 1990, para 8%, a partir do mesmo dia de 1992, inclusive. O que se pretendeu foi assegurar a continuidade das instituições de crédito e proteger os depositantes, ou seja, garantir-lhes, de forma cada vez mais adequada, que as instituições de crédito dispõem de fundos próprios suficientes para cobrir eventuais prejuízos em operações arriscadas. Simultaneamente, pretendeu-se harmonizar as condições de concorrência entre essas instituições nos vários Estados-membros da Comunidade.

A entrada em vigor deste sistema de regulação da solvabilidade das instituições de crédito veio originar, nomeadamente, um

«Assistimos, assim, sobretudo nos países mais desenvolvidos, à supressão das regulamentações e controlos nacionais de natureza política e administrativa e sua substituição por normas de tipo prudencial.»

FUNDOS PRÓPRIOS DE CRÉDITO

acrescido interesse das instituições de crédito pelos aumentos de capital como forma de aumentarem os seus fundos próprios e, assim, poderem expandir a sua actividade. Paralelamente, fomentou um *pricing* mais correcto, onerando os activos mais arriscados com taxas e comissões significativamente mais elevadas do que as dos activos de menor risco.

Não obstante, a sua aplicabilidade foi considerada incompleta, uma vez que tratava os diferentes tipos de actividade das instituições de crédito como uma actividade de crédito, ignorando por completo que aquelas instituições também incorrem em outros tipos de riscos que não somente os de crédito. Por conseguinte, foi necessário desenvolver normas prudenciais comuns, distintas para cobrir os **riscos de mercado** das instituições de crédito, incluindo-se nesta categoria de riscos os decorrentes da actividade de negociação ou *trading*, e os riscos cambiais incorridos na globalidade das actividades dessas mesmas instituições. Surge, assim, a Directiva 93/6/CEE, de 15 de Março, relativa à adequação dos



INÊS CRUZ TAVARES*

Directiva 93/6/CEE, de 15 de Março, relativa à adequação dos fundos próprios das instituições de crédito e que ficou conhecida pela sigla **DAC**. No seu artigo 12º, 1º parágrafo, foi determinada a data a partir da qual os Estados-membros da UE deveriam pôr em vigor as disposições legislativas, regulamentares e administrativas para dar cumprimento à presente Directiva: o mais tardar, 31 de Dezembro de 1995 (2).

A ADEQUAÇÃO DOS FUNDOS PRÓPRIOS DAS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO

Assim, com esta nova regulamentação prudencial, é exigido às instituições de crédito que possuam fundos próprios em volume suficiente para cobrir, em permanência, a soma dos riscos de crédito e de mercado decorrentes da sua actividade. O cálculo do rácio de solvabilidade ponderado é substituído (3) pela determinação de **requisitos mínimos de fundos próprios** relativamente à

«(...) com esta nova regulamentação prudencial, é exigido às instituições de crédito que possuam fundos próprios em volume suficiente para cobrir, em permanência, a soma dos riscos de crédito e de mercado decorrentes da sua actividade.»

carteira de negociação, aos riscos cambiais e aos riscos de crédito do conjunto da actividade daquelas instituições. No entanto, as regras daquele rácio, atrás enunciadas, continuam a ser usadas na determinação dos requisitos mínimos de fundos próprios para cobrir a categoria de riscos de crédito da actividade das instituições e se a actividade de carteira de negociação das mesmas é pouco significativa, tanto em termos absolutos como relativos (4).

Importa, contudo, explicar o conceito de **carteira de negociação**, também denominada em gíria bancária *trading book*.

Esta pode ser definida como um conjunto de elementos nos quais se incluem as posições em valores mobiliários e outros instrumentos financeiros (5) detidos para efeitos de negociação, isto é, com o objectivo de serem revendidos no curto prazo visando uma mais-valia resultante de diferença positiva entre o preço de compra e de venda.

Assim, fazem, parte deste conjunto nomeadamente:

- As **posições** em instrumentos financeiros, de negociação e tomados para cobrir riscos de outros elementos da carteira de negociação;
- Os **riscos** que decorrem de transacções por liquidar física e financeiramente, incompletas (por exemplo, valores mobiliários pagos antes de recebidos), de instrumentos derivados do mercado de balcão, de vendas com acordo de recompra de títulos de negociação, de compras com acordo de revenda em determinadas condições (6) e de transacções a prazo de títulos, desde que o custo de substituição tenha valor positivo;
- Os **créditos relativos a taxas, comissões, juros, dividendos e margens em futuros ou opções negociados em Bolsa** e que não estejam abrangidos pelos pontos anteriores mas que se relacionem directamente com os elementos incluídos na carteira de negociação.

Podemos dizer que se trata de uma regra residual aplicável a situações difíceis de encaixar nos dois pontos anteriores, mas com eles relacionados.

Para que uma instituição de crédito possa deter uma carteira de negociação significativa, terá de possuir suficientes fundos próprios que cubram, em simultâneo:

- Os riscos de uma eventual **variação desfavorável** (perda) das suas posições de negociação em instrumentos financeiros **devido a factores associados ao emitente** (denominado risco de posição específico e que se assemelha ao risco de crédito da concessão de crédito tradicional), **devido a uma variação nas taxas de juro** ou a um **movimento global no mercado de títulos de capital** (denominado risco de posição geral ou de mercado);
- O risco de **liquidação** ou de *settlement* se possuir transacções que estejam por liquidar física e financeiramente;
- O risco de **contraparte** se tiver transacções incompletas, isto é, títulos que pagou mas que ainda não recebeu e/ou títulos que entregou antes de ter recebido o seu pagamento, transacções com instrumentos derivados do mercado de balcão, tais como FRA, etc.

«Uma nova metodologia para medir os riscos da actividade bancária foi desenvolvida (...). Trata-se do *Value-at-Risk* ou Valor em Risco, ou seja, a perda máxima potencial num dado horizonte temporal e com uma determinada probabilidade.»



Seria moroso descrever, detalhadamente, as regras a que as instituições de crédito devem obedecer para determinar os requisitos mínimos de fundos próprios na cobertura dos seus riscos da carteira de negociação e cambial. Por conseguinte, resumirei algumas das principais diferenças face às regras do rácio de solvabilidade ponderado que, como atrás mencionei, ainda se aplicam na adequação dos fundos próprios aos riscos de crédito; assim:

- A carteira de negociação deve ser avaliada diariamente a **preços de mercado** excepto se for considerada pouco significativa. É o *marked-to-market*. Pelo contrário, os elementos da actividade de uma instituição de crédito não pertencentes à sua carteira de negociação devem ser considerados pelo seu valor contabilístico líquido de provisões e amortizações;
- No apuramento dos requisitos mínimos de fundos próprios para cobertura do risco de posição, específico e geral, dos elementos da carteira de negociação e/ou do risco cambial do conjunto da actividade da instituição devem considerar-se as **posições líquidas**, isto é, o excedente entre as posições longas e as posições curtas nas mesmas emissões de títulos de capital, de dívida, nos contratos idênticos relativos a futuros sobre instrumentos financeiros e nas mesmas divisas. Tal situação não acontece nos riscos de crédito, nos quais a cobertura é determinada com base nos valores contabilísticos dos activos patrimoniais e extrapatrimoniais;

- Criou-se, para a cobertura dos riscos de mercado, uma nova categoria de **fundos próprios**, os **suplementares**. Para a sua cobertura, estes fundos serão adicionados aos fundos próprios de base e complementares que restarem após cobertura dos riscos de crédito incorridos pela instituição. Por exemplo, são tidos em conta para efeitos do cálculo dos fundos próprios suplementares os empréstimos subordinados com prazo inicial de reembolso não inferior a dois anos e que prevejam que o capital não pode ser reembolsado, nem pagos os juros se esse reembolso ou pagamento implicar que os fundos próprios da instituição passem a situar-se abaixo de 100% dos seus requisitos globais de fundos próprios;
- Foram determinados coeficientes de ponderação do risco de taxa de juro, distintos dos aplicáveis aos riscos de crédito, para intervalos de maturidades (prazo residual até ao vencimento ou até à refixação da taxa de juro antes do vencimento) ou de “duração modificada” (7) dos títulos de dívida.

VALUE-AT-RISK Mas não se pense que a evolução da regulamentação prudencial em matéria de adequação de fundos próprios das instituições de crédito estacionou com a aplicação desta Directiva de 1993. Uma nova metodologia

para medir os riscos da actividade bancária foi desenvolvida e está a ganhar cada vez maior adesão na Banca. Trata-se do *Value-at-Risk* ou Valor em Risco, ou seja, a perda máxima potencial num dado horizonte temporal e com uma determinada probabilidade, permitindo, assim, medir o risco em escudos e compará-lo com os resultados ou *bottom-line* das instituições de crédito. ■

* Coordenadora e docente do ISGB.
Consultora de empresas.

NOTAS

- (1) Tendo havido uma fase de transição entre Março de 1990 e início de 1991.
- (2) Portugal transpôs a referida Directiva em finais de Dezembro de 1996 (Aviso nº 7/96, de 31 de Dezembro).
- (3) Passando a ser calculado por memória no modelo de informação periódica ao Banco de Portugal RF01.
- (4) Isto é, se a actividade registada nessa carteira não for, normalmente, superior a 5 % da actividade global da instituição, se a totalidade das posições dessa carteira não exceder, normalmente, o montante de 15 milhões de ecus e se a actividade registada nessa mesma carteira não exceder, em caso algum, 6 % da sua actividade global e as posições da mesma nunca excederem um valor equivalente a 20 milhões de ecus.
- (5) Nomeadamente acções, obrigações, instrumentos habitualmente negociados no mercado monetário tais como bilhetes do Tesouro, papel comercial, etc., *Fra*, *Swaps* de taxa de juro, de divisas e de índice de acções, futuros e opções sobre estes e outros instrumentos financeiros.
- (6) Que a contraparte no acordo ou na transacção seja uma empresa de investimento ou uma instituição de crédito da zona A ou uma empresa de investimento reconhecida de um país terceiro ou, finalmente, uma câmara de compensação ou Bolsa reconhecida. E que o acordo ou a transacção tenha um prazo não superior a 6 meses e esteja limitado/a a uma utilização adequada.
- (7) Medida de sensibilidade do preço de um instrumento de dívida a variações nas taxas de juro de mercado.

PRÉMIO NOBEL DA ECONOMIA 1997

INFLUÊNCIA NA ACTIVIDADE

BANCÁRIA E FINANCEIRA

“O progresso é impossível sem mudança. Aqueles que não conseguem mudar as suas mentes não conseguem mudar nada.”

Bernard Shaw

O Prémio Nobel da Economia de 1997 foi atribuído há poucos meses atrás a dois investigadores da área das Finanças Empresariais: Myron S. Scholes, Professor Catedrático jubilado de Finanças da Escola de Gestão de Empresas da Universidade de Stanford, nos Estados Unidos da América, e Robert C. Merton, actualmente Professor Catedrático de Gestão daquela que é provavelmente a mais famosa escola de ciências empresariais em todo o Mundo — a Harvard Business School, em Boston, também nos Estados Unidos da América.

Por si só, a atribuição do mais importante galardão internacional destinado a premiar trabalhos ao nível da ciência económica seria suficiente para justificar esta nota. Contudo, no presente caso, uma síntese das razões que justificaram a decisão e uma referência às personalidades dos distinguidos tomam-se ainda mais imperativas, tendo em consideração, não só os respectivos contributos para o avanço do conhecimento no domínio das finanças empresariais, como também as implicações induzidas pelo seu trabalho ao nível da actividade financeira em geral e, por arrastamento, ao nível da actividade bancária.

Poucas vezes uma descoberta científica em qualquer dos sub-domínios das ciências económicas e financeiras terá tido uma implicação tão evidente e rápida no mundo empresarial como aquela que esteve na origem deste prémio.

O TRABALHO PREMIADO PELO COMITÉ NOBEL

Na nota justificativa da atribuição do prémio, o Comité Nobel dá especial ênfase ao trabalho desenvolvido pelos galardoados no domínio da avaliação de opções e outros fluxos contingentes e à rapidez com que os resultados deste trabalho foram assimilados e passaram a ser utilizados pelos agentes que operam nos mercados financeiros nos quais aquele tipo de activos é transaccionado.

A partir da publicação, em 1973, dos trabalhos pioneiros de Fisher Black e Myron Scholes, por um lado, e de Robert Merton, por outro, desenvolveu-se toda uma teoria que viria a revolucionar as finanças modernas e a assumir um papel central neste domínio do conhecimento. Apesar de, à data da publicação daqueles artigos, as opções financeiras constituírem um segmento de importância muito reduzida no seio dos mercados financeiros internacionais, o seu peso relativo tem vindo a aumentar constantemente nas últimas décadas. Fenómeno idêntico tem vindo a registar-se com outro tipo de derivados financeiros, cuja avaliação veio a ficar francamente facilitada após a publicação dos trabalhos de Black, Scholes e Merton — os contratos de *futuros* e *forward*.

No entanto, claramente mais importante do que o aumento do peso relativo dos activos financeiros derivados no seio dos mercados financeiros internacionais é o facto de estruturas similares àquelas que são inerentes às opções financeiras serem passíveis de ser encontradas de forma quase indiscriminada em quase todos os sub-domínios das finanças empresariais.

Um exemplo clássico deste fenómeno é dado pela estrutura de recebimentos e pagamentos inerente às acções representativas do capital próprio de uma empresa que utilize capital alheio na sua estrutura de financiamento. Esta-

mos, neste caso, perante uma situação equivalente àquela que seria detida por um investidor que possuísse uma opção de compra sobre a totalidade do activo da empresa cujo preço de exercício fosse igual ao valor facial do capital alheio e cuja maturidade correspondesse à respectiva data de pagamento. Se, porventura, no momento em que a maturidade do capital alheio for atingida, o valor facial da dívida for inferior ao valor de mercado do activo da empresa, fará todo o sentido que o accionista rressarça os credores do valor dos seus créditos. Contudo, numa perspectiva de mera racionalidade económica, caso a situação seja de cariz inverso e o montante da dívida supere o valor de mercado dos activos da empresa, não fará sentido que o accionista liquide a dívida, devendo assim entregar a empresa aos detentores do respectivo capital alheio. Em suma, dum ponto de vista conceptual, os credores duma empresa detêm a respectiva propriedade, mas cederam



JOSÉ AZEVEDO PEREIRA*

aos accionistas uma opção de compra da mesma cujo preço de exercício é igual ao valor facial da dívida.

Uma vez identificada esta forma de olhar o problema, é conceptualmente possível a utilização na avaliação de empresas de modelos idênticos àqueles que são utilizados na valorização de opções.

OS LAUREADOS O Prémio Nobel da Economia de 1997 tem subjacente uma realidade curiosa. O trabalho premiado foi desenvolvido por três brilhantes investigadores americanos, mas apenas dois deles foram galardoados. O terceiro, Fisher Black, faleceu em 1995, não chegando por isso a ver o seu trabalho ser alvo deste reconhecimento (o Nobel não é atribuído a título póstumo). Ao nível da comunidade académica, no entanto, o seu mérito e o correspondente contributo para o trabalho teórico premiado são unanimemente reconhecidos. A comprovar esta realidade está o facto de, após a sua morte, a imprensa académica, contrariando a austeridade que normalmente a caracteriza e antecipando o que acaba de acontecer, ter mencionado com frequência que, caso a morte não o tivesse surpreendido, Fisher Black estaria provavelmente destinado a ser galardoadado com o prémio Nobel. Apesar de não ver o seu nome adicionado à mais restrita lista de economistas do Mundo — a dos vencedores do Nobel, Fisher Black não deixou de usufruir em vida da glória inerente a ter oferecido uma contribuição determinante para a solução de um *puzzle* que resistiu às tentativas continuadas de solução por parte de brilhantes economistas durante sete dezenas e meia de anos: o desenvolvimento de uma metodologia capaz de avaliar adequadamente opções financeiras. O seu nome ficará, aliás, eternamente associado ao instrumento que permitiu a primeira solução do referido *puzzle* — a chamada fórmula de Black — Scholes para avaliação de opções.

Finda que está a merecida referência a Fisher Black, cumpramos agora sumariar a carreira dos seus dois companheiros de investigação que acabam de ser laureados.

Myron Scholes doutorou-se pela Escola de Gestão da Universidade de Chicago e desenvolveu grande parte dos seus projectos de investigação mais marcantes no célebre MIT. Para além dos seus trabalhos na área da avaliação de opções e derivados financeiros em geral, o prof. Scholes é particularmente conhecido pela sua investigação no domínio do impacto das políticas fiscais sobre a tomada de decisão a nível empresarial. Paralelamente à sua carreira académica, o Prof. Scholes tem desenvolvido uma intensa actividade na área da consultoria e administração de empresas financeiras, facto que o levou, a partir do ano passado, a manter uma ligação mais distanciada com a vida universitária. Por sua vez, Robert C. Merton é normalmente considerado um caso à parte no meio da investigação em finanças empresariais. Ainda há poucos anos atrás, o Prof. Paul Samuelson, outro laureado com o Nobel e um dos economistas mais influentes (senão o mais influente) da segunda metade deste século, classificava-o como “um especialista entre especialistas ... um gigante aos ombros de gigantes como Louis Bachelier ...”. Doutorado no MIT, onde fez grande parte da sua carreira, o Prof. Merton faz hoje parte do corpo docente da Harvard Business School, tendo desenvolvido, paralelamente à sua actividade académica, intensa actividade de consultoria tanto junto do Governo norte-Americano como junto de diversos bancos e outras instituições financeiras. Do seu currículo

«Poucas vezes uma descoberta científica em qualquer dos sub-domínios das ciências económicas e financeiras terá tido uma implicação tão evidente e tão rápida no mundo empresarial como aquela que esteve na origem deste prémio.»

académico constam: o desenvolvimento da versão dinâmica (versão em tempo contínuo) do chamado modelo de avaliação de activos financeiros em equilíbrio, que se encontra na origem da corrente dominante da teoria financeira moderna; modelos para a avaliação de opções e outros fluxos contingentes; modelos de avaliação de empresas; modelos de avaliação de obrigações empresariais; trabalhos diversos sobre estrutura de financiamento, intermediação financeira, equilíbrio geral dos mercados financeiros, avaliação de seguros de depósito, inovação financeira, etc.

AS IMPLICAÇÕES DO TRABALHO PREMIADO AO NÍVEL DA ACTIVIDADE BANCÁRIA

A identificação de opções implícitas aos mais diversos níveis da actividade económica permitiu expandir a aplicação do uso de modelos de avaliação de fluxos contingentes a toda uma pleiade de produtos e actividades que incluem as obrigações comuns de taxa fixa e taxa variável, a análise das implicações em termos de valor de eventuais privilégios creditórios inter-emissões obrigacionistas duma mesma entidade, a avaliação de obrigações convertíveis e de *warrants*. Em suma, a teoria de avaliação de opções fornece um enquadramento conceptualmente capaz de avaliar toda a dívida empresarial em moldes mais perfeitos do que aqueles proporcionados pelos paradigmas teóricos que a precederam.

Paralelamente, modelos de avaliação de fluxos contingentes têm sido aplicados em campos tão díspares como a avaliação de garantias e avales fornecidos por entidades estatais a empresas e instituições sem fins lucrativos, a avaliação de monopólios privatizados e a privatizar, a avaliação do risco de fundos de pensões e o desenho de estratégias capazes de cobrir esse mesmo risco, a avaliação de pacotes remuneratórios para gestores que incluem *stock options* e (ou) “limites mínimos de rendimento”, a avaliação de seguros de depósitos bancários, etc.

Uma das mais recentes e, provavelmente, a mais promissora extensão da teoria da avaliação de opções consiste nos chamados modelos de avaliação de “opções reais”, mediante cuja aplicação é possível ultrapassar algumas das limitações inerentes à metodologia clássica de avaliação de projectos de investimento. Sumariamente, poder-se-á afirmar que a metodologia clássica da avaliação de projectos de investimento é incapaz de valorizar adequadamente os efeitos que a flexibilidade futura de decisão pode trazer ao sucesso e, conseqüentemente, ao valor de um determinado investimento. Ora, a existência de flexibilidade de decisão futura não traduz senão a existência de opções de decisão a cuja avaliação pode ser aplicada a mesma grelha conceptual que permite avaliar as opções financeiras. Se bem que as condicionantes sejam de natureza diversa e exista ainda um razoável percurso de investigação a percorrer até alcançarmos um estágio no qual a aplicação da metodologia se possa fazer de forma generalizada e utilizando modelos padronizados, não deixa de ser verdade que existe um número cada vez maior de empresas que utilizam

com sucesso este tipo de tecnologia de avaliação para ajuizar do potencial de sucesso dos seus projectos de investimento. A lista é longa, mas dois dos casos mais conhecidos do público são o gigante farmacêutico Merck, nos Estados Unidos da América, e a British Gas, no Reino Unido.

Todos os aspectos que acabamos de mencionar têm implicações directas ou induzidas na actividade bancária e financeira. No entanto, ao nível do “dia-a-



-dia" das instituições financeiras, a área onde o impacto dos trabalhos de Black-Scholes e Merton foi mais evidente terá sido, provavelmente, a da gestão do risco. Os preços dos activos financeiros derivados dependem sempre da evolução dos preços dos activos que lhe são subjacentes (por exemplo, o valor de um hipotético futuro sobre a Portugal Telecom será função do preço registado pelas acções da Portugal Telecom). Ou seja, os instrumentos financeiros derivados permitem aos investidores protegerem-se contra os riscos associados à evolução dos preços dos activos que se lhe encontram subjacentes. Torna-se assim possível conjugar actuações nos dois mercados de forma a gerir o tipo de exposição ao risco que seja do agrado de cada agente económico.

Face a esta realidade e à possibilidade de avaliar tanto as exposições como os custos de cobertura de uma forma fiável, o risco deixou de ser encarado como algo de incontornável e imutável para qualquer entidade que decida envolver-se em actividades financeiras, tendo passado a ser entendido como algo que pode ser gerido com alguma facilidade (obviamente, sempre em troco do correspondente efeito em termos da rentabilidade esperada do investimento). Em conformidade, os mercados financeiros deixaram de ser entendidos apenas como meios de providenciar aos agentes económicos instrumentos de risco para passarem também a ser entendidos como locais onde é possível controlar exposições a esse mesmo risco eventualmente geradas ao nível da actividade operacional das empresas e dos agentes económicos individualmente considerados.

Infelizmente, a realização de operações deste tipo exige o domínio de um instrumental técnico sofisticado que não se encontra ao dispor do sa comum. Exigem-se çados de natureza apenas são passíveis caso se realizem ope forma continuada. fenómeno, os bancos, investidor ou da empre- conhecimentos avan- quantitativa que de ser rendibilizados rações do género de Em resultado deste com especial ênfase para os grandes bancos de investimento internacio nais, que desde há algum tempo se vêem confrontados com um movimento natural no sentido da desintermedia ção da actividade financeira, viram-se perante uma excelente oportunidade para, através da oferta de serviços de gestão de risco, captarem negócios que de alguma forma lhes permitissem compensar algum do espaço de manobra perdido ao nível das suas actividades tradicionais. É este facto que se encontra na origem da migração continuada de professores universitários e jovens doutorados das universidades americanas e inglesas para os bancos e sociedades financeiras de Nova York e Londres, verificada nos últimos anos.

Sintetizando, a difusão dos trabalhos de Black-Scholes e Merton e a respectiva aceitação na banca e nos mercados financeiros originou transformações diversas na actividade bancária, especialmente evidentes ao nível da natureza e da sofisticação técnica dos produtos e serviços oferecidos.

Em Portugal, continuamos a ter uma banca essencialmente de retalho, na qual os reflexos deste fenómeno não se têm feito sentir de uma forma intensa. No entanto, como costumava dizer um dos meus professores de Económicas, "por via de regra, as novidades demoram muito tempo a alcançar Portugal, mas chegam cá sempre". Se assim for, as transformações operadas em grande medida em resultado do trabalho de Fisher Black, Myron Scholes e Robert Merton mais tarde ou mais cedo acabarão por gerar alterações profundas no perfil dos produtos e serviços oferecidos pela banca portuguesa e também no perfil técnico de alguns dos seus funcionários. ■

* Coordenador do ISGB.
Professor do ISEG.

FINANCIAMENTO E CRÉDITO BANCÁRIO

OBJECTIVOS

Com este curso pretende-se:

- Facultar uma visão geral do Negócio Creditício dos Bancos, em termos da sua integração no contexto macroeconómico, dos princípios que lhe estão subjacentes, dos instrumentos e produtos que o corporizam e da estrutura e funções organizacionais que o gerem e controlam;
- Proporcionar o conhecimento dos produtos e dos métodos de análise, avaliação e controlo de risco de crédito no negócio do crédito directo aos segmentos de particulares e empresas;
- Facultar os instrumentos para a correcta identificação e avaliação do risco de crédito em operações "extra-patrimoniais", ou seja, sem reflexo patrimonial ao nível do Balanço dos Bancos.

DESTINATÁRIOS

Directores Comerciais, Gerentes e Subgerentes, Analistas de Crédito, Quadros e Técnicos das Áreas Comerciais e de Contencioso, das Áreas de Crédito e Garantias, Inspeção e Auditoria e Marketing.

Para mais informações contacte o secretariado
do Curso: Ana Maria Novo

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

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

email: c.regular@ifb.pt
<http://www.ifb.pt>

ALGUMAS IMPLICAÇÕES DA CRIAÇÃO

Pelo Tratado de Maastricht — com a redacção aí dada ao art. 109.º L4⁽¹⁾ do Tratado de Roma que instituiu a CEE (TCE) —, foi estabelecido que no início da 3.ª Fase da União Económica e Monetária o Conselho, deliberando por unanimidade dos Estados-membros que não beneficiem de uma derrogação, sob proposta da Comissão e após consulta do Banco Central Europeu, determinará:

- a) As taxas de conversão às quais as suas moedas ficam irrevogavelmente fixadas;
- b) A taxa, irrevogavelmente fixada, a que o ECU (proximamente denominado euro) substitui essas moedas. e

Além disso, acrescenta o mesmo dispositivo comunitário, "... o ECU será uma moeda de direito próprio. Esta moeda, só por si, não modifica o valor externo do ECU". Tal moeda será, como acabamos de referir, o euro, nome que foi fixado pelo Conselho Europeu (composto pelos Chefes de Estado ou de Governo dos 15) na Cimeira de Madrid de 15 de Dezembro de 1995, para vigorar a partir de 1 de Janeiro de 1999.

Concomitantemente, tanto aquele tratado, na versão de Maastricht (art. 109.º F), como o seu Protocolo n.º 4 cometeram ao Instituto Monetário Europeu (IME) — na redacção dos artigos 2.º e sgs. deste último diploma — "a execução dos preparativos necessários para (...) a condução de uma política monetária única e para a criação de uma moeda única na terceira fase".

O que é que isto significa e quais as implicações deste processo, em vias de concretização, nas chamadas Ordens Jurídicas, nomeadamente na portuguesa?

De igual modo e, em consequência disso, o que é que vai mexer com o nosso dia-a-dia de cidadãos e de agentes económicos mais ou menos anónimos, regulares clientes dos supermercados e, de quando em vez, também esporádicos turistas ou aforradores?

ERA UMA VEZ O ECU... O ECU (European Currency Unit), como elemento nuclear do Sistema Monetário Europeu (SME) — ao lado do mecanismo de taxas de câmbio e de intervenção e dum conjunto de facilidades de crédito —, é uma moeda-cabaz, composta por certas quantidades fixas da moeda de, actualmente, 12 Estados-membros, e foi criada pelo Regulamento (CEE) do Conselho n.º 3 180/78, de 18 de Dezembro.

Por seu turno, o Conselho Europeu, na sua reunião de Bruxelas de 4 e 5 de Dezembro de 1978, ao aprovar o Sistema Monetário Europeu, figurara para o *ecu* uma utilização plena e integral como activo de reserva e instrumento de pagamento.

De facto, o *ecu* — designadamente o *ecu* oficial — tem desempenhado, ao longo deste intervalo de tempo, funções tradicionalmente atribuídas à moeda: ou seja, como unidade de conta, activo de reserva e meio de pagamento.

ESTATUTO JURÍDICO Tal facto tem levado determinados autores a afirmar que estamos — atenta aquela fenomenologia do *ecu*, e apesar da referida natureza compósita, condicionada pelo valor das moedas estatais integrantes perante uma verdadeira moeda, em sentido técnico-jurídico.

Contra este entendimento, tem-se dito que o *ecu*, nomeadamente o *ecu* privado, não tem uma entidade tradicional soberana, directa ou indirectamente responsável pela sua emissão e controlo, não dispõe de poder liberatório geral e automático num determinado território, nem sequer é materializado em signos físicos (notas e moedas), figurando apenas em lançamentos *escriturais*.

Subjacente a esta tomada de posição está uma doutrina jurídica clássica; um dos seus mais notáveis representantes foi o Prof. F. A. Mann, falecido em 1991 e que ensinou durante muitos anos na Inglaterra, para quem só são moeda "os signos corpóreos que, emitidos por autorização da lei e denominados com referência a uma unidade de conta, são destinados a servir de meio universal de troca no Estado de emissão" (*Legal Aspect of Money*, 1982, p.8; esta definição permaneceu inalterada na 5.ª ed., de 1992).

Em contrapartida, outros especialistas pensam que moeda é qualquer meio ou instrumento que, cumprindo designadamente as mencionadas habituais funções dos signos monetários, é aceite e usado pelos operadores dos mercados como tal, independentemente do seu substrato legal.

Próxima é a opinião, por exemplo, do belga Prof. J. Victor-Louis, actual director dos Serviços Jurídicos do Banco Nacional da Bélgica e um dos mais influentes juristas na redacção do texto do Tratado de Maastricht e de todo o sequeiro processo de legislação monetária na União Europeia. Em livro de 1990, *Do Sistema Monetário Europeu à União Monetária*, parece mostrar simpatia por essa outra noção mais actual e operacional de moeda, entendida como "um instrumento de troca aceite nas transacções comerciais como

AÇÕES JURÍDICAS O DO EURO

unidade de conta e que se pode depositar ou debitar em conta bancária”.

Ainda assim, estas indefinições deixarão formalmente de existir, como decorre já da transcrição feita logo no início, com o novo estatuto que foi talhado para o ECU (European Currency Unit) — portanto, para o futuro *euro* — no TCE o qual, por ser precisamente o objecto destas notas, vamos começar a analisar. Na verdade, como também já foi referido atrás, dentro dos poderes que o Tratado de Maastricht (TUE) lhe concedia, o Conselho Europeu de Madrid, para além de *baptizar* com nome proposto pela Alemanha o sucessor do *ecu*, definiu uma série de orientações que têm vindo a ser estudadas e febrilmente implementadas nestes últimos três anos. Isso tem sido feito através da criação, em diversos órgãos e comités comunitários “ad hoc”, dos correspondentes *sistemas, redes informáticas e instrumentos legais*, necessários ao seu normal funcionamento como *moeda* dos países participantes.

Antes, porém, de avançarmos no elenco das principais inovações produzidas para a área monetária, convirá ainda ter presentes algumas noções simples, mas referenciais, para clarificação das questões a tratar.

As Usuais Prerrogativas Da Moeda Quando se refere, porventura ainda hoje, o *curso forçado* de certos signos monetários (e não sendo já essa totalmente a noção originária), alguns fazem-no coincidir com a exigência de os pagamentos, entre residentes, em determinado território terem de aí ser feitos em certa *moeda* (papel-moeda) mesmo contra a vontade dos interessados — credor e devedor —, ficando geralmente ressalvados, no entanto, os “pagamentos internacionais”. Era o caso, até há poucos anos, da França.

Por *curso legal* (“legal tender”) entende-se o privilégio, dado pelos poderes públicos, na generalidade dos casos, a certos tipos de *moeda* física, de não poderem ser recusados em pagamento de dívidas em determinado território: isto é, mesmo que o respectivo credor preferisse outras formas de pagamento. Mas este tratamento mais favorável dado à moeda (nacional) não impede que as partes possam optar, dentro dos limites da lei, por



JOAQUIM HELENO*

satisfazer as suas obrigações noutra moeda — v. arts. 550º. e 558º. do C. Civil português.

Por fim, *poder liberatório* é uma prerrogativa normalmente associada ao *curso legal*, a qual significa que o sistema jurídico vigente nesse território considera legalmente solvidas as obrigações que tiveram como contrapartida a prestação da correspondente quantidade do meio de pagamento com tal prerrogativa, mesmo a contragosto do credor.

O EURO SEGUNDO OS RECENTES NORMATIVOS DA UE

Antes demais, e pondo fim à discussão se o *ecu* era já moeda ou simples *unidade de conta*, como atrás se viu, a redacção vigente do art.109º-L4 do TCE (assumida na Cimeira de Madrid como referindo-se ao *ecu* apenas na acepção abstracta de *unidade de moeda europeia*) frisa que, desde o início da 3ª. Fase da UEM, ele se tornará uma “moeda de direito próprio” (“a currency in its

own right”): portanto, um instrumento apto a

exercer todas as funções de uma *moeda* e emanado formalmente de um poder político.

Diferentemente, o art. 1º. do mencionado regulamento que instituiu o *ecu* (Reg.CEE nº. 3180/78) considerava-o como uma *unidade de conta* em que deviam ser expressas as operações do Fundo Europeu de Cooperação Monetária (FECOM) a partir de 1 de Janeiro de 1979. A sua utilização noutras operações, tanto pelo sector publico como pelo privado, em princípio está dependente da vontade das partes envolvidas.

MOEDA VIRTUAL Com efeito, do ponto de vista formal, a partir de 1 de Janeiro próximo, de certo que o *euro* será a única *moeda* de Portugal, e o escudo (PTE) apenas uma subdivisão não decimal da moeda única comunitária, uma “unidade monetária nacional”, já sem cotação no mercado de divisas.

Para os operadores económicos, o *euro* já não será também, desde esse momento, uma moeda-cabaz no sentido atrás referido, antes uma moeda “autónoma”, sujeita a uma política monetária do Sistema Europeu de Bancos Centrais (SEBC) e exposta à

cotação no mercado de divisas, donde desapareceram entretanto, já irremediavelmente, todas as moedas nacionais comunitárias cujos países não beneficiem de uma derrogação. Apesar de o euro, durante o período de transição, não estar ainda materializado em notas e moedas... Para mais, com a progressiva “desmaterialização” da moeda, o facto de o euro, nesse segundo período da sua implantação, não existir ainda em espécies físicas não afecta a sua caracterização — argumentam os incondicionais — como moeda de corpo inteiro, já que o sistema de pagamentos se baseia mesmo nas relações cliente/banco, em última instância, nas compensações entre Bancos Centrais, que serão feitas apenas com moeda escritural.

Ao contrário, porém, das unidades monetárias nacionais (designação dada à antiga moeda dos Estados membros a partir de 1 de Janeiro próximo) que até à sua retirada de circulação (1º semestre de 2002) mantêm nos respectivos países curso legal, o euro, apesar de ser juridicamente a moeda de todos os Estados participantes, apenas adquire essa prerrogativa — não poder ser recusada em pagamento —, em qualquer deles, no início de 2002: isto é, quando começarem a ser postas em circulação as suas correspondentes notas e moedas...

REGRAS JURÍDICAS APLICÁVEIS A legislação comunitária regulamentar do já várias vezes mencionado artº. 109º. L4 do TUE, que assim define os procedimentos a observar no uso da nova moeda, o euro, consta na sua maior parte, neste momento, do projecto de Regulamento (CE) do Conselho, publicado no JO das Comunidades, série C 236, de 2 de Agosto de 1997, relativo à introdução do euro, constando igualmente do Regulamento (CE) nº. 1 103/97 do Conselho, de 17 de Junho, publicado no JO, série L 162, relativo a certas disposições respeitantes à introdução do euro.

DENOMINAÇÃO MONETÁRIA DAS TRANSAÇÕES Na prática, pode o leitor ficar desde já sossegado, poucas coisas lhe vão ser impostas, durante o período de transição, nesta matéria, pelo menos quanto à alteração de procedimentos físicos rotineiros. Anote-se também que, salvo indicação diferente no texto, o regime que a seguir vamos sintetizar se aplica apenas durante esse período (1.1.1999/31.12.2001).

- a) Por força do princípio da *continuidade dos “instrumentos jurídicos”* — termo muito abrangente⁽²⁾, em que os contratos são, porventura, a sua a componente mais notória —, é vedado, desde 20/6/97, aos interessados alterarem ou porem termo unilateralmente a qualquer instrumento jurídico, sob pretexto da introdução do euro, salvo se tal hipótese estivesse aí prevista. Além disso, mas só a partir de 1 de Janeiro de 1999, as referências até então feitas ao *ecu*, tal como definido na legislação comunitária, num instrumento jurídico são substituídas por referência ao euro, à taxa de 1:1; presume-se que as que constem doutros correlativos instrumentos, sem essa definição expressa, o serão também. Sem prejuízo, no entanto, de as partes poderem fazer prevalecer o facto de ter sido outra a sua vontade. Para manter assim a continuidade, nomeadamente dos *contratos*, como

«(...) do ponto de vista formal, a partir de 1 de Janeiro próximo, de certo que o euro será a única moeda de Portugal, e o escudo (PTE) apenas uma subdivisão não decimal da moeda única comunitária, uma “unidade monetária nacional”, já sem cotação no mercado de divisas.»

condição necessária à estabilidade das transacções e da actividade económica em geral, legislou-se que “a introdução do euro não tem por efeito alterar qualquer termo previsto num instrumento jurídico, nem eximir ou dispensar da execução de qualquer obrigação decorrente de um instrumento jurídico”.

Daqui decorre que, salvo se as partes acordarem doutro modo, quando, por exemplo, a legislação nacional vigente impuser certa moeda (normalmente a nacional), os negócios jurídicos respectivos devem continuar até 31.12.2001 a ser, na sua expressão monetária, cumpridos nessa moeda.

- b) As *taxas de conversão* das moedas nacionais (as que forem fixadas pelo Conselho, nos termos do nº. 4 — 1º. parág. do art. 109º- L do TCE) para o euro incluem 6 algarismos significativos, representando a parte inteira e decimal, as quais não podem ser arredondadas nem truncadas.

As formas de fazer a respectiva conversão de ou para as unidades monetárias nacionais estão previstas nos arts. 4º. e 5º. do Regulamento (CE) nº. 1103/97 do Conselho, aliás de não muito fácil interpretação.

- c) Um outro princípio fundamental no regime jurídico do euro para o período transitório, igualmente fixado no mencionado conjunto dos dois Regulamentos “monetários”, é o da *não obrigatoriedade/não proibição* quanto ao seu uso, na generalidade das transacções, durante esse período.

Este princípio tem, contudo, de ser conjugado, como atrás se referiu, com o disposto no art. 7º. do referido projecto de Regulamento de 2/8/97: “a substituição das moedas dos Estados-membros participantes pelo euro não altera, só por si, a denominação dos instrumentos jurídicos existentes à data dessa substituição”.

Voltando à situação acima figurada, isto implica que quando a lei portuguesa obriga ainda neste momento à estipulação das rendas de casa, nos respectivos contratos, em escudos (PTE), as rendas assim denominadas, depois de 1999 e até, o mais tardar, Junho de 2002, poderão continuar a ser exigidas na *unidade monetária nacional*. Porém, para esses ou outros contratos celebrados a partir do próximo 1 de Janeiro, se o senhorio e o inquilino escolherem como moeda de pagamento o euro, podem fazê-lo⁽³⁾.

O mesmo se passa com a generalidade das formas de expressão dos preços em qualquer documento de suporte (propostas, facturas, notas de débito, etc). É evidente que nada impede — naquelas situações onde a lei não impõe a “moeda” nacional ou o euro — que os prestadores de bens ou serviços os publicitem noutra moeda não comunitária.

Três casos há, porém, em que o dito princípio da *não proibição/não obrigatoriedade* não vigora:

- Crédito de contas bancárias — se a entidade depositária receber para crédito de uma conta aí existente, denominada em *unidade de moeda nacional*, cheque ou ordem de transferência denominados em euro, é obrigada a convertê-los na moeda em que está denominada a conta do credor, ou vice-versa;

«(...) salvo se as partes acordarem doutro modo, quando, por exemplo, a legislação nacional vigente impuser certa moeda (normalmente a nacional), os negócios jurídicos respectivos devem continuar até 31.12.2001 a ser, na sua expressão monetária, cumpridos nessa moeda.»

- Os Estados-membros podem unilateralmente *redenominar* a sua dívida pública em *euro* quando esteja denominada na sua moeda nacional e tenha sido emitida segundo a sua lei;
- É permitido aos “mercados organizados” a alteração da unidade de conta dos procedimentos substituindo a moeda nacional pela unidade *euro*.

QUESTÕES COM OS CONTRATOS Sobre esta matéria já algo foi dito no tópico anterior. Os contratos continuarão, no nosso caso, a ser naturalmente regulados pela lei portuguesa em todas as vertentes que não contendam com as cláusulas monetárias, devendo-se, quanto a estas, respeitar a espécie de denominação aí acordada. Como vimos, nem a mudança de moeda pode ser invocada para fazer cessar os correspondentes contratos, tenham eles o seu termo durante o *período de transição* ou depois de 1 de Janeiro de 2002. Isto mesmo se passará, previsivelmente, se a contraparte for uma entidade não residente na área do *euro* (países-terceiros).

Por isso, as *praças* com especiais relações económico-financeiras com a próxima Europa do *euro* começaram já a adaptar o seu Direito, de modo a acautelarem a subsistência de contratos e de outras operações potencialmente afectadas pelo regime monetário comunitário, a vigorar logo no início do próximo ano. Uma questão final: nos invocados diplomas comunitários não está, contudo, expressamente solucionado o problema do desaparecimento ou substituição das *taxas de referência* relevadas em vários tipos de contratos, como a LISBOR, PIBOR, FIBOR, relevadas algumas (no nosso caso) para financiamentos de longo prazo, como à habitação. Isso aconteceu pela diversidade de taxas referenciais existentes e as suas implicações para as várias entidades fornecedoras, o que não aconselhava uma solução única. Espera-se que sobre esta matéria os Estados possam porventura legislar, ou as partes por si acordarem a correspondente substituição ou, mesmo, que tal lacuna seja suprida em última instância pelos tribunais, recorrendo à nova taxa mais aproximada da anterior.

«(...) a mudança da moeda (não) pode ser invocada para fazer cessar os correspondentes contratos tenham eles o seu termo durante o *período de transição* ou depois de 1 de Janeiro de 2002. Isto mesmo se passará, previsivelmente, se a contraparte for uma entidade não residente na área do *euro* (países-terceiros).»

acordada ou juridicamente devida (*unidades monetárias nacionais* ou *euro*).

Mas o comerciante pode não aceitar cheques ou cartões de crédito, podendo dizer mesmo que só aceita os que forem emitidos em *unidades monetárias nacionais*; apesar de as entidades depositárias (bancos) serem obrigadas a fazer a conversão recíproca — *u.m.n./euro* — para a espécie em que está expressa a conta do credor do cheque se este for depositado, nem assim o comerciante pode ser forçado a recebê-lo. Embora o efeito prático, por força daquele mecanismo automático de conversão bancária, seja quase o mesmo, não foi, no entanto, adoptada em relação ao *euro*, nos normativos comunitários que estamos analisando (como chegou a ser sugerido nos grupos de trabalho), a solução do Direito holandês, que atribui, em certas condições, *poder liberatório* às transferências bancárias incluindo a creditação de cheques a favor da conta do credor.

A capacidade liberatória de certas formas de pagamento não resultará então dessa faculdade específica dada por lei, mas do facto de tal

prestação estar de acordo com o convencionado e da própria fungibilidade, já explicada, entre o *euro* e as moedas nacionais, a partir de Janeiro de 1999.

É assim porque, apesar de a moeda nacional ter deixado *de existir*, os seus signos físicos (notas e moedas) são os únicos, até 31.12.2001, a gozar no respectivo Estado de *curso legal*; uma obrigação expressa em *euro* ou em diferente *unidade monetária nacional* é validamente cumprida no território desse Estado, inclusive no 1.º semestre de 2002, através da entrega daquela moeda física. Idêntica conclusão já não é segura quando se recorre à forma “escritural” (cheques, ordens de transferência, etc.).

Também por isso, a generalidade dos pagamentos do dia-a-dia entre os portugueses continuarão, provavelmente, a ser feitos, durante mais três anos, na ... *unidade monetária*⁽⁴⁾. Pequeno lenitivo, contudo, para os mais nacionalistas... ■

* Jurista no Banco de Portugal.

Pós-Graduação em Estudos Europeus pela Fac. Direito de Lisboa.



PROCESSOS DE PAGAMENTO Quando da Cimeira do Conselho Europeu no início de Maio próximo, o Conselho dos Ministros da Economia e Finanças (Ecofin) fixará provavelmente as taxas de conversão bilaterais e definitivas das moedas dos países acabados aí de serem admitidos a participarem na zona euro. No entanto, as correspondentes taxas em relação ao *euro* apenas serão estabelecidas em 1.1.1999.

A partir desse momento, as moedas nacionais serão, pois, todas elas expressões não decimais do *euro* e, portanto, poderão ser utilizadas como meio de pagamento, não só no território do Estado emissor, como nos restantes países da zona *euro*. E em consequência dos princípios atrás enunciados, os retalhistas, os comerciantes de qualquer ramo, as empresas, os contratantes em geral devem cumprir na espécie de moeda reciprocamente

NOTAS

(1) Se bem que com a mesma redacção, aquele artigo tomou o n.º 12.º no arranjo que o recente Tratado de Amsterdão deu ao texto do tratado de Roma (TCE). Assinado tal Tratado em 2 Out. 97, encontra-se em fase de ratificação pelos parlamentos nacionais, para entrar em vigor no início de 1999.

(2) Compreendem “as disposições legais e regulamentares, os actos administrativos, as decisões judiciais, os contratos, os actos jurídicos unilaterais, os instrumentos de pagamento que não sejam notas nem moedas, bem como outros instrumentos com efeitos jurídicos”.

(3) Aliás, neste momento (Fev. 98), encontravam-se já em fase de estudo vários diplomas de alteração de disposições de conteúdo monetário da nossa legislação, em consequência, designadamente, dos princípios referidos no presente texto.

(4) Para mais desenvolvimentos, ver A. Mendonça Pinto *União Monetária Europeia — Portugal e o Euro*, Lxª, 1997, pgs. 81 e sgs.; Isabel Ucha *et al.*, *Como viver com o EURO*, Lxª, 1997; Comissão Europeia — II Dir. Geral, *The Legal Framework for the Use of the Euro*, Novembro de 1997.

FUNDOS G

O QUE SÃO E

Com este artigo, iniciaremos uma série de quatro sobre produtos financeiros que são cada vez mais frequentemente oferecidos aos investidores para aplicação de poupanças, mas cujo perfil de resultados é diferente do que tradicionalmente caracteriza os produtos financeiros. Tratando-se, por exemplo, de obrigações, estas podem oferecer opções aos seus titulares, podem oferecer taxas de juro indexadas a indicadores de actividade, a índices de bolsa, a taxas de juro, etc. Com o desenvolvimento dos designados novos produtos



JOÃO DUQUE*

financeiros, passou a ser fácil construir novos instrumentos que desafiam o entendimento dos comuns e, especialmente, desafiam o espírito avaliador dos que os pretendem subscrever. Nos próximos artigos, iremos referir alguns produtos financeiros que são apresentados ao mercado e que se pautam pela inovação. Iremos apresentá-los, "decompô-los" e de seguida sugerir um modo de avaliação. Simultaneamente, será apresentada uma receita de forma a permitir um "faça você mesmo", uma vez que, ao decompormos estes produtos, poderemos aprender a construir "em casa" o que nos oferecem algumas instituições financeiras. Resta saber se o conseguimos fazer nas mesmas condições e se a isso estamos dispostos.

O produto com que iniciamos esta série designa-se Fundo Garantido. O Fundo Garantido caracteriza-se por ser um instrumento em que, quando subscrito por um investidor ao balcão de uma instituição financeira, esta se compromete a reembolsar na globalidade o capital inicialmente investido, ao fim de um prazo determinado, podendo o investidor beneficiar de um rendimento adicional se um determinado índice subir acima de um determinado nível. Nesse caso, o Fundo Garantido paga o capital inicial e uma percentagem do rendimento proporcionado por esse índice. Estes fundos são também designados como *fiduciary calls* (opção de compra fiduciária) ou ainda como estratégia 90-10. Estas designações devem-se ao facto de este produto financeiro ter um perfil semelhante a uma opção de compra e ao facto de ser uma estratégia que é composta por uma aplicação em dois sub-instrumentos, os quais são normalmente combinados em percentagens que estão próximas dos 10% e dos 90%.

Um exemplo pode ser dado com o seguinte produto. Imagine-se que o índice de Bolsa PSI20 está presentemente nos 10.000 pontos e que uma instituição financeira oferece o seguinte Fundo Garantido: o investidor, ao subscrever o Fundo, garante que o seu capital é integralmente reembolsado dentro de 5 anos, mas se no final do período o índice estiver acima deste valor, o subscritor recebe, para além da totalidade do capital subscrito, 200% da taxa de rendibilidade obtida pelo índice. No entanto, se o índice estiver abaixo dos 10.000 pontos, então recebe "apenas" a totalidade do capital subscrito.

Este produto financeiro é aparentemente bom para os que gostam de beneficiar dos ganhos obtidos pelo mercado de acções sem estarem dispostos a correr o risco de perderem dinheiro no caso de um "desastre" de Bolsa.

Vamos imaginar que a taxa de juro sem risco está em 5% e que o prazo para o qual se exige o investimento é de 5 anos. Isso significa que o investidor deve ter o capital investido por 5 anos, findos os quais se analisará qual o comportamento do índice. Se o índice se valorizou 50% acima do valor de partida nos 5 anos em análise, o investidor vê o capital investido

ARANTIDOS

QUANTO VALEM

reembolsado com um acréscimo de 100% ($50 \times 2 = 100$), mas se o índice cair 20%, o investidor não perde o capital investido, recebendo "apenas" a totalidade do capital inicial isento de remuneração. Recordemos que o índice PSI20 é um índice bolsista que representa uma carteira de 20 títulos de elevada liquidez negociados no mercado de cotações oficiais da Bolsa de Valores de Lisboa.

No caso atrás descrito, se o investidor quiser comprar uma carteira que em tudo se assemelha ao cabaz de ações que compõe o índice PSI20, fica assim exposto ao risco de preço dessa carteira. Nesse caso, se o índice se valorizar 50%, o investidor vê a sua carteira valorizar-se em 50%, mas se o índice se desvalorizar 20%, o investidor vê a sua riqueza descer na mesma proporção.

Com este produto, ao contrário de um investimento normal em carteira de ações, o investidor garante que o seu capital é reembolsado na totalidade mesmo em caso de descida do índice. Como é que isso é possível? A resposta é razoavelmente simples. Ao ver subscrito o produto financeiro pelo investidor, a instituição financeira decompõe o capital recebido em duas parcelas: uma primeira parcela, que serve para aplicar em títulos sem risco e uma segunda parcela, que serve para aplicar em opções de compra sobre o índice. Vejamos então.

Imaginemos que um investidor subscreve 1 000 contos deste Fundo Garantido. Com os 1 000 contos, a instituição financeira que gere esse Fundo vai adquirir, a desconto, dívida pública (imaginemos, Bilhetes do Tesouro) com vencimento dentro de 5 anos. No vencimento, a instituição financeira garante que o capital subscrito é reembolsado ao investidor. Para isso, tem de comprar o seguinte volume de Bilhetes do Tesouro:

$$BT's = 1.000.000\$00 \times (1 + 0,05)^{-5} = 783.526 \$ 00$$

Com este investimento, garante-se que, qualquer que seja a evolução do índice PSI20, na data de vencimento do Fundo Garantido o capital investido em BT corresponde aos mil contos iniciais.

Com a diferença entre o que se investiu inicialmente em BT's e os mil contos captados pelo Fundo Garantido podem adquirir-se opções de compra sobre o índice PSI20.

Dentro em breve, dispostos de opções cotadas em Bolsa sobre o índice PSI20 na Bolsa de Derivados do Porto. Aí, o contrato sobre o índice terá uma dimensão que é dada pelo produto do índice medido em pontos, multiplicado por 100\$00 o ponto. Vamos supor que estavam cotadas opções com vencimento para daqui a 5

anos. Se tal fosse verdade e supondo uma taxa de distribuição de dividendos (*dividend yield*) para o índice de 3% ao ano, que a taxa de juro sem risco está nos 5% ao ano e que a volatilidade do índice é de 8% ao ano, então seria razoável que, caso o índice estivesse cotado nos 10.000 pontos, a cotação de uma opção desta natureza valesse 1.082,37 pontos para um preço de exercício de 10.000 pontos, de acordo com o modelo teórico de avaliação de opções de Merton (1973)⁽¹⁾. De acordo com este modelo, o valor de uma opção de compra europeia sobre um índice que paga dividendos de modo contínuo é igual a c , isto é:

$$c = 10.000e^{-0,03 \times 5} N(d_1) - 10.000e^{-0,05 \times 5} N(d_2) = 1.082,37$$

onde:

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{10.000}{10.000}\right) + \left(0,05 - 0,03 + \frac{0,12^2}{2}\right) \times 5}{0,12 \sqrt{5}}$$

$$d_2 = d_1 - 0,12 \sqrt{5}$$

Ou seja, cada contrato de opções custaria ao comprador 108 237\$00 (1.082,37 pontos \times 100\$00 = 108 237\$00). Como a entidade gestora do Fundo Garantido dispõe de 216 474\$00 para investir, mais exactamente o que não foi investido em BT no momento inicial, essa instituição poderia agora comprar 2 contratos de opções sobre o índice PSI20 ($2 \times 108 237\$00 = 216 474\00).

Com esta estratégia garante-se que, no vencimento das opções, se o índice estiver acima do preço de exercício, o comprador da opção ganha a diferença em pontos que separa o valor do índice nessa data e o respectivo preço de exercício. Como cada ponto vale 100\$00, isso significa que, caso o índice se situe acima dos 10.000 pontos na data de vencimento da opção, o comprador ganha o contravalor da diferença observada multiplicado por 2, uma vez que comprou dois contratos de opções. A este valor deve adicionar-se o capital liberto da aplicação em BT, pelo que, observando vários cenários para o índice na data de vencimento, tal como se mostra no quadro 1, facilmente se prova que se pode remunerar o capital inicialmente investido de acordo com a expressão de "garantido".



Cenários PS120 na data de vencimento (pontos)	8 000	10 000	12 000	14 000
(1) Variação no PS120 (pontos)	- 2 000	0	+ 2 000	+ 4 000
(2) Rendibilidade do PS120 (%)	- 20%	0%	+ 20%	+ 40%
(3) Pontos ganhos pelo exercício de cada contrato de opções sobre o PS120 (diferença entre o PS120 e o preço de exercício da opção)	0	0	+ 2 000	+ 4 000
(4) Contravalor total do ganho obtido em cada contrato de opções sobre o PS120 = 2 x (4)	0 x 100\$00 = 0\$00	0 x 100\$00 = 0\$00	2 000 x 100\$00 = 200 000\$00	4 000 x 100\$00 = 400 000\$00
(5) Contravalor total do ganho obtido nos 2 contratos de opções sobre o PS120 = 2 x (4)	2 x 0\$00 = 0\$00	2 x 0\$00 = 0\$00	2 x 200 000\$00 = 400 000\$00	2 x 400 000\$00 = 800 000\$00
(6) Valor liberto da aplicação em BT no final dos 5 anos	1 000 000\$00	1 000 000\$00	1 000 000\$00	1 000 000\$00
(7) Valor Total da Aplicação no final dos 5 anos = (5) + (6)	1 000 000\$00	1 000 000\$00	1 400 000\$00	1 800 000\$00
(8) Capital Inicial	1 000 000\$00	1 000 000\$00	1 000 000\$00	1 000 000\$00
(9) Taxa de Rendibilidade Obtida pelo Fundo Garantido [(7) - (8)]/(8)	0%	0%	+ 20%	+ 40%

QUADRO I

Cenários para o Índice PSI20 no Final do Período de 5 Anos e Correspondente Taxa de Rendibilidade do Fundo Garantido Tal como se observa no quadro 1, a taxa de rendibilidade obtida nesta estratégia é dupla da observada no índice PSI20 sempre que este se valoriza face ao valor de partida (10.000 pontos). Daqui concluímos que, desde que existam os instrumentos atrás referidos (BT e opções de compra sobre o índice nas condições descritas), estamos em condições, não só de avaliar a cada momento o nosso investimento (por via da soma dos valores do BT e das opções de compra), como também de criarmos este tipo de Fundos sem necessidade de recorrer a terceiros.

Quais os riscos deste tipo de instrumento? Em primeiro lugar, deve dizer-se que é difícil encontrarmos quem queira tomar a posição vendedora de uma opção de compra sobre o índice para um prazo tão dilatado, já para não falarmos em BT a 5 anos. De qualquer modo, as instituições financeiras estão normalmente aptas a desenvolver "sinteticamente" estes produtos. No entanto, parece-nos, os verdadeiros riscos destas estratégias situam-se ao nível da estimação dos modelos que servem de base à avaliação das opções e, em particular, à estimação dos parâmetros que aí se introduzem. Por tais motivos, pode ser difícil ou arriscado fazer "em casa" estes Fundos Garantidos. Pensamos, contudo, que a abordagem aqui feita ilustra o modo de os avaliar e construir. Por outro lado, dos Fundos Garantidos que já vimos, alguns baseiam-se em estimacões optimistas de volatilidade que torna "barata" para o investidor comum a aplicação neste tipo de produtos. Para esses casos, quase diríamos que sai mais caro "comer em casa" do que no "restaurante". De qualquer modo, se é isto que deseja, isto é, investir em Bolsa sem risco de poder perder o capital investido participando ainda das subidas do mercado, "sirva-se" e "bom proveito"!

* *Professor Auxiliar Convidado do ISEG
Assessor do Conselho Directivo da CMVM
Docente do ISGB.*

(¹) Merton, R. C., "Theory of Rational Option Pricing", *Bell Journal of Economics and Management Science*, 4 (Spring 1973), 141-83.

PROGRAMA DE FORMAÇÃO PARA EMPRESAS DE FACTORING

A Associação Portuguesa de Empresas de Factoring e o Instituto de Formação Bancária organizaram, em conjunto, durante o último trimestre de 1997, um alargado programa de Seminários que abrangeu cerca de 100 colaboradores das *Factoring* portuguesas.

Estas empresas, quase sempre associadas a um banco, desempenham um papel relevante na actividade financeira. Com efeito, as operações de *factoring*, pelas suas características próprias, constituem, em muitas situações concretas, a melhor alternativa para determinados clientes. Os seminários, de grande oportunidade, versaram temas ligados quer ao enquadramento, quer à prática desta actividade financeira.

Foram contemplados os seguintes temas: Adequação de Fundos Próprios das Instituições de Crédito; o Euro e o Sistema Financeiro; os Aspectos Jurídicos do *Factoring*; Estratégia de Informação e Sistemas de Informação; o Risco de Crédito.

ACTIVIDADE DESENVOLVIDA EM JANEIRO DE 1998

No primeiro trimestre de 1998, o Instituto de Formação Bancária organizou três Seminários sobre temas de grande actualidade e oportunidade. O primeiro, que decorreu de 12 a 15, constituiu mais uma edição do **BankFim — Simulação de Gestão Bancária**, temática assente na metodologia pedagógica recentemente galardoada com a prestigiada Medalha de Ouro atribuída pela *International Foundation for Computer-Based Education in Banking and Finance (IFCEB)*.

Conduzido por docentes portugueses — Drs. António Pais e José Carlos Mateus —, este Seminário teve na sua preparação o envolvimento do Institute of Canadian Bankers, a quem o IFB adquiriu a respectiva licença.

Foram constituídas quatro equipas de trabalho, que simularam a competição entre Bancos fictícios, tendo as classificações finais andado muito perto umas das outras, o que evidencia o alto nível de preparação dos formandos.

O segundo seminário **BankFim — Simulação de Gestão Bancária**, realizou-se em Março, no Porto. O Seminário contou com a presença de vários Quadros e Técnicos da área financeira, nomeadamente comercial e de crédito. Como vem sendo hábito, as equipas competiram entre si com grande empenhamento, tendo os resultados finais sido considerados altamente positivos.

Este Seminário teve, à semelhança dos anteriores, uma grande componente de simulação informática, metodologia privilegiada quando se pretende testar e demonstrar conceitos até aqui só testados na empresa.

De 21 a 23 de Janeiro, foi levada a cabo mais uma edição do Seminário sobre **Advanced Credit Analysis**, que trouxe mais uma vez a Portugal e especificamente ao IFB um dos maiores especialistas mundiais sobre as novas metodologias avançadas de análise de risco de crédito, — Keith Checkley — autor de muitas das publicações da *Euromoney* e estudioso destas matérias em vários cenários económicos e de risco.

Estes três Seminários abrangeram mais de meia centena de pessoas, e pelo índice de respostas positivas aos questionários o interesse global manteve-se nos 90%.

Em 3 de Abril, foi a altura para proceder a uma grande reflexão estratégica sobre o Euro, num Seminário realizado no Hotel Méridien, designado "**O Euro: a hora da mudança**". Do elenco de oradores fizeram parte, além do Dr. João Salgueiro e Prof. António de Sousa, o Secretário Geral do IME, Hanspeter Scheller, o Secretário Geral da Federação Bancária, Nikolaus Bömcke, bem como o Dr. Vítor Constâncio, Prof. Adão da Fonseca, Dr. José Nunes Pereira e Dr. Manuel Cunha. Os debates foram moderados pelo próprio Dr. João Salgueiro, Eng^o Anacoreta Correia e Dr. João Pinho.

Daremos notícia dos momentos mais importantes deste Seminário, no próximo número da nossa revista.



PRÓXIMOS SEMINÁRIOS Em 6 de Maio, vai realizar-se um Seminário dedicado ao tema "**Sistemas de Suporte à Decisão como Geradores de Valor na Banca**". Tem como objectivo proporcionar aos participantes uma visão estratégica sobre o papel que os Sistemas de Informação podem desempenhar no apoio à decisão nos vários domínios da actividade bancária. Vai ser possível, assim, analisar em concreto algumas ferramentas para áreas vitais da banca, como "Medição de Performance" e "Gestão de Custos".

Em 1, 2 3 de Junho, vai ser realizado mais um Seminário sobre "**Gestão de Projectos — Fundamentos**", destinado a Gestores de Projecto, Quadros Superiores e Gestores em geral. Este Curso é uma nova edição de outro realizado em 1997 e destina-se a apresentar conceitos sobre Métodos, Técnicas e Procedimentos de Planeamento e Controlo de Projectos, bem como sobre a gestão de equipas de projecto. Com o Seminário pretende-se, fundamentalmente, dar uma importância destacada à gestão de projectos em ambiente de mudança, fazendo uma abordagem sobre os aspectos de gestão de recursos humanos implicados na Gestão de Projectos. ■

ENTREGA DE DE APTIDÃO

Terminou mais um Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, o 4º desde que o IFB assumiu a responsabilidade da sua organização. Assim, no dia 29 de Janeiro, na Associação Portuguesa de Bancos, foi feita a distribuição dos diplomas de aptidão aos alunos que o terminaram com aproveitamento, tendo-se aproveitado a circunstância para se entregarem lembranças àqueles que mais se distinguiram.

Mantendo a tradição, foram igualmente distinguidos com uma lembrança os alunos dos 1º, 2º e 3º anos mais bem classificados. De todos os premiados, publicamos a sua foto no quadro ao lado. Formaram a mesa o Sr. Secretário Geral da Associação Portuguesa de Bancos, Dr. João Mendes Rodrigues, o Sr. Presidente da Comissão Executiva do IEFP, Dr. Mário Caldeira Dias, o Sr. Director Geral do Instituto de Formação Bancária, Dr. António Pereira Torres, o Sr. Delegado Regional de Lisboa e Vale do Tejo do IEFP, Dr. Francisco Madelino, o Sr. Director da Formação Profissional do IEFP, Dr. Armando Aleixo, e o Sr. Dr. Manuel Ferreira, Director do Projecto no IFB.

Das intervenções feitas na altura pelos três primeiros, destacamos, das suas breves mas significativas palavras, o seguinte:



- “Injusto seria esquecermo-nos de enaltecer o trabalho dos Professores, no que respeita à componente teórica, e dos Tutores dos estágios em balcões, que tão dedicadamente prepararam estes jovens para a vida”;
- “É sobejamente reconhecido pelos empregadores destes alunos que eles são um caso de sucesso”;
- “É prática corrente serem os próprios Bancos que solicitam informações sobre os formandos do Curso Geral Bancário, o que dá uma grande credibilidade ao ensino ministrado”;
- “Quando tantos factores optimizantes se conjugam (boa organização, correcta gestão, bons docentes, credível selecção de alunos), podemos todos, IEFP, IFB e, principalmente, a Banca em geral, estar de parabéns”.
- “É notável a qualidade da formação ministrada pelo IFB com reconhecidas vantagens para os alunos, para as empresas e estado”.

Os diplomas foram entregues por todos os elementos da mesa,



CERTIFICADOS PROFISSIONAL



aos quais que se juntaram o Sr. Morris Lewes, Coordenador do Curso, a Sr^a D. Josefina Gomes Pereira, Coordenadora da Formação no Posto de Trabalho, e a Sr^a D. Manuela Gonçalo, representante do secretariado do Curso, portanto, aqueles que, no dia-a-dia, mais directamente estão em contacto com os formandos. Dignificaram este acto com a sua presença várias entidades

- representativas do IEFP, da Banca, do IFB e pais dos alunos que receberam os diplomas.
- Terminaram o Curso Geral Bancário, desde o seu início, 436 formandos, dos quais já se encontram integrados na Banca, outras empresas ou seguiram a carreira universitária cerca de 90%.
- No ano lectivo de 1997/8, o universo de alunos nos 3 anos do Curso Geral Bancário é de 275. ■

CURSO REGULAR E CURSO BÁSICO

EXAMES DE FEVEREIRO

Tiveram lugar, no passado dia 7 de Fevereiro, os Exames relativos às disciplinas do 1º Período dos Cursos Regular de Formação Bancária e Básico Bancário.

O processo de Exames decorreu dentro da normalidade habitual, nos 17 locais onde foram realizadas provas, não só em Portugal com também em Cabo Verde, Guiné-Bissau e Luxemburgo.

Após o apuramento dos resultados, verificou-se que os formandos de ambos os cursos continuam a demonstrar um empenho bastante significativo no que diz respeito à superação desta importante etapa, conforme demonstrado nos gráficos que se seguem:

CURSO REGULAR



COM III — Comunicação Escrita e Oral III; **DIB** — Direito Bancário; **MFI** — Mercado Financeiro; **CAF** — Cálculo Financeiro; **OBE** — Operações Bancárias de Estrangeiro; **CNT G** — Contabilidade Geral; **CNT B** — Contabilidade Geral; **OBG** — Operações Bancárias Gerais; **SFP** — Sistema Financeiro Português.

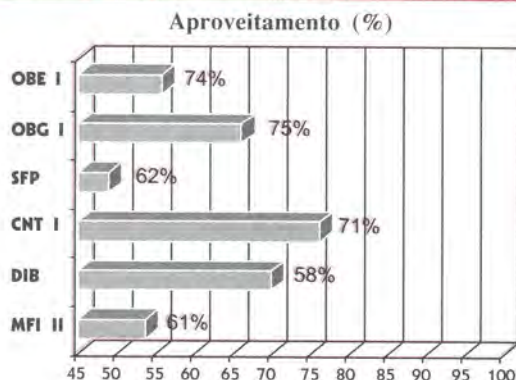
No que diz respeito ao Curso Regular, é de destacar a actividade que tem vindo a ser desenvolvida nos Países Africanos Lusófonos, nomeadamente em Cabo Verde, na Guiné-Bissau e, mais recentemente, em S. Tomé e Príncipe.

Em **Cabo Verde**, onde o Curso existe há seis anos, a maior parte do apoio é organizado localmente, através das instituições cabo-verdianas, existindo 27 formandos inscritos para o ano lectivo 1997/98. Alguns deles irão certamente juntar-se, no final do ano lectivo, aos 61 que já terminaram o Curso, desde a sua criação em 1991. Quanto à **Guiné-Bissau**, onde este projecto foi implementado há dois anos, com o apoio financeiro da Cooperação Portuguesa, estão

neste momento a funcionar o 1º e o 2º anos do Curso, com 50 e 15 formandos, respectivamente. Neste caso, o IFB interviu com particular cuidado na fase inicial do projecto, através da deslocação ao local de quadros seus e do apoio à formação dos Delegados de Zona e dos Formadores que irão acompanhar os formandos. Para além disso, intervém ainda ao nível do material pedagógico utilizado (que é da sua inteira responsabilidade) e na classificação de Testes Intermédios e de Exames.

O mais recente destes projectos diz respeito a **S. Tomé e Príncipe**, onde o Curso Regular arrancou este ano lectivo, com a

CURSO BÁSICO



participação de 50 formandos. Até agora, os níveis de motivação demonstrados têm sido francamente positivos, o que leva a crer que esta iniciativa será um sucesso, tal como o tem sido nos casos anteriormente referidos.

Estando ainda a decorrer o 2º Período, mas já com os olhos postos no futuro, o IFB prepara o lançamento da **11ª Edição do Curso Regular**, com inscrições abertas até **29 de Maio de 1998**.

Apesar de se tratar de um projecto já com alguns anos, o Curso Regular continua a assumir um papel preponderante no âmbito da formação ministrada pelo IFB, fruto do constante aperfeiçoamento e actualização de que tem vindo a ser objecto. Prova disso são os 732 formandos inscritos no corrente ano lectivo e a adesão registada pela parte de 36 instituições financeiras.

Importante será ainda referir que, no ano lectivo transacto, 183 formandos terminaram o Curso (juntando-se, desta forma, aos cerca de 9.500 alunos que o concluíram desde a sua criação), 72 dos quais com equivalência ao 12º Ano de Escolaridade. ■

CURSO DE INTRODUÇÃO AO MERCADO FINANCEIRO

VIA INTERNET



2.ª EDIÇÃO PREVISTA PARA OUTUBRO

Desde sempre que uma das preocupações fundamentais do Instituto de Formação Bancária tem apontado no sentido da maior diversificação possível da sua oferta formativa, não só em termos de projectos a realizar, como também no que diz respeito às metodologias utilizadas para a sua concretização. Com efeito, critérios como a pertinência temática ou o surgimento de novas tecnologias ao serviço da formação têm possibilitado um alargar progressivo das actividades do IFB, levando à criação de projectos verdadeiramente inovadores e aos quais um público cada vez mais multifacetado tem correspondido com entusiasmo.

Prova desta evolução é o **Curso de Mercado Financeiro — Via Internet**, cuja 1ª Edição teve início em Novembro de 1997 e terminou em Fevereiro passado, com a realização do Exame Final (facultativo). Com efeito, este projecto utiliza a tecnologia mais avançada em termos de meios telemáticos (nomeadamente a conferência por computador) como metodologia de ensino privilegiada, possibilitando a criação de uma verdadeira “escola virtual”, onde as aulas não têm hora marcada e professor (tutor) e formandos interagem sem que, para isso, tenham que estar em contacto presencial uns com os outros. Lembramos que este Curso tem como principal objectivo proporcionar conhecimen-

tos básicos do Mercado Financeiro, dos seus agentes e produtos, e que tem a duração de 10 semanas, as quais se encontram divididas em etapas. Cada etapa inclui a realização de exercícios e termina com uma actividade de natureza avaliativa, nomeadamente testes intermédios e um pequeno trabalho. Caso o desejem, os alunos poderão ainda realizar um Exame final, obtendo, dessa forma, um Certificado de Aproveitamento; aos restantes é atribuído um Certificado de Frequência. Tendo em conta o sucesso alcançado pela 1ª Edição deste projecto, o IFB prevê já o lançamento de uma 2ª Edição para Outubro, devendo os interessados inscrever-se a partir de meados de Setembro. ■



CURSO "O EURO" FORMAÇÃO A DISTÂNCIA

SEIS EDIÇÕES DESDE NOVEMBRO

Particularmente atento aos desenvolvimentos verificados no domínio da adesão à Moeda Única, o Instituto de Formação Bancária lançou, em Novembro de 1997, a 1ª Edição do Curso “O Euro — Formação a Distância”.

Este projecto foi concebido com o objectivo de proporcionar uma formação sólida e atempada aos colaboradores não só do sector bancário, como também da generalidade dos sectores de actividade, na sua preparação para o desafio que constituirá a introdução do euro no nosso sistema monetário. Na sequência do êxito registado pela 1ª Edição do Curso, o IFB decidiu lançar a 2ª ainda em 1997, à qual já se seguiram mais quatro, em 1998, num total de cerca de 1.500 formandos inscritos até ao momento.

Lembramos que a metodologia de ensino utilizada neste projecto é a da Formação a Distância, a qual permite corresponder com eficácia ao elevado número de potenciais destinatários do Curso e à respectiva dispersão geográfica. Logo no início da formação, os formandos recebem um *kit* multimédia contendo todo o material necessário ao seu estudo, devendo, no decorrer das oito semanas seguintes, realizar dois Testes Intermédios e assistir a uma Sessão de Apoio, de forma a poderem esclarecer as suas dúvidas a tempo do Exame Final. A motivação e o empenho demonstrados pela generalidade dos formandos, assim como o elevado número de contactos com vista a novas inscrições, levam a crer que este projecto está ainda no seu início e que muitas Edições ainda surgirão, permitindo a quem nelas participe uma formação e actualização na caminhada para o Euro. ■

ISGB CRIA LICENCIATURAS



Como é do conhecimento público, o Governo procedeu no ano transacto à alteração da Lei de Bases do Sistema Educativo. Essa alteração prevê que os cursos ministrados nos Institutos Politécnicos possam conferir, não só o grau de Bacharelato, mas também o de Licenciatura, deixando, por outro lado, de ser ministrados Cursos de Estudos Superiores Especializados (CESES's).

Esta alteração não podia deixar de ser tida em conta na oferta de cursos do ISGB, que de imediato se propôs adaptar-se ao novo quadro legal, cujas potencialidades se tornava imperativo concretizar. Assim, foram propostas ao Ministério da Educação, no sentido de se iniciarem já no próximo ano lectivo — 1998/99

— Licenciaturas em Gestão Bancária e Organização e Sistemas, complementares dos Bacharelatos existentes, e que se mantêm. Foi também proposta, igualmente com vista ao próximo ano lectivo, a criação de um Bacharelato e de uma Licenciatura em Mercados Financeiros.

Deste modo, no ano lectivo de 1998/99, o quadro de cursos do ISGB será o seguinte:

Bacharelatos/Licenciaturas

- Gestão Bancária;
- Organização e Sistemas;
- Mercados Financeiros.

11.º CURSO AVANÇADO DE GESTÃO BANCÁRIA

P

Com um universo de 25 formandos, sendo dois de Cabo Verde e dois de Angola, iniciou-se em Janeiro passado o 11.º Curso Avançado de Gestão Bancária.

Desde a sua origem, é o resultado da cooperação do Instituto de Formação Bancária e da Universidade Católica Portuguesa, e, de forma crescente, tem vindo a assumir no sector financeiro grande relevância na preparação de quadros para funções de topo.

Os destinatários do CAGB, para além de obrigatoriamente licenciados e de possuírem experiência profissional prévia relevante, de alguns anos, perspectivam no curso, uma visão globalizante da actividade financeira, as variáveis que a influenciam, os seus riscos e ameaças e, finalmente, as oportunidades abertas no futuro.



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.

«Por vezes, quando mostro a um cliente os produtos e serviços que o meu Banco tem disponíveis, tenho a desagradável impressão que lhos estou a "impingir". Como poderei alterar esta sensação?»

*Questão colocada por
Marina Costa
Almada.*

Proponho-lhe o seguinte dilema: Já alguém lhe impingiu alguma coisa?

Claro que sim!

E quando é que voltou a negociar com essa pessoa/empresa?. Provavelmente nunca mais. Porque inerente ao conceito está o facto de adquirirmos algo que não precisamos. E de algum modo o sentimento negativo de que "fomos levados".

Ora não é esse sentimento que queremos provocar nos clientes, pelo contrário, o que se pretende é manter o cliente fidelizado, estabelecendo uma relação de longa duração. Essa fidelização obtém-se quando o cliente se sente satisfeito com os produtos/serviços que compra.

A questão fundamental é: se conseguir vender a um cliente aquilo que ele não necessita pode correr o risco de ele não voltar a comprar mais nada (pode não acontecer imediatamente, mas com o tempo e se continuar com esse procedimento pode ter a certeza que ele "desaparece"). Se pelo contrário tentar descobrir quais são as necessidades do cliente (fazendo-lhe perguntas, em vez de estar permanentemente a responder às questões que ele lhe coloca), o que ele valoriza no serviço bancário e quais as suas características pessoais encontrará um produto/serviço que o satisfaça.

Outra questão que se coloca, e que inibe muitas pessoas a desempenharem funções nas áreas comerciais é a imagem que se criou nos anos setenta e oitenta do vendedor. O conceito subjacente a esse tipo de venda está completamente ultrapassado, assim como um conjunto de técnicas mais agressivas (por vezes éticamente duvidosas) para angariar clientes.

Actualmente, procura-se conhecer o melhor possível os clientes (segmentação) para dessa forma podermos encontrar os produtos/serviços que melhor satisfaçam as suas necessidades e consequentemente servir os interesses do Banco (manter uma relação duradoura com os clientes).

O conhecimento profundo dos produtos/serviços, facilita a argumentação e ajuda a ultrapassar as objecções colocadas pelos clientes transmitindo uma imagem credível do profissional. Mas não chega. É preciso também estabelecer com o cliente uma certa empatia que facilite a relação, e que passa entre outras coisas pelo tipo de linguagem utilizada, postura e simpatia.

Como vê, estes "ingredientes" servem para ajudar a vender e não a impingir. Lembre-se de que ninguém nasce vendedor, e estas técnicas aprendem-se. Haja vontade e dedicação. ■

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

VOCÊ SABE TUDO?

Soluções

A	1 - 2 - 3 - 4	F	13 - 14 - 15 - 16	K	29 - 30 - 31 - 32	P	45 - 46 - 47 - 48
B	5 - 6 - 7 - 8	G	13 - 14 - 15 - 16	L	33 - 34 - 35 - 36	Q	49 - 50 - 51 - 52
C	9 - 10 - 11 - 12	H	17 - 18 - 19 - 20	M	33 - 34 - 35 - 36	R	49 - 50 - 51 - 52
D	9 - 10 - 11 - 12	I	17 - 18 - 19 - 20	N	33 - 34 - 35 - 36	S	53 - 54 - 55 - 56
E	9 - 10 - 11 - 12	J	29 - 30 - 31 - 32	O	45 - 46 - 47 - 48	T	61 - 62 - 63 - 64

Uma das etapas avaliativas dos formandos do Ciclo para Assistentes Comerciais, que se realizou entre Setembro de 1997 e Janeiro de 1998, integrado na Formação na Área Comercial, foi a realização de um Trabalho Multidisciplinar. Esse trabalho deverá tratar um tema relacionado com a Banca, numa óptica que integre as diversas disciplinas e áreas do plano curricular do curso — área de Técnica Bancária,

A MUDANÇA

O tema da "Mudança" é sempre um tema apaixonante, porque mudança opõe-se a imobilismo e a própria natureza é mudança e tem horror ao imobilismo (tal como aprendemos na Física, que tinha horror ao vazio).

Ora, sendo nós, bancários, meros peões neste imenso xadrez da economia, achei por bem escolher de entre os títulos propostos o da "Mudança na Banca".

Talvez assim, procedendo ao seu estudo, quando tiver de avançar uma casa no tabuleiro do jogo, pelo menos o possa fazer com plena consciência das pedras que já se moveram à minha volta, do seu posicionamento actual, da estratégia do jogo em curso e das atitudes e comportamentos que deverão influenciar movimentos futuros.

A ambição é vencer o jogo.

Iremos pois estudar e desenvolver o tema "A Mudança na Banca" e, enquanto não entramos de vez no desejável rigor técnico do trabalho, abra-se ainda um pouco mais de espaço à poesia, já que os versos de Fernando Pessoa que de seguida transcrevemos nos surgiram espontaneamente ao meditarmos no devir que veicula a mudança:

Uns, com olhos postos no passado,
Vêem o que não vêem; outros fitos os
mesmos no futuro, vêem o que
não pode ver-se.

O Passado e o Futuro. Entre ambos, um tempo de Mudança por preencher.

Do Imobilismo aos Anos 80 Iniciando-se uma breve análise do que foi o sector bancário português nas últimas décadas, poder-se-á começar por dizer que, nos anos 60 e até à Revolução de 25 de Abril de 1974, foi este sector em Portugal um dos mais protegidos, sendo o aparecimento de novas instituições e de novos produtos extremamente limitado.

Na verdade, esse quadro estava perfeitamente em consonância com as tendências predominantes da gestão bancária de então, a que hoje chamamos de 'Banca tradicional', em que os Bancos orientavam a sua actividade primordialmente para os mercados internos, com produtos e clientes claramente definidos, num cenário de condições de mercado favoráveis e taxas de câmbio fixas.

Acontecida a Revolução de Abril, que trouxe consigo em 1975 a nacionalização da quase totalidade do sistema financeiro português, e até finais de 1985, viveu-se um novo período de imobilismo, com o sector bancário dominado pelo Estado, em acentuada crise, com um número elevado de instituições exibindo condições de exploração negativas, um mercado de títulos, acções e obrigações que não tinha quase actividade, apresentando um volume diário de transacções reduzido a poucos milhares de contos e emissões (sobretudo acções) e praticamente paralisado há anos. Por outro lado, os défices do Orçamento de Estado eram predominantemente financiados por criação monetária pura de baixo custo para o Estado.

Neste quadro, com uma grande parte das taxas de juro activas e passivas praticadas pelas

instituições de crédito sujeitas a controlo político/administrativo, os Bancos burocratizaram-se, a concorrência era quase inexistente (embora haja opiniões discordantes, v.g. Dr. João Salgueiro, que afirmou: "mesmo em 75 a concorrência manteve-se, o número de instituições permitiu que houvesse um mercado muito competitivo"), sendo considerados como desnecessários o marketing e as estratégias de imagem.

No entanto, é bom lembrar que foram esses mesmos Bancos nacionalizados que sustentaram a economia de então, apoiando muitas e muitas empresas em dificuldades; absorveram, sobredimensionando-se, o pessoal regressado das ex-colónias e foram capazes de manter a confiança dos operadores tanto internos como emigrantes, cujas remessas em divisas eram essenciais.

A contrapartida, essa foi, como não poderia deixar de ser, elevado crédito mal parado, custos de estrutura pesados, descapitalização e uma deficiente estrutura qualitativa de pessoal, embora quantitativamente excessiva.

«A informática (a partir dos anos 80) serviria de pano de fundo à criação de inovadores produtos e serviços financeiros.»

área Comportamental, e área de Marketing e Vendas. ■ O trabalho que pretendemos dar a conhecer aos nossos leitores, versando o tema "Mudança na Banca" é um exemplo, escolhido de entre muitos, e que lhes permitirá seguir o ponto de vista do seu autor que, de uma forma séria, cuidada e até irónica nos obriga a reflectir sobre algo que vivemos no nosso quotidiano.

NA BANCA

A tudo isto sobreviveu o nosso sector bancário, mas 'lá fora' as décadas de 70 e 80 constituíram já períodos de intensa reformulação da actividade bancária, decorrente de profundos avanços tecnológicos em termos informáticos e de telecomunicações. A informática serviria de pano de fundo à criação de inovadores produtos e serviços financeiros. Os modernos sistemas de comunicações e transmissões de dados viriam a permitir uma eficiente interligação e interdependência dos mercados internacionais de crédito e capital.

Neste contexto, os Bancos, a par da sua função tradicional de intermediação, transformaram-se em operadores estabelecendo a ligação directa entre oferta e procura de activos financeiros, surgindo o fenómeno da Desintermediação financeira, que, com os da Desregulamentação e da Internacionalização, estudaremos em pormenor por se tratar das tendências mais determinantes da evolução dos sistemas financeiros internacionais, com repercussões profundas no nosso próprio sistema, como aliás não poderia deixar de ser.

Para terminar este primeiro ponto do nosso trabalho, refira-se necessariamente que estes dois últimos fenómenos surgiram em Portugal fundamentalmente em consequência da liberalização da nossa economia e da adesão do País à Comunidade Económica Europeia em 1986, coincidente com o Acto Único Europeu, cujo principal objectivo era a criação de um Mercado Interno Europeu com livre circulação de pessoas e mercadorias, serviços e capitais. A eliminação de leis que limitavam o exercício de certas actividades, ou seja, a Desregulamentação, é também, na minha perspectiva, importante consequência da nossa adesão à CEE, decisão que, embora mais política do que económica, mexeu profundamente com a economia nacional em geral e com o sector bancário em particular, sendo hoje mais importante do que discutir a adesão e as suas consequências preparar o futuro face à sua irreversibilidade.

Seria muito difícil falar da "Mudança na Banca" sem que antes, e ainda que sucintamente, não tentássemos uma abordagem individualizada de cada uma das três tendências que mais contribuíram para o acelerar de todo um processo concorrencial e inovador que neste fim de milénio colocou o



JOSÉ LOURENÇO

agente bancário, não à beira do fim do mundo, mas certamente à beira de um novo mundo.

A DESINTERMEDIAÇÃO Todos aqueles que há uns bons anos trabalham na Banca ainda estão bem recordados das 'letras' e dos imensos 'jogos de prestações' que diariamente e em grande quantidade entravam balcão adentro para que o Banco as descontasse, creditando por antecipação da sua cobrança e no seu valor a conta do Cliente (o sacador) que as apresentava para esse efeito.

E, ao fazê-lo, a instituição bancária não estava mais do que a actuar como uma intermediária financeira que aceitava fundos, reemprestando esses mesmos fundos aos clientes que necessitavam de se financiar, v.g. recorrendo ao desconto bancário.

É óbvio que esta função tradicional da Banca tem vindo a diminuir drasticamente e que estas operações, que antes passavam pelo activo e pelo passivo das instituições, estão a deixar de passar.

Deste modo, os Bancos, não abandonando a sua tradicional função de intermediários (ainda e sempre importante), vão-se transformando em operadores que estabelecem uma ligação directa entre a oferta e a procura de activos financeiros, e deste modo que o crédito tradicional vem sendo substituído pelo financiamento através da organização de emissões de títulos e sua colocação junto do público, por vezes tomando firmes algumas emissões.

Neste contexto, será natural que os Bancos encontrem também benefícios e vantagens. Na verdade, obtêm-se receitas com uma diminuição do risco (do crédito), já que a responsabilidade é

remetida para as empresas que emitem os títulos (operações *off-balance-sheet*), e o aparecimento de fundos diversos.

Associada a esta nova maneira de estar no mercado, desenvolveu-se uma explosão inovadora de serviços através da universalização das funções financeiras. Prestam-se serviços novos em áreas de actividade como gestão de carteiras, gestão de negócios, venda de seguros, venda de pacotes turísticos, etc.

A DESREGULAMENTAÇÃO Ou seja, "a eliminação das leis limitadoras do exercício de outras actividades", traduziu-se na Banca



“na universalização das instituições bancárias, que saíram da sua actividade tradicional de intermediação pura (recolhendo depósitos e concedendo crédito) passando a negociar todo o tipo de activos financeiros”.

É assim que a define, e bem, o Manual que no início deste curso nos foi distribuído, lembrando ainda que a partir do seu advento se assistiu a uma maior interpenetração dos mercados, quer no País, quer fora dele, expandindo-se a actividade bancária para fora dos mercados financeiros, alargando a sua acção a outras áreas por vezes tão díspares como *férias em regime de habitação periódica* ou *confeção de vestuário de moda* (isto no estrangeiro; por cá, veremos...).

Mas a Desregulamentação tem também uma outra face: a do aparecimento de intermediários financeiros não bancários, competindo com os Bancos v.g. no campo do crédito imobiliário, cartões de débito, prestação de serviços bancários, etc., sendo evidente que tudo quanto se acaba de referir redundou num acréscimo de concorrência, a tratar no capítulo seguinte.

O movimento de Desregulamentação liberalizador do nosso mercado bancário iniciou-se nos anos 80, tendo como horizonte a integração plena do País no mercado comum europeu, e correspondeu à necessidade de cortar com um passado recente onde, na opinião de muitos, havia *Estado a mais*.

A INTERNACIONALIZAÇÃO A crescente integração das economias assumiu particular importância no espaço europeu, onde a liberalização dos movimentos de capitais entre os países da CEE, em particular, e, num âmbito mais vasto, da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), conduziu a um esbatimento entre mercado doméstico e internacional.

Em 1986, Portugal entra na CEE, cujos estados-membros assinavam então o Acto Único Europeu, dando-se em 1993 a sua integração plena nesse “espaço sem fronteiras internas, no qual está assegurada a livre circulação das mercadorias, das pessoas, dos serviços e dos capitais”, do que resultou que a partir de então o sector financeiro português tenha passado a viver uma situação em que avultam os seguintes desafios:

- Um crescendo de concorrência;
- Uma rápida evolução tecnológica;
- Uma forte tendência para a diversificação e inovação.

A todo este cenário há que acrescentar o mais recente adereço, que, embora em rigor ainda não tenha sido colocado em cena, começa já a ser uma preocupação geral, dado que se aproximam as datas-chave para a sua implementação: o Euro-moeda única da Comunidade Europeia.

Pelo que se sabe e se tudo bater certo, como se espera, teremos, a partir de 2002, sob a forma de notas e moedas, o Euro a circular em grande parte do espaço comunitário (Portugal inclusive), podendo vir a fazê-lo mais cedo sob a forma de moeda escritural.

«(...) (a Desintermediação Financeira e a Resregulamentação) surgiram em Portugal, fundamentalmente em consequência da liberalização da nossa economia e da adesão do país à CEE, em 1986 (...)»

Daí se espera que os Bancos, pela natureza própria da sua actividade, sejam das entidades mais afectadas e mais envolvidas, sofrendo fortemente o impacto da mudança nas suas estratégias e resultados, enquanto vantagens certamente que só a médio ou longo prazo, quando a melhoria previsível da saúde e do desempenho da economia vierem a beneficiar os Bancos.

É, enfim, uma profunda mudança que se avizinha, ainda não de todo possível de avaliar nos seus variados aspectos e consequências, embora desde já as instituições se empenhem em preparar o que parece inevitável (só não sabemos se desejável...).

CONCORRÊNCIA E INOVAÇÃO Caracterizadas que foram as principais tendências determinantes da evolução dos sistemas financeiros, externos e interno, uma das conclusões imediatas que se pode extrair é a de que elas contribuíram, lógica e inevitavelmente, para um notável acréscimo da **concorrência**, concorrência essa que se viria a reflectir nos seguintes desenvolvimentos:

- Numa acentuada **expansão do sector bancário**;
- Nos **preços**, designadamente taxas de juros praticadas;
- Na **inovação financeira**, com o aparecimento de novos produtos financeiros e novas instituições;
- Na **inovação tecnológica**, com novas tecnologias aplicadas à Banca;
- No **desenvolvimento do marketing bancário**.

Se tudo quanto acabamos de enumerar aconteceu como corolário de um processo reactivo à concorrência interna (não só, mas fundamentalmente), é todavia bom lembrarmos que a concorrência externa, produto da nossa abertura ao exterior em especial à CEE, não foi menos importante como factor de mudança e concorrência, pelo que não deverá ficar esquecida na análise que se seguirá de cada um dos temas acima mencionados.

A EXPANSÃO DO SECTOR BANCÁRIO Os últimos anos têm sido marcados por “uma enorme corrida para a abertura de balcões, quer pelos bancos novos, numa atitude ofensiva para se instalarem e conquistarem quotas de mercado, quer de bancos mais antigos, numa atitude de antecipação à completa liberdade de estabelecimento, para assim ocuparem o terreno antes que outros o fizessem” (1).

Este movimento, esta concorrência aguerrida, acentuou-se a partir de 1985 com a abertura do sector à iniciativa privada, incrementar-se-ia à medida que avançava o processo de Desregulamentação e ganharia velocidade com a adesão à CEE, tanto mais que o País iria conhecer um período de crescimento económico sem precedentes.

De 1989 para 1993, abririam 1595 novas dependências bancárias, continuando, apesar de tudo, a



nossa taxa de bancarização a ser nitidamente mais desfavorável do que a europeia (2000 habitantes por balcão, contra 3500 em Portugal). Desde então, de ano para ano, essa diferença tem sido encurtada, do mesmo modo que o rácio empregados por balcão, que em 1994 era já de 17, num claro esforço de redução de custos, já que os custos operativos derivados de uma rápida actualização dos meios informáticos, técnicos e de formação profissional, subiram consideravelmente.

Em termos de concorrência, procurou-se levar a agência bancária até ao virar da esquina de cada poten-

cial cliente, e todos nós, bancários que atendemos ao balcão ou actuamos na área comercial, sabemos por experiência própria quão difícil é combater aquela concorrência que se revela através de frases como "levo daqui a minha conta porque não posso estar a gastar dinheiro em transportes tão caros" ou "tenho um Banco ao pé da porta, não faz sentido perder tanto tempo no trânsito para vir aqui". É o argumento geográfico, sem dúvida bastante mais complicado de ilidir do que, por exemplo, o das condições praticadas (que nunca diferem muito).

Registe-se ainda a entrada em Portugal da Banca estrangeira. Sabemos que a qualquer instituição que pretenda instalar-se no País se torna difícil ganhar posição de relevo na chamada "Banca de retalho", pois isso requererá o lançamento de uma rede de balcões, investimento moroso e oneroso, pelo que a concorrência estrangeira deverá fazer-se sentir sobretudo no "mercado por grosso", onde não precisará de ter mais do que uma pequena dependência. Poderá mesmo prescindir de estabelecimento local, oferecendo e prestando os seus serviços a partir do exterior, contando com todo o apoio de *backoffice* da casa mãe e ainda com alguma preferência das multinacionais.

Em contrapartida, crescerá a Banca portuguesa no estrangeiro? Certamente que continuará a ocupar alguns nichos importantes (para nós) de mercado nos países onde a concentração de emigrantes é grande e tenderá a reocupar mercados tradicionais perdidos com a descolonização. Contudo, pensa-se que o desafio da internacionalização da Banca portuguesa, devido à sua dimensão, virá a jogar-se mais em termos de acordos e alianças com Bancos estrangeiros do que em termos de uma efectiva expansão, ocupando posições no terreno.

CONCORRÊNCIA NOS PREÇOS Tão distantes parecem hoje os tempos em que as "taxas de juros" eram administrativamente fixadas pelo Banco de Portugal...

De facto, libertados desse espartilho, os Bancos, à medida que foram adquirindo maior liberdade de actuação, começaram a esgrimir na luta concorrencial com as suas taxas de juros, que em breve inflectiram para valores cada vez mais baixos, até atingirem aqueles que hoje conhecemos bem próximos dos praticados na Europa.

Neste processo de emagrecimento, as margens financeiras reduziram-se também drasticamente, sendo convicção que tal redução só não acarretou graves consequências para a generalidade das instituições porque, na realidade, elas eram muito amplas.

Pensa-se que entre as causas determinantes da baixa das taxas de juros estão a diminuição da inflação e o movimento de capitais, mas sem dúvida que a concorrência em várias frentes e



o consequente aumento do poder negocial dos clientes foram factores decisivos.

No entanto, vozes há que já se levantam alertando para "uma concorrência desregrada e por vezes desleal, usada em relação aos grandes clientes, já que, e até por causa disso, para contrabalançar essas reduções de receitas, são criadas taxas para serviços até aqui gratuitos, que principalmente os pequenos e médios clientes suportam, porque não têm força para contrariar" (2).

Hoje, quando a meta a alcançar se situa a níveis europeus (e estamos perto), sabendo-se que essa taxa incorpora um prémio de risco

(maior em Portugal do que no exterior), sabendo-se que o custo dos recursos fica encarecido pelo facto de a proporção de reservas legais de caixa não remuneradas ser maior do que noutros países, sabendo-se que a diminuição da margem de juros está bastante condicionada pelo peso do crédito mal parado e pela proporção equivalente de reservas legais de caixa não remuneradas, sabendo-se ainda que os Bancos têm de financiar a expansão da sua rede de balcões e a modernização do equipamento informático, a par da criação de dotações para reformas do pessoal, etc., sabendo-se tudo isso, não pode deixar de ser com alguma apreensão que se quer ver já amanhã taxas efectivamente europeias. Talvez também por tudo o que se mencionou se tenham tomado tão importantes para as instituições os proveitos dos **serviços bancários**, em detrimento dos reduzidos juros gerados pelos **produtos bancários**.

NOVOS PRODUTOS E NOVAS INSTITUIÇÕES As novas condições de mercado, em geral, e a concorrência, em particular, têm conduzido a um constante esforço de inovação nos produtos financeiros, pois através da inovação é possível manter uma posição concorrencial forte, que passa pela criação de soluções que permitam a existência de uma permanente capacidade de resposta aos interesses do público, por intermédio de uma oferta de produtos e serviços que, a cada momento, sejam os mais adequados ao perfil e às necessidades de cada cliente.

Inventariando, sumariamente alguns desses produtos, registe-se o aparecimento no Mercado Monetário, dos Bilhetes do Tesouro e Certificados de Depósito, no Mercado de Capitais, de Bilhetes do Tesouro, Clip's, Obrigações de capitalização automática, etc., através dos quais o Estado se financia, no Mercado de Capitais, o novo incremento dos segmentos accionista e obrigacionista, no Mercado Cambial, o mercado de câmbios à vista liberalizado e o mercado *forward* de câmbios a prazo.

Evidentemente a lista poderia ser muito mais extensa, mas mais importante do que inventariar é de facto assinalar o aparecimento de uma grande variedade de produtos inovadores.

Deste facto não deverá ser dissociado o da inovação tecnológica, pois eles caminham a par, pelo que só os tratamos em separado por motivos de ordem sistematização.

No que ainda concerne aos produtos, resta lembrar que a sua diversidade e número também muito devem ao já tratado fenómeno da Desintermediação, que lançou as instituições em busca de proveitos, cada vez mais necessários, já que a fonte tradicional de receitas minguou acentuadamente.

Por outro lado, refira-se que a inovação em matéria de produtos bancários é, fundamentalmente, imaginação e cálculo financeiro,

«(...) a Desregulamentação, (...) embora mais política do que económica, mexeu profundamente com a economia nacional em geral e com o sector bancário em particular, (...)»

porque, na ausência de patentes, os produtos bem sucedidos são imediatamente adoptados por outras instituições, com mais ou menos adaptações.

Mas a inovação no sector financeiro também contemplou o aparecimento de outras instituições tradicionalmente chamadas parabancárias: Sociedades de *Leasing*, *Factoring*, Fundos de Investimento, Fundos de Pensões e Sociedades Financeiras de Corretagem.

Para além do aparecimento de novas instituições, assinala-se ainda a inovação relativa a modelos de gestão de que alguns dos primeiros Bancos privados foram precursores.

INOVAÇÃO TECNOLÓGICA Hoje em dia, é convicção de que um Banco, para ser eficazmente competitivo, terá de possuir um sistema de recolha, tratamento, utilização e disponibilização de informação altamente seguro e eficaz. E para que tal seja possível, é indispensável o apoio da informática e das telecomunicações (e também dos meios humanos capazes de dominarem as tecnologias nessas áreas).

É, pois, uma exigência da cada vez maior complexidade e dimensão dos mercados o recurso às tecnologias como resposta ao aumento do volume dos negócios sem que os custos aumentem igualmente, daí que o investimento em sistemas computacionais e de telecomunicações tenha de ser constante, pois o seu evoluir também o é.

Como resultado desse esforço de aplicação das novas tecnologias à Banca e desse "casamento" entre a informática e as telecomunicações, surgiram: o **teleprocessamento**, meio de ligação entre as agências e os serviços centrais (e daquelas entre si), com reflexo imediato na rapidez das operações, numa permanente actualização de dados e numa pronta capacidade de resposta perante o cliente, tendo permitido ainda o aparecimento das Caixas Automáticas (ATM), do Vídeo-Texto e da Telecompensação, que proporciona uma rápida cobrança dos cheques sobre outras instituições; o **home banking**, que liga o cliente (em casa) ao Banco utilizando o seu computador pessoal, que lhe proporciona, a partir do domicílio ou do escritório, o processamento de variadas operações; o **phone banking**, que também permite o acesso a muitas operações e informações a partir da utilização do telefone ou telemóvel, após marcação de um código pessoal e secreto; o **SWIFT**, que une Bancos de todo o mundo trocando mensagens relativas a operações bancárias, etc., etc. Recentes lojas, como as "Expresso! Atlântico", utilizam sofisticados meios tecnológicos como a **vídeo-conferência**, sendo opinião do seu Presidente, Eng^o Jorge Jardim Gonçalves, manifestada em entrevista à *Infobanca*, que "a convergência e massificação das novas tecnologias de informação implicarão uma alteração radical do enquadramento competitivo e das condições de funcionamento da banca a retalho, constituindo um desafio à sua capacidade de aproveitamento das potencialidades decorrentes".

O mesmo ainda afirmou nessa entrevista que em breve entraremos numa fase "de vídeo-interactividade em tempo real, em que os *smart-cards*, a moeda electrónica e a TV interactiva dominarão os sistemas de pagamento e de informação". É de facto caso para pensar: aonde nos levarão as novas tecnologias?

DESENVOLVIMENTO DO MARKETING BANCÁRIO O desenvolvimento do marketing bancário aconteceu (e acontece) num contexto de rápida evolução do sector, em que as forças dominantes do processo concorrencial, na perspectiva do especialista Michael E. Porter, citado por João Monteiro na *Infobanca*, podem ser enunciadas da seguinte forma:

- A concorrência directa e indirecta (interna e externa) existentes;
- O nível de exigência (poder negocial) dos diversos segmentos de clientela do Passivo (fornecedores de recursos);

«(...) a qualquer instituição que queira instalar-se no país, torna-se difícil ganhar posição de relevo na chamada "banca de retalho", pois tal requererá o lançamento de uma rede de balcões (...).»

- O nível de exigência (poder negocial) dos diversos segmentos de clientela do Activo (captadores de recursos);
- O desenvolvimento de produtos e serviços substitutos (não bancários);
- A entrada de novos concorrentes (nacionais e estrangeiros).

Quando surgem no mercado as instituições privadas imbuídas de uma nova filosofia, métodos e agressividade comercial, a postura tradicional da Banca é abalada, pois também surge uma maior quantidade de alternativas financeiras disponíveis, as clientelas servidas acham-se melhor informadas e senhoras de uma maior sensibilidade à qualidade, rapidez e benefícios presumíveis do serviço prestado.

Perante tal quadro, havia que reforçar a competitividade e colocar em prática um marketing que atendesse ao perfil, aos comportamentos e às necessidades financeiras como forma de vender mais e fidelizar a clientela. Daí para o futuro, recorrer-se-ia mais intensivamente à publicidade como forma de divulgar os produtos e melhorar a imagem junto do cliente.

Surgem técnicas como a da *venda cruzada*, que permitirão às instituições financeiras aumentar o grau de fidelização dos clientes, atingir maiores economias de escala, melhorar o nível de rentabilidade e uma maior flexibilidade e comodidade.

Numa época em que, à semelhança do slogan anti-racista, os Bancos, sendo todos diferentes, nunca foram tão iguais, joga-se sobretudo na antecipação da inovação, procurando também conseguir alguma diferenciação pelas taxas, localização do balcão, segurança, imagem e qualidade, aspectos ou conceitos a que se sabe ser sensível o alvo das acções de marketing: o potencial cliente.

O PROFISSIONAL BANCÁRIO

ECONOMIA PIMBA

Fundos de Investimento

A arte dos negócios em linguagem descartável por João Ferraz, economista

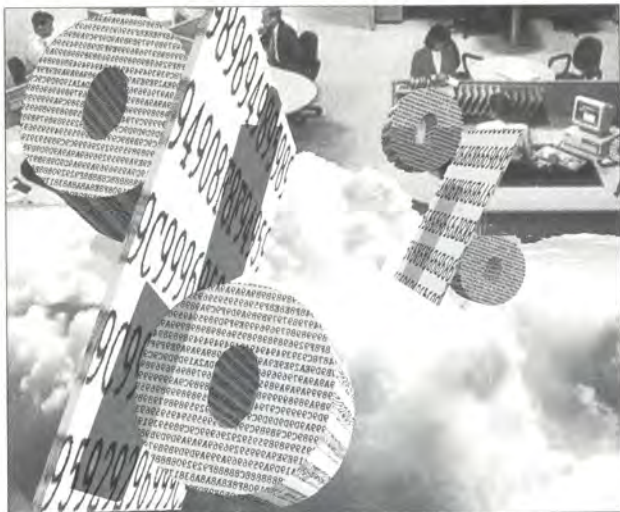
Quando um pobre cidadão se desloca ao balcão de um banco corre os mesmos riscos do que quando se apresenta a frente de um vendedor de banha da cobra. Do lado de lá só querem impingir-lhe produtos e serviços da mais variada estirpe, com o objectivo comum de lhe extorquirem a massa que tanto trabalhinho deu a juntar. No meio da conversa conseguem atirar-nos para a frente certificados de depósito, títulos de rendimento, seguros de vida que afinal não são bem isso e muito mais material.

In *Notícias Magazine* de 12.10.97

Será, de facto, esta a imagem que o cliente tem de mim quando o atendo do outro lado da balcão? É esta a ideia que o consumidor tem do comercial bancário que, no entusiasmo de conciliar os interesses do Banco com os do Cliente, se esforça por alcançar os objectivos marcados?

Bom, talvez não seja... na realidade, estamos tão só perante o arrazoado de um cronista em busca de graça, procurando alegrar o domingo do pacato cidadão que comprou o jornal e levou como bónus a revista.

Isto digo eu recusando rever-me no retrato traçado, mas bem lá no fundo do emaranhado de neurónios... a dúvida levanta-se



insidiosa, lembrando que também na corte medieval a voz dos Bobos era a voz da razão, pois só a eles era permitido dizer certas verdades sem que cabeça rolasse no cepo.

Definitivamente: aquele bancário ali *pintado* não sou eu nem é essa a imagem que tenho da classe, nem é isso, se bem penso, o que se espera dela, embora saibamos que a concorrência e a *defesa da camisola* podem conduzir a excessos que só um apurado grau de profissionalismo poderá evitar. Senão, senão da "Economia Pimba" do cronista, passaremos ao "Banco Pimba", de que o cliente mais culto e exigente fugirá a sete pés.

Profissionalismo é, pois, a palavra-chave para o sucesso, tendo ele mesmo a ver com as qualidades intrínsecas da pessoa, com a formação profissional e com o grau de experiência na função (quando se chamam e tratam como "velhos" profissionais de 40 anos, o capital humano que se está a perder, mas isso são outros contos...). Todas estas componentes não deixarão, pois, de se traduzirem em qualidade de serviço, o que também significa rapidez, exactidão e clareza.

É hoje crença generalizada de que o que faz verdadeiramente diferença em qualquer organização, e talvez mais ainda na Banca, é a qualidade do tal capital humano, "porque os produtos oferecidos pelas várias instituições de crédito, em si mesmos, caracterizam-se por uma grande homogeneidade e semelhança, o que quer dizer que boa parte da diferenciação se faz pela qualidade e rapidez do serviço prestado por cada banco, o que depende fundamentalmente da qualificação, da dedicação e da motivação dos recursos humanos" (1).

Daf que se exija formação, formação, formação e ainda que cada empregado bancário saiba cuidar do seu aperfeiçoamento técnico-profissional, que aposte na competência e na polivalência, como condições *sine qua non* do sucesso e do concretizar de uma carreira em que se sinta plenamente realizado. ■

«(...) entre as causas determinantes da baixa das taxas de juros estão a diminuição da inflação e o movimento de capitais, (...) a concorrência em várias frentes e o conseqüente aumento do poder negocial dos clientes,»

(1) — A. Mendonça Pinto, in *Inforbanca*, nº 19.

(2) — Joaquim Páscoa Martins, in *Inforbanca*, nº 2

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 conseqüências 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



O CONCURSO "VOCÊ SABE TUDO?", AO QUAL JÁ NOS HABITUAMOS A CONCORRER SEMPRE QUE CHEGAMOS ÀS PÁGINAS FINAIS DESTA REVISTA, ALTEROU A SUA VOCAÇÃO. DESTA FORMA, DEIXOU DE SER UM CONCURSO PARA REVESTIR A FORMA DE PASSATEMPO, MAS SEMPRE COM O OBJECTIVO DE TESTAR OS CONHECIMENTOS DOS NOSSOS LEITORES E DE OS

A) O Sistema Financeiro, em sentido restrito, é o conjunto:

1 – Dos instrumentos que asseguram, essencialmente, a canalização da poupança para o investimento.

2 – Dos mecanismos que asseguram, essencialmente, a canalização da poupança para o investimento.

3 – Dos instrumentos, mecanismos e instituições que asseguram, essencialmente, a canalização da poupança para o investimento.

4 – Das instituições que asseguram, essencialmente, a canalização da poupança para o investimento.

B) Os investidores são muito sensíveis ao risco do mercado. A inflação pode afectar significativamente os mercados financeiros no aumento da procura de determinados valores mobiliários. Quais?

5 – Títulos de rendimento variável.

6 – Títulos de rendimento fixo a taxas fixas.

7 – Títulos de rendimento fixo a taxas indexadas.

8 – Títulos de rendimento misto.

C) "O Sistema de Controlo Monetário indirecto assentará sobretudo numa elevada respon-

sabilidade e cooperação entre as autoridades e as Instituições Bancárias, que deverão actuar de acordo com os objectivos recomendados..."

Tendo em conta que o texto acima faz parte de uma exposição oral, o mesmo estaria contido:

9 – Na Discussão.

10 – Na Introdução.

11 – Na Conclusão.

12 – No Desenvolvimento.

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

9 – 3 017 600\$00.

10 – 3 228 746\$00.

11 – 3 947 645\$00.

12 – 3 147 038\$70.

E) No mercado, a taxa de juro dos bilhetes do tesouro adquiridos pelos Bancos resulta da:

9 – Taxa Base Anual (TBA).

10 – Taxa de intervenção fixada pelo BP.

11 – Taxa que propuseram em leilão desde que as propostas tenham sido aceites.

12 – Taxa média do mercado.

F) Se um cliente da sua Agência lhe pedisse para o informar das melhores aplicações no momento, você utilizaria um critério:

13 – Lógico.

14 – Psicológico.

15 – Pedagógico.

16 – Cronológico.

G) Qual o valor facial de uma letra que, descontada num Banco, à taxa de 21% ao ano, produziu um valor líquido de 449 990\$00, sabendo-se que faltavam 42 dias para a data do seu vencimento.

13 – 460 863\$70.

14 – 461 133\$00.

15 – 461 381\$50.

16 – 461 677\$40.

H) As Autarquias Locais são Pessoas Colectivas de:

17 – Direito Privado, tal como as Fundações.

18 – Tipo Associativo, tal como a Ordem dos Advogados.

19 – Direito Público, tal como os sindicatos.

20 – População e território, tal como as Regiões Autónomas.

I) Numa campanha publicitária, o logotipo é constituído pela (o):

17 – Imagem que condensa e caracteriza graficamente o nome da empresa, do serviço ou da instituição.

18 – Conjunto do símbolo e do nome da empresa, serviço ou instituição, escrito por extenso.

19 – Conjunto da cor e do grafismo através do qual se faz uma utilização optimizada dos média por forma a introduzir facilmente ao consumo.

20 – Frase curta de fácil percepção e memorização que, de forma condensada e incisiva, vende um produto ou um serviço.

J) O Protesto é um acto público e solene, absolutamente necessário para que o portador possa exercer uma acção cambiária contra:

29 – O avalista do aceiteante.

30 – O aceiteante.

31 – O sacador.

32 – Qualquer avalista.

K) A hierarquização da informação interna de um Banco é feita por ordem crescente da sua importância, do seguinte modo:

29 – Normas Fundamentais. Informações de Serviço, Normas de Procedimentos.

30 – Informações de Serviço, Normas de Procedimentos, Normas Fundamentais.

31 – Normas Fundamentais, Normas de Procedimentos, Informações de Serviço.

32 – Normas de Procedimentos, Informações de Serviço, Normas Fundamentais

AJUDAR A DIAGNOSTICAR EVENTUAIS LACUNAS INDICATIVAS DA NECESSIDADE DE FORMAÇÃO.

PARA ALÉM DISSO, EXISTE AGORA UMA NOVA ALICIANTE: JÁ NÃO TERÁ QUE ESPERAR PELA PRÓXIMA REVISTA PARA SABER AS SOLUÇÕES DESTES NOSSOS PEQUENOS TESTES! A PARTIR DE AGORA, PODERÁ CONSULTÁ-LAS DE IMEDIATO, NAS ÚLTIMAS PÁGINAS, E DESCOBRIR SE, EFECTIVAMENTE, VOCÊ SABE MESMO TUDO!

L) Nas Sociedades por Quotas, a constituição de reservas:

- 33 – É sempre efectuada por vontade dos sócios.
- 34 – Nunca é efectuada por vontade dos sócios.
- 35 – É sempre imposta por lei.
- 36 – É determinada por lei ou pelas partes.

M) Portugal iniciou a sua participação ao SME com a:

- 33 – Adesão ao MTC em 1992.
- 34 – Adesão à Comunidade em 1986.
- 35 – Adesão ao FECOM em 1989.
- 36 – Entrada do escudo no cabaz de moedas que constitui o ECU.

N) O grupo de contas "Acréscimos e Diferimentos" refere-se a contas do:

- 33 – Activo.
- 34 – Passivo.
- 35 – Activo e Passivo.
- 36 – Capital próprio.

O) A Hipoteca:

- 45 – Não está sujeita a registo se incidir sobre bens móveis.
- 46 – Implica todo o matrimónio do garante.

47 – Pode ser constituída sobre um bem do devedor ou de um terceiro.

48 – Atribui ao credor um direito de preferência, independentemente do registo.

P) Os Fundos de Investimento Imobiliários Fechados:

- 45 – Permitem o resgate das unidades de participação em qualquer momento.
- 46 – Permitem um pré-aviso do resgate que não pode ser inferior a 5 dias.
- 47 – Têm comissões de subscrição e de resgate.
- 48 – Podem estar cotados em Bolsa.

Q) Quando um cliente necessita que o seu banco se responsa-

bilize pelo pagamento de uma letra emitida em consequência de uma transacção comercial, pede:

- 49 – Um aceite bancário.
- 50 – Uma garantia bancária.
- 51 – Um aval Bancário.
- 52 – Um Warrant.

R) Contabilizam-se em contas de custos e perdas extraordinárias:

- 49 – Os ordenados e os salários.
- 50 – Os juros de empréstimos contraídos.
- 51 – As dívidas incobráveis.
- 52 – As despesas com serviços bancários.

S) De cada 100 processos de clientes com "crédito mal parado",

retiraram-se 10 para uma análise detalhada.

O conjunto destes 10 processos formam, em termos estatísticos:

- 53 – Um universo finito.
- 54 – Um universo infinito.
- 55 – Um subconjunto.
- 56 – Uma amostra.

T) Uma empresa portuguesa que exporta os seus produtos para o mercado africano pode facturar as suas exportações:

- 61 – Em qualquer moeda à sua escolha.
- 62 – Apenas na moeda do país para onde vai exportar.
- 63 – Apenas nas moedas cotadas pelo Banco de Portugal.
- 64 – Nas moedas cotadas pelo Banco de Portugal e ainda em escudos. ■

PREMIADOS DO PASSATEMPO VOCÊ SABE TUDO? INFORBANCA N.º 34

António Pais Rodrigues — Caixa Geral de Depósitos (Lamego)

■ *Paulo Borges* — Banco Nacional Ultramarino (Guimarães) ■ *Helena Maria Batista Gouveia* — Lisboa

Aproveitamos a oportunidade para informar que o distractor da pergunta M é o n.º 51 em vez do 56, como por lapso indicámos.

A	1 - 2 - 3 - 4	F	21 - 22 - 23 - 24	K	41 - 42 - 43 - 44	P	61 - 62 - 63 - 64
B	5 - 6 - 7 - 8	G	25 - 26 - 27 - 28	L	45 - 46 - 47 - 48	Q	65 - 66 - 67 - 68
C	9 - 10 - 11 - 12	H	29 - 30 - 31 - 32	M	49 - 50 - 51 - 52	R	69 - 70 - 71 - 72
D	13 - 14 - 15 - 16	I	33 - 34 - 35 - 36	N	53 - 54 - 55 - 56	S	73 - 74 - 75 - 76
E	17 - 18 - 19 - 20	J	37 - 38 - 39 - 40	O	57 - 58 - 59 - 60	T	77 - 78 - 79 - 80

Anote aqui as suas soluções e confronte-as com os resultados publicados noutra página.

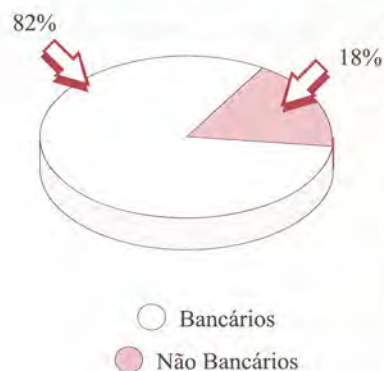
4.^a EDIÇÃO

Iniciou-se no passado dia 21 de Março em Lisboa e Porto mais uma edição do Programa de Formação Qualificante englobando os cursos de Mercados Financeiros e Risco de Crédito. Refira-se que teve enorme aceitação por parte dos bancos associados. Este projecto tem como objectivos apoiar a preparação de quadros técnicos para duas áreas fundamentais da banca e das empresas. Utiliza como metodologia o auto-estudo assistido, permitindo aos participantes uma perfeita conciliação entre a formação e o desempenho normal da sua actividade profissional. É uma formação de fundo, com duração média de um ano, que utiliza documentação apropriada ao auto-estudo e, pelo nível das abordagens técnicas nas disciplinas que integram os dois cursos, é bastante aprofundada. Os quadros seguintes caracterizam os aspectos essenciais nesta 4.^a Edição da Formação Qualificante, na qual se inscreveram 77 participantes.

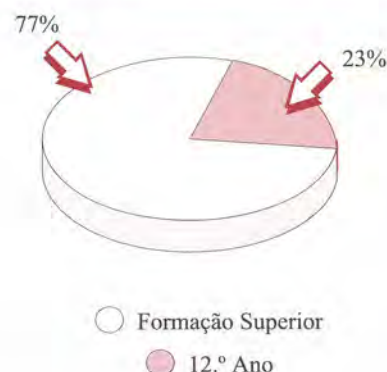
PARTICIPANTES



SITUAÇÃO PROFISSIONAL



HABILITAÇÕES LITERÁRIAS



PROJECTO EUROBANK

Desde 1995 que o ISGB participa no Projecto Eurobank o qual tem em vista conceber e implementar um inovador jogo de simulação bancária. O jogo tem vindo a ser concebido pela Quid Novi, SA com o apoio técnico do consórcio de instituições de formação que o promoveram. Este consórcio inclui, para lá do ISGB, o IFBL do Luxemburgo, IUPSFN de França e o EFFEBI de Itália. Actualmente na fase final de produção da primeira versão *beta*, revela já um conjunto de características que o destacam claramente

de outros simuladores existentes no mercado: O jogo simula a gestão da carteira de activos de curto, médio e longo prazo de um banco no respeito das opções estratégicas da instituição; as decisões são tomadas em tempo real; as situações geradas pelo jogo baseiam-se exclusivamente em dados históricos inseridos na base de dados que suporta a simulação; a interacção entre jogadores não está sujeita a condicionalismos forçados pelo sistema. Refira-se finalmente que o projecto se enquadra no âmbito do Programa Leonardo da Vinci e da Direcção Geral XXII da União Europeia.

PROFESSORA DE MUNDO ACTUAL DÁ A SUA PERSPECTIVA

HELENA VIANA

O domínio de Mundo Actual, como componente do currículo do Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, tem um papel importante na formação dos formandos, embora possa parecer, à partida, extemporâneo num curso ligado ao sector bancário.

Tendo como objectivos desenvolver atitudes autónomas face ao conhecimento e perspectivar o desenvolvimento de capacidades de afirmação pessoal e de intervenção dos formandos como cidadãos do mundo, leva-os a posicionar-se face às problemáticas coevas. Este domínio é constituído por vários temas integradores distribuídos por três anos, onde o formador tem um papel preponderante como organizador das aprendizagens e como transmissor da energia e da motivação.



Ao lançar desafios e incutir confiança na execução das tarefas, o formador poderá contribuir para que o formando evidencie, no domínio de Mundo Actual, capacidades e aptidões que ele próprio desconhecia.

Se, eventualmente, acontecer algum fracasso, porque este também é importante no processo de aprendizagem, compreenderá que sem conhecimento, esforço e determinação não conseguirá superar as dificuldades que diariamente surgem, nem encontrará o caminho por onde quer ir.

Importa, contudo, salientar que nem sempre se conseguem atingir os objectivos previstos, nem alongar os debates com a profundidade desejada. As rápidas mutações no mundo, cada vez mais global, implicam uma capacidade de atenção e de informação, ultrapassadas pelo próprio tempo.

Ao contrário do que acontece com outros domínios o de Mundo Actual não possui um manual, pois este teria de ser frequentemente actualizado, devido às constantes mutações que se verificam na actualidade.

Cabe ao formador, por um lado, recolher informação, criar e reinventar estratégias e, por outro, promover a construção do saber, estimulando também os formandos a pesquisar e seleccionar informação, partilhar e debater com o grupo-turma, numa simbiose de pontos de vista, numa atitude crítica, construtiva e criativa, que contribua para o esclarecimento dos temas em estudo.

• Tudo é imediato, mutável e problemático. A violência, a robótica, o desemprego, a exclusão social, as consequências da queda do muro de Berlim, a solidariedade, o euro, a concertação social ou a poluição, são apenas alguns exemplos a esmo, dos temas que são abordados no âmbito do domínio, ao longo dos três anos do curso.

• As discussões temáticas realizadas na sala de aula ou a apresentação dos trabalhos de pesquisa, permitem inferir que estes jovens procuram estar cada vez mais informados e ter uma opinião fundamentada do mundo em permanente mutação que os rodeia. ■

ANGOLA

CURSO GERAL BANCÁRIO

SESSÕES DE APRESENTAÇÃO

O Instituto de Formação Bancária de Angola (IFBA) promoveu, em Janeiro passado, diversas Sessões de Apresentação para os cerca de 350 bancários inscritos no Curso Geral Bancário, as quais decorreram em cada uma das 8 cidades angolanas onde funcionam núcleos de Ensino a Distância.



Cidades angolanas com núcleos de Ensino a Distância

Nestas Sessões, os formandos estabeleceram um primeiro contacto com o respectivo Delegado de Núcleo — quadro bancário que irá coordenar e dinamizar a actividade dos formandos —, receberam o material pedagógico e tomaram conhecimento de aspectos fundamentais do Curso, nomeadamente das tarefas a desenvolver ao longo do ano lectivo.

A Sessão organizada em Luanda, a que se deu especial importância e que oficializou o **início do 2º. ano do funcionamento do Curso Geral Bancário**, foi presidida pela Vice-Ministra da Educação de Angola, Dra. Francisca do Espírito Santo, tendo o IFB, que vem assegurando a assistência técnica ao Curso, sido representado através do seu Director-Geral Adjunto, Dr. Augusto Monteiro. Participaram, igualmente, na Sessão elementos da Direcção do IFBA e representantes dos Bancos que operam em Angola e muitos alunos. ■



Mesa que presidiu à Sessão de Apresentação do Curso, em Luanda.

MOÇAMBIQUE

FORMAÇÃO NA ÁREA COMERCIAL

PARA O BANCO COMERCIAL DE MOÇAMBIQUE

Por solicitação do Banco Comercial de Moçambique, através do Instituto de Formação Bancária local, realizou-se em Maputo, para este Banco, uma acção de Formação na Área Comercial tendo em vista o desenvolvimento da **Função de Gestor de Conta de Empresas**. Tratando-se de um Ciclo de Formação, iniciado em finais de Fevereiro e concluído em princípios de Abril, contemplou um total de 35 dias e cerca de 210 horas de formação.

Os Monitores do IFB que intervieram neste Projecto dinamizaram, durante o período referido, diversos módulos de formação — no âmbito das Operações Bancárias e Organização da Actividade Comercial, da área Comportamental e da Análise Financeira de Empresas e de Crédito —, tendo sido abrangidos, para além de 20 futuros Gestores de Conta, também 10 Gerentes de filiais e agências, estes últimos num módulo sobre Liderança de Equipas Comerciais. ■



IFB ATRIBUI BOLSAS DE ESTUDO A BANCÁRIOS DOS PAÍSES AFRICANOS LUSÓFONOS

Para além da actividade desenvolvida nos **Países Africanos Lusófonos**, o IFB tem vindo a promover, anualmente, a atribuição de bolsas de estudo a bancários desses países interessados numa formação superior de vertente bancária. Nesse âmbito, encontram-se a estudar em Portugal, no presente ano lectivo, 5 alunos (Angola e Moçambique) no **Curso de Organização e Sistemas do ISGB** e 3 alunos (Angola e Cabo Verde) no **Curso Avançado de Gestão Bancária do IFB**. ■



BULGÁRIA

Este projecto chamado de *In-House Training*, teve como destinatários os Bancos Comerciais Búlgaros e a finalidade de organizar acções de consultadoria e de *workshops* temáticos, vocacionadas para a resolução dos problemas detectados após o levantamento inicial das necessidades, e cujos destinatários foram os *midle managers*. Neste projecto participaram 11 Bancos.

Em termos numéricos, a intervenção do IFB desenvolveu-se através de 57 Seminários (com o respectivo material de apoio), 25 Consultores, para um total de 220 dias de formação. ■

EDIÇÕES DO INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA

PREÇÁRIO

CURSO REGULAR		CURSO DE GESTÃO BANCÁRIA		CESE EM GESTÃO BANCÁRIA	
1º ANO		1º ANO		MERCADOS FINANCEIROS	
ATENDIMENTO	2 550	CONTROLO E ANÁLISE FINANCEIRA I		FUTUROS	4 300
CONTABILIDADE GERAL	3 350	CONTABILIDADE GERAL E FINANCEIRA	3 500	OPÇÕES	1 200
POC/REGIME REINT. AMORT.		LEGISLAÇÃO FISCAL		FINANÇAS INTERNACIONAIS	3 500
OPER. BANCÁRIAS GERAIS I	4 000	POC		ESTRATÉGIA BANCÁRIA	
LEIS UNIFORMES		DIAGNÓSTICO ECONÓMICO-FINANCEIRO	4 000	PLANEAMENTO E COORDENAÇÃO	3 500
COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL I	3 830	EXERCÍCIOS DE CAF I	1 700	ESTUDO DE CASOS	
ECONOMIA	3 000	ANÁLISE ECONÓMICA		ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS	4 500
SISTEMA FINANCEIRO PORTUGUÊS	3 190	MICROECONOMIA	2 520	ESTUDO DE CASOS	
LEI-QUADRO		MACROECONOMIA	5 000	FINANÇAS BANCÁRIAS	
2º ANO		CIÊNCIAS SOCIAIS		ANÁLISE FINANCEIRA DE BANCOS	4 000
COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL II	2 550	SOCIOLOGIA	4 500	TEXTOS DE APOIO	
CÁLCULO FINANCEIRO	3 500	PSICOLOGIA DAS ORGANIZAÇÕES	3 500	GESTÃO DE ACTIVOS E PASSIVOS	5 000
EXERCÍCIOS CAF		INTRODUÇÃO À GESTÃO		HISTÓRIA ECON. PENS. ECONÓMICO	
MERCADO FINANCEIRO I	2 800	GESTÃO E ORGANIZAÇÃO DE EMPRESAS	4 500	HISTÓRIA ECON. PENS. ECONÓMICO	4 500
TEXTOS DE APOIO MF I		GESTÃO E ORGANIZAÇÃO DA BANCA	3 800	OUTRAS PUBLICAÇÕES DO CGB	
OPER. BANCÁRIAS ESTRANGEIRO I	2 800	MÉTODOS QUANTITATIVOS I		ECONOMIA	
REGIME CAMBIAL PORTUGUÊS		CONCEITOS FUNDAMENTAIS MATEMÁTICA	5 000	ANÁLISE ECONÓMICA	2 400
3º ANO		2º ANO		ECONOMIA MONETÁRIA	2 100
MARKETING E SERVIÇOS BANCÁRIOS	2 800	CONTROLO E ANÁLISE FINANCEIRA II		ESTADO E ACTIVIDADE ECONÓMICA	2 200
COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL III	4 300	CONTABILIDADE DE CUSTOS	2 500	RELAÇÕES ECONÓMICAS INTERNACIONAIS	2 200
TEXTOS DE APOIO		CONTROLO DE GESTÃO	2 500	DIREITO	
OPER. BANCÁRIAS GERAIS II	2 400	EXERCÍCIOS DE CAF II	1 000	DIREITO NA ACTIVIDADE BANCÁRIA	3 000
DIREITO BANCÁRIO	3 000	GESTÃO FINANCEIRA I		CÁLCULO FINANCEIRO E ESTAT. APLICADA	
MERCADO FINANCEIRO II	2 800	CÁLCULO FINANCEIRO (+ CAD. EXERC.)	3 000	ESTATÍSTICA APLICADA	2 000
BOLETIM DE COTAÇÕES		INTROD. AOS MERCADOS FINANCEIROS (a)	5 500	CRÉDITO BANCÁRIO	
OPER. BANCÁRIAS ESTRANGEIRO II	3 275	AVALIÇÃO DE PRODUTOS	3 000	CRÉDITO BANCÁRIO	2 400
REGRAS E USOS		MARKETING BANCÁRIO		INGLÉS	
OUTRAS PUBLICAÇÕES		ANÁLISE OPORTUNIDADES DE MERCADO	3 000	INGLÉS (CASSETES + GLOSSÁRIO)	4 000
SISTEMAS DE INFORMAÇÃO NA BANCA	2 360	MARKETING MIX	4 000		
TÉCNICAS DE LIDERANÇA	2 360	DESENVOLVIMENTO PRODUTOS BANCÁRIOS	3 400		
POC SISTEMA BANCÁRIO	1 400	MÉTODOS QUANTITATIVOS II			
LEI-QUADRO DO SISTEMA FINANCEIRO	400	ESTATÍSTICA	5 000		
POC	800	DIREITO NA ACTIVIDADE BANCÁRIA I			
CADERNOS BANCÁRIOS		DIREITO NA ACTIVIDADE BANCÁRIA I	5 000		
SISTEMA MONETÁRIO EUROPEU	1 000	3º ANO			
		GESTÃO FINANCEIRA II			
		ANÁLISE DE RISCO (b)	3 000		
		FINANÇAS EMPRESARIAIS	4 000		
		FINANCIAMENTO E CRÉDITO BANCÁRIO			
		FINANCIAMENTO E CRÉDITO BANCÁRIO (c)	5 500		
		DIREITO NA ACTIVIDADE BANCÁRIA II			
		DIREITO NA ACTIVIDADE BANCÁRIA II	5 500		
		GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS			
		GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS	5 000		
		GESTÃO PROD. SERVIÇOS BANCÁRIOS			
		GESTÃO PRODUÇÃO SERVIÇOS BANCÁRIOS	5 500		

(a) – Com Textos de Apoio + A37.

(b) – Com Diskette Simulação + Manual de Utilizador.

(c) – "Principais Operações de Crédito"; "Guia Prático p/ Operações de Risco" e Diskette Simulação.



**CURSO REGULAR
DE
FORMAÇÃO BANCÁRIA**

Edição 1998/99

ENSINO A DISTÂNCIA



Instituto de Formação Bancária

LISBOA: Secretariado do Curso Regular
Av. 5 de Outubro 164 - 1050 Lisboa
Telef : (01) 793 00 77 - Fax : (01) 797 77 32

PORTO:
Rua Fernandes Tomás, 352 - 4º - 4000 Porto
Telef : (02) 57 64 05 - Fax : (02) 510 22 05