

InforBanca

ANO XIII - N.º 48 - Jan.-Mar. 2001

REVISTA do



Instituto de Formação Bancária

**PRESIDENTE DO BANIF
FALA-NOS DO SEU BANCO**

**A GLOBALIZAÇÃO VISTA
DA HISTÓRIA**

**PAGAMENTOS
NA INTERNET**

Secção
CADERNOS DE MERCADOS

Sumário



O PRESIDENTE DO BANIF FALA-NOS DO SEU BANCO

Joaquim Filipe Marques dos Santos 4



A GLOBALIZAÇÃO VISTA DA HISTÓRIA

Carlos Bastien 7



PAGAMENTOS NA INTERNET As exigências de quem os consome e as respostas do sistema financeiro

Amadeu Paiva 12



CADERNO DE MERCADOS Criado o Conselho Nacional de Supervisores Financeiros

João Duque 16

Curso Geral Bancário em Regime de Alternância
Entrega de Certificados e Prémios 18

Curso Avançado de Gestão Bancária
14ª Edição 19

Cooperação com os Países Africanos Lusófonos – Curso Integrado de Gestão Bancária 19

Euro – As Notas e Moedas estão a chegar! 20

Notícias Breves da Banca

- BCP e SABADELL constituem Banco *OnLine* 22
- TOTTA lança Portal Financeiro 22
- Montepio Geral abre representação em Newark 22
- Prémio Gestor 2000 22
- BANIF na Banca de Investimento 22

IFB colabora com o Crédito Agrícola 23

- Instituto Superior de Gestão Bancária**
- ISGB Colabora na Formação de Técnicos de Organização do BNC 25
 - ISGB, a Escola à Distância de um Clique 25

Fórum Estudante Juventude'2000
• IFB e ISGB presentes 26

- Cooperação Internacional**
- Seminário para Bancários Polacos 27
 - Projecto LABS 27

A Presidente do IFBA visita o IFB 28

Gosta da Inforbanca? Então Sugira-a a um Colega 28

- Curso Geral Bancário em Regime de Alternância**
- Saiu a *Banca Jovem* Nº 4 29
 - Concurso de Poesia e Conto 29
 - Palestra para os Alunos 29
 - Visitas de Estudo 29

- Curso Regular de Formação Bancária**
- Os melhores de 1999/2000 30
 - Formandos que Terminaram o Curso Regular em 2000 31

IFB/ISGB Actividade em 2000 32

INOFOR Renova Acreditação do IFB como Entidade Formadora 32

Você Sabe Tudo? 33



www.ifb.pt

Ficha Técnica

PROPRIEDADE: Instituto de Formação Bancária – Sede: Av. 5 de Outubro 164, 1069-198 Lisboa • Telef.: 217 916 200
Fax: 217 972 917 • Internet: www.ifb.pt

DIRECTOR: Manuel Augusto Monteiro **REDACÇÃO:** José Carlos Rodrigues

CAPA, FOTOGRAFIAS E ILUSTRAÇÕES: Rui Vaz **CONCEPÇÃO GRÁFICA E PAGINAÇÃO:** Gracinda Santos
FOTOLITO, IMPRESSÃO E ACABAMENTO: SocTip, SA – Urb. Portela de Sacavém, lote 201 – cave • Telef.: 219 436 646
Fax: 219 418 127

ASSINATURA ANUAL (4 números): Esc. 1 000\$00. Distribuição gratuita aos empregados bancários, quando feita para o seu local de trabalho.

TIRAGEM: 12 200 exemplares **DEPÓSITO LEGAL:** 15 365/87

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

É já um lugar comum, e isso transparece também em tantos dos artigos que publicamos, referir-se a "globalização" como coordenada que baliza, inelutavelmente, as estratégias das instituições financeiras, adequadas à superação dos múltiplos "desafios" que ela levanta e que, quais novos Adamastores, se perfilam terrificamente no horizonte.

Daí que nos tenha parecido oportuno proporcionar aos nossos leitores uma reflexão sobre tão instante tema.

Que é a globalização, afinal?

Desde uma calamidade expressamente provocada por desenfreado neoliberalismo, até uma irreversibilidade benéfica e redentora, a globalização é objecto dos mais diversos e desencontrados juízos.

Perguntar-se-á: em que ficamos?

É algo contra o qual se deve e pode lutar ou é, pelo contrário, um contexto com o qual não nos resta outra coisa que não seja aprender a conviver?

Não vamos, naturalmente, formular a resposta.

Os nossos leitores procurá-la-ão na leitura da revista e, provavelmente, nem todos encontrarão a mesma.

Uma coisa é certa: a globalização, se não "é", "está".

Tal como acontece com as bruxas, até podemos não acreditar nela, mas lá que ela existe... existe.

Existe, e surge repetidamente, de modo mais expresso ou implícito, claramente ou nas entrelinhas, em toda a revista, nas notícias breves da banca, na entrevista e nos artigos que publicamos além daquele em que a globalização é o tema-protagonista.

Esperamos que os nossos leitores possam confirmar as nossas expectativas, encontrando neste número da *INFORBANCA* estimulantes pistas de reflexão e discussão, sobre um fenómeno que, estamos em crer, não pode deixar de os ter já preocupado.

Globalização

O Presidente do Banif fala-nos do seu banco



O Grupo Banif criou recentemente uma nova instituição bancária – Banif Banco de Investimento, SA – com a finalidade de conduzir a sua actividade de banca de investimento.

Tornava-se, assim, de grande interesse dar a conhecer aos nossos leitores quais as perspectivas de um banco que é líder de mercado nas Regiões Autónomas e se tem vindo a afirmar, progressivamente, no quadro altamente competitivo e inovador da banca nacional.

Por isso, quisemos ouvir, em entrevista, o Presidente da sua Comissão Executiva, Dr. Joaquim Filipe Marques dos Santos, que nos esclareceu sobre os propósitos do Banif quanto às grandes orientações para os próximos anos, à expansão esperada e aos meios tecnológicos a utilizar.



Joaquim Filipe Marques dos Santos

Inforbanca: *No ambiente competitivo em que se desenvolve o negócio bancário, poderia enunciar os principais desafios postos à actividade do Banif – Banco Internacional do Funchal, no decurso dos próximos anos?*

Para lhe fazer face, quais as principais linhas de orientação estratégica traçadas?

Banif: O aumento da concorrência, pela entrada de novos *players* no mercado em que o Banif opera e também decorrente da consolidação dos grandes grupos bancários em consequência do processo de fusões e aquisições que têm caracterizado o Sistema Financeiro Português, o desenvolvimento das novas tecnologias, com impacto ao nível dos canais de distribuição tradicionais e no lançamento dos produtos e a preparação dos recursos humanos para um tipo de negócio baseado intensamente nos sistemas de informação

são, genericamente, os aspectos mais relevantes a ter em conta no desenvolvimento da actividade do Banif nos próximos anos.

A aposta no *cross selling* e o desenvolvimento de novos canais de distribuição permitirão aumentar os níveis de eficiência do Banif e salvaguardar os aspectos subjacentes à vertente rendibilidade. O Banif continuará a adoptar uma postura de banco inovador e flexível, disponibilizando aos seus clientes um serviço de qualidade e produtos e serviços competitivos, alguns dos quais, como a oferta de produtos de seguros, não especificamente bancários.

Constituindo as Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira dois nichos de mercado nas quais é líder, o Banif irá desenvolver ações visando potenciar o conhecimento que possui destes mercados, bem como acompanhar e apoiar as comunidades emigrantes originárias daquelas regiões, posicionando-se, deste modo, mais próximo dos seus clientes.

Inforbanca: *Uma questão que frequentemente se coloca, tendo em conta questões como o incremento da concentração que se tem vindo a verificar e a concorrência existente no sector bancário, refere-se à dimensão dos bancos portugueses.*

Pode dizer-nos algo sobre a evolução prevista para a dimensão do Banif?

Banif: Embora estejamos permanentemente atentos a novas oportunidades de negócio, o Grupo Banif, tal como se encontra estruturado, tem vindo gradualmente a conquistar o seu espaço no panorama financeiro nacional. Penso que o problema não se coloca tanto na dimensão, mas antes na capacidade do Banif para seleccionar os mercados mais adequados às suas competências e, através do desenvolvimento de sinergias entre as empresas do Grupo, para disponibilizar uma oferta alargada de produtos e serviços tirando partido de uma elevada integração horizontal. Actualmente, o Grupo Banif é constituído por um leque de empresas especializadas em várias áreas de negócio. Recentemente, foi criado o Banif Banco de Investimento, o qual irá actuar num segmento em que vários bancos de menor dimensão a operarem em Portugal registaram assinaláveis êxitos.

Inforbanca: *Com origem na Ilha da Madeira e Sede Social no Funchal, o Banif veio, no entanto, a alargar a sua implantação a outras áreas geográficas, nomeadamente ao Continente e aos Açores.*

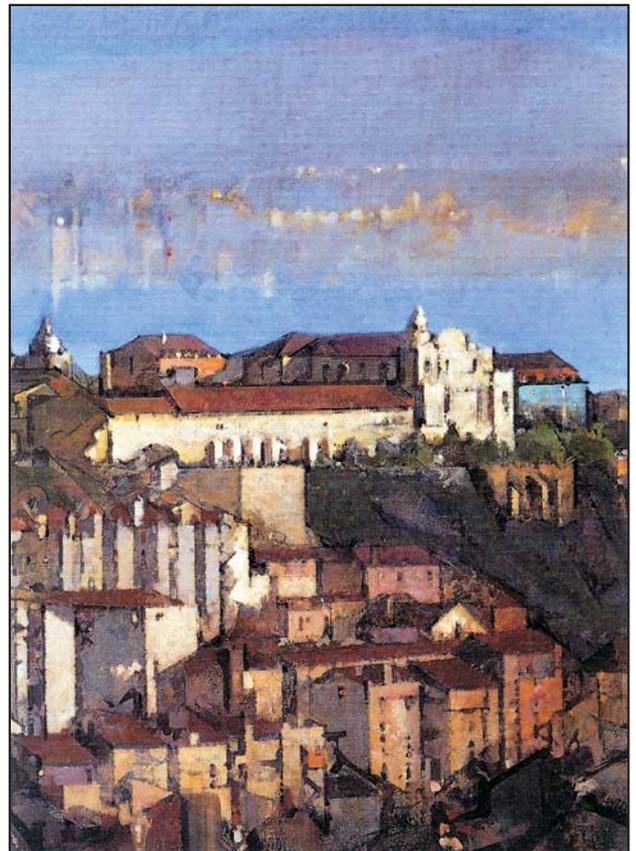
O que destacaria quanto às perspectivas de expansão do seu banco quer em território nacional, quer em termos de internacionalização?

Banif: Internacionalmente, o Grupo Banif encontra-se presente, através de escritórios de representação, no Brasil, Canadá, Estados Unidos e Venezuela e, ainda, nas Ilhas Caimão. De referir que a presença no Brasil é reforçada por uma participação de 51% no Banco Banif Primus. Um dos principais objectivos da nossa presença no mercado

brasileiro é prestar apoio quer às empresas portuguesas aí presentes, quer às empresas que pretendam investir naquele mercado, nomeadamente na área da banca de investimentos e na oferta de soluções de consultoria financeira. Por outro lado, estamos a estudar a possibilidade de a nossa presença na Venezuela ser reforçada, não se limitando a um escritório de representação, colocando-se duas opções – ou a criação de um banco de raiz ou a aquisição de uma pequena instituição já existente, de forma a potenciar um maior apoio à comunidade madeirense aí radicada.

Em Portugal, o Banif prevê abrir, a curto prazo, mais 4 agências na Região Autónoma da Madeira e mais 18 no Continente. No plano de expansão das redes de distribuição, está também a ser equacionado, através da abertura de lojas financeiras da corretora do Grupo – a BanifAscor –, o aumento da oferta de serviços na área da corretagem. Está ainda em curso a implementação do projecto próprio do Grupo, que permitirá uma aposta mais efectiva em canais de distribuição alternativos – Internet, *Home Banking* e Banca Telefónica.

Inforbanca: *A ligação da Banca à Nova Economia, envolvendo iniciativas suportadas pela convergência entre serviços financeiros e tecnologias de informação e de telecomunicações, em domínios tão diversos como o*



LISBOA – COLINA DA GRAÇA – 1987

JOÃO ABEL MANTA

Óleo sobre tela, 1,20 x 0,90

Colecção do Banif – Banco Internacional do Funchal, SA



VALE DE ALCÂNTARA
HOGAN

Colecção do Banif – Banco Internacional do Funchal, SA

reforço da capacidade das redes de distribuição, a criação de novos produtos e serviços, o incremento das oportunidades de negócio e o fortalecimento da competitividade, é hoje uma realidade.

Como situa a experiência do Banif neste domínio?

Banif: O Banif tem vindo a apostar na diversificação dos canais de distribuição, sendo certo que os canais electrónicos são uma das vias privilegiadas desse desenvolvimento. De facto, o Grupo dispõe hoje de um portal corporativo, onde, a par das componentes de Banca Internet para Particulares e para Empresas, por um lado, se possibilita o acesso a toda a oferta das várias empresas do Grupo e, por outro, se apresenta ao cliente uma visão integrada de todos os canais electrónicos disponíveis. O acesso do cliente pode ser feito via Internet, telefone ou telemóvel. Complementarmente, é oferecido acesso a *sites* financeiros nacionais e internacionais e informação de carácter geral.

De referir também que o Grupo Banif tem em desenvolvimento, em parceria com técnicos brasileiros, um portal financeiro no Brasil – o Econofinance – que vai permitir ao Grupo e aos agentes financeiros em geral potenciarem os seus negócios nos mercados brasileiro, americano e europeu.

Inforbanca: *A actividade bancária tem vindo a apresentar uma tendência para a redução progressiva da margem financeira.*

Como tem sido encarada esta questão pelo seu banco?

Banif: A tendência para a redução da margem financeira é uma realidade que resulta não só dos efeitos de natureza macroeconómica, mas também da estratégia de aumento de quota de mercado seguida pelos bancos, na qual a concor-

rência entre as diversas instituições se baseia fundamentalmente no factor preço, e, ainda, da alteração da composição do activo, através do aumento do peso de activos com taxas de juro mais baixas nos balanços dos bancos, nomeadamente crédito imobiliário.

No sentido de minimizar esta situação, o Banif tem vindo a adoptar uma política de cobrar aos seus clientes em função da qualidade dos serviços prestados. Visando uma melhor gestão dos custos, o Banco iniciou ainda uma política de sinergias operativas dentro do Grupo Banif, designadamente ao nível dos sistemas de informação e dos recursos humanos. Adoptou também instrumentos de análise de riscos, visando, deste modo, salvaguardar a rendibilidade dos seus activos. Por outro lado, a aposta em canais de distribuição alternativos aos tradicionais, com significativas reduções nos custos, contribuirá para uma efectiva melhoria dos rácios de rendibilidade.

Neste quadro, um factor muito importante é a qualidade do serviço, e para garantir a qualidade do serviço é necessário apostar na qualidade de todos os empregados.

É esta uma das apostas do Banif.

Inforbanca: *A qualidade dos recursos humanos, no actual contexto do negócio bancário, revela-se, talvez, como nunca, factor de sucesso.*

Em sua opinião, que requisitos devem ser privilegiados na actual gestão dos recursos humanos e na sua formação?

E como encara, quanto à formação, o papel do Instituto de Formação Bancária?

Banif: Os recursos humanos são cada vez mais a chave do sucesso de qualquer empresa, pelo que a sua fidelização e formação são um objectivo na gestão destes recursos. Uma definição de competências técnicas e comportamentais precisa e adequada aos objectivos da empresa é fundamental para uma boa estruturação da evolução de cada colaborador e determinação das necessidades de formação, que deve constituir uma prática normal e continuada.

Por outro lado, preocupamo-nos com a criação de um bom ambiente de trabalho, quer na criação de instalações adequadas, quer na implementação de incentivos que permitam a compensação justa do esforço que cada empregado desenvolve ao longo do ano.

O Instituto de Formação Bancária, nas áreas em que intervém, constitui-se como uma boa escola e um bom meio para se alcançarem alguns dos objectivos atrás expostos. As provas já dadas, a sua experiência e o prestígio alcançado além-fronteiras são um capital acumulado que deve orgulhar os seus colaboradores e o sistema bancário português. ■

A Globalização

Vista da História




Carlos Bastien*

O fenómeno correntemente designado por globalização corresponde a uma etapa recente da evolução da economia e da sociedade mundiais e consiste, no essencial, no aprofundamento do processo de integração dos diversos espaços que compõem a economia mundial em ligação com importantes transformações tecnológicas e com a emergência de actividades económicas baseadas no controlo do conhecimento. Os traços que definem tal processo podem enunciar-se, simplificada e, nos seguintes termos: elevado grau e crescente ritmo de abertura dos diversos espaços económicos ao comércio internacional de mercadorias; elevado grau e crescente ritmo de crescimento das transacções financeiras internacionais; presença de empresas e alianças estratégicas actuando à escala global e influenciando em tempo real o funcionamento da economia mundial; prevalência de uma visão doutrinária liberal. Para além dos aspectos

estritamente económico-financeiros e técnicos citados, a globalização surge ainda associada a uma tendencial uniformização cultural (tanto no plano da cultura científica e técnica como no da “cultura de massas”) e a uma nova configuração do sistema político caracterizada pela existência de uma hegemonia clara à escala mundial.

A Época do Crescimento Económico Moderno

Como se começou por assinalar, a globalização é uma etapa. Com efeito, o espaço/sistema económico em que vivemos – a economia mundial – tem a sua origem remota numa inovação epocal ocorrida em finais do século XVIII. Tal inovação, que se pode definir genericamente como consistindo na aplicação sistemática dos saberes às actividades económicas, deu origem a uma nova época económica, a época do crescimento económico moderno.

Define e individualiza esta época a existência de um padrão de organização e funcionamento da economia de que resulta o crescimento sustentado da produção, da produtividade e do nível de vida.

Irrompendo no noroeste da Europa – então o centro da economia-mundo euro-atlântica –, o crescimento económico moderno difundiu-se progressivamente por outros espaços centrais e depois também por alguns semi-periféricos e periféricos da economia-mundo euro-atlântica e da economia mundial.

"... a globalização é uma etapa ..."

Tal difusão, bem como o apontado crescimento sustentado da produção, da produtividade e do nível de vida, não se processaram de um modo linear, mas antes de um modo cíclico. Períodos de crescimento económico muito rápido alternaram ao longo dos dois últimos séculos com períodos de crescimento económico menos rápido, compondo cada conjunto dessas duas fases ciclos económicos de duração aproximada de meio século, correntemente designados por ciclos Kondratiev. Desde o início da época do crescimento económico moderno completaram-se quatro ciclos (1789-1849, 1849-1896, 1896-1947 e 1947-1992?), decorrendo actualmente – assim o entendemos – o limiar do quinto ciclo.

Cada um dos ciclos mencionados resultou da introdução de cachos de inovações de âmbito tecnológico, organizativo, institucional e espacial.

As inovações de âmbito tecnológico que estão na origem dos ciclos Kondratiev são as que resultam de modificações importantes no sistema tecnológico, ele próprio composto por um conjunto articulado de subsistemas referentes às tecnologias dos materiais, às tecnologias dos transportes, às tecnologias da informação e comunicação e às tecnologias da energia. Pelo menos no decurso dos quatro primeiros ciclos, as tecnologias da energia ocuparam o centro do sistema, sendo as transformações nelas ocorridas aquelas que marcaram de modo mais directo o potencial produtivo e as próprias estruturas das economias que receberam o seu impacto (v.g., a introdução da energia a vapor fixa, depois da energia vapor móvel, depois da energia hidroeléctrica e a resultante dos motores de combustão interna, depois a energia termoeléctrica, a nuclear).

As inovações de âmbito organizativo expressam-se, entre outros aspectos, na emergência enquanto actores-chave de novas ou renovadas formas empresariais, tais como a pequena empresa capitalista de base familiar, a sociedade anónima, o banco universal ou o grupo empresarial.

As inovações de âmbito institucional, as relativas às regras que enquadram o funcionamento das organizações, expressam-se, por exemplo, na introdução de um sistema internacional de pesos e medidas em meados do século XIX ou na redefinição dos sistemas monetários ao longo de todo o período moderno (introdução do padrão-ouro na segunda metade do século XIX ou do padrão divisas-ouro após a Primeira Guerra Mundial, por exemplo).

As inovações de âmbito espacial são, sobretudo, as que resultam da incorporação de novos territórios. No decurso da época do crescimento económico moderno, há a assinalar a absorção, por parte da economia-mundo euro-atlântica, dos grandes espaços constituídos pelo Império Russo, pelo Império Turco e pelas grandes economias-mundo do Extremo Oriente (Índia, China e Japão) e ainda a colonização da África e da Ásia do sudeste em finais do

século XIX, com o conseqüente desaparecimento das múltiplas economias locais de predação e de cultivo até então existentes. Como resultado deste processo constituiu-se, na passagem do século XIX para o século XX, a economia mundial. Esta define-se assim como uma economia-mundo integradora dos diversos espaços numa hierarquia mutável de riqueza e poder – como sucede com todas as outras economias deste tipo –, mas com a particularidade de assumir uma escala planetária e de funcionar de acordo com um padrão herdado da economia-mundo euro-atlântica, ou seja, com o crescimento económico moderno e com uma regulação pelo mercado.

Cada um dos ciclos mencionados levou a economia economia-mundo euro-atlântica – e posteriormente a economia mundial – a uma nova etapa de organização e funcionamento, revelando cada uma dessas etapas não só elementos novos resultantes de inovações e roturas específicas como também algumas linhas de continuidade histórica, que, com um ou outro momento de estagnação ou recuo – designadamente no período entre guerras –, percorrem toda a época do crescimento económico moderno.

"Define e individualiza esta época a existência de um padrão de organização e funcionamento da economia de que resulta o crescimento sustentado da produção, da produtividade e do nível de vida."

Uma dessas linhas é a abertura crescente das diversas economias, traduzida no aumento sustentado da relação entre o comércio externo e a produção: a taxa de crescimento das exportações mundiais aproximou-se do dobro da taxa de crescimento do PIB mundial tanto no século que terminou com a Primeira Guerra Mundial como no período posterior a 1950. Tal tendência assentou desde logo em importantes inovações no sector dos transportes – designadamente na grande expansão das ferrovias a partir de meados do século XIX e na renovação muito significativa dos transportes marítimos a partir da transição de século –, as quais se traduziram em importantes reduções de custos e ganhos de eficiência do sector. Note-se que as inovações no sistema de transportes – neste período complementadas por algumas inovações de grande significado no âmbito das comunicações (v.g., o telégrafo) – foram um elemento potenciador das migrações, elas próprias um regulador demográfico e económico que potenciou a interdependência entre as várias economias e sociedades.

Outra tendência histórica é a que resulta no aprofundamento da interdependência financeira. Apesar da precariedade dos dados disponíveis para o período anterior à Segunda Guerra Mundial, deve admitir-se que os movimentos

internacionais de capitais, designadamente os empréstimos externos e o investimento directo estrangeiro, assumiram um significado crescente no decurso do século XIX e no início do século XX, estimando-se que o investimento directo estrangeiro tenha atingido um pico à data do início da Primeira Guerra Mundial, quando se aproximou de valores da ordem dos 3% do PNB nos países então mais desenvolvidos e exportadores de capital.

A Globalização em Curso

O actual fenómeno da globalização define uma nova etapa da evolução da economia mundial, mas não dá origem a uma nova época económica. Os dados essenciais e as tendências históricas que caracterizam o crescimento económico moderno não só permanecem como se intensificam no decurso desta etapa.

Com efeito, no limiar do quinto ciclo de Kondratiev, os espaços centrais da economia mundial abandonam progressivamente um modelo de crescimento centrado na indústria e baseado no controlo físico da tecnologia, das matérias-primas e dos produtos em favor de um outro modelo de crescimento, centrado em novos tipos de actividades terciárias e baseado no controlo das tecnologias da informação e comunicação.

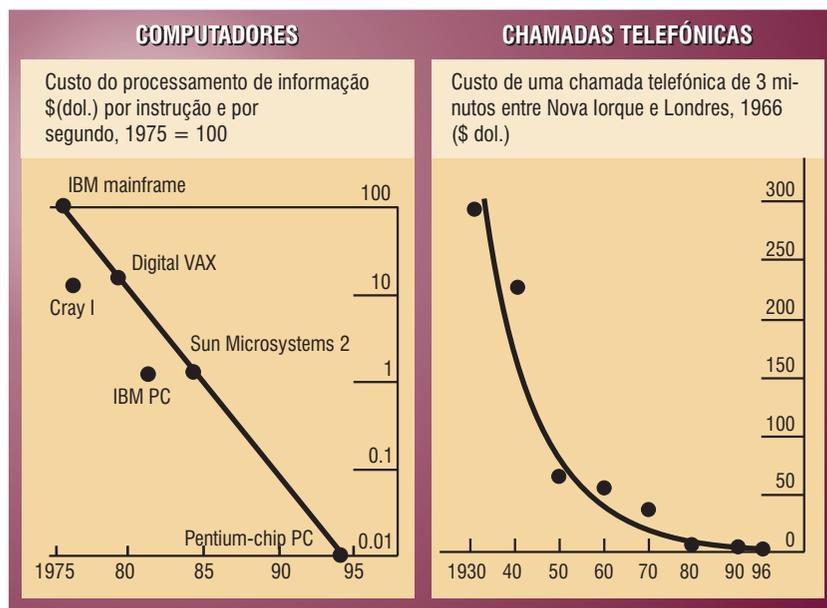
Na base desta modificação do sistema económico estão alterações importantes no sistema tecnológico, em particular nas referidas tecnologias da informação e comunicação, as quais tendem a tomar o lugar central antes ocupado pelas tecnologias da energia nos ciclos anteriores. A miniaturização progressiva dos microprocessadores e a dramática redução dos custos de armazenamento, processamento e transmissão de dados multiplicaram as possibilidades de utilização destas tecnologias em praticamente todos

os estádios, locais e sectores da produção e do comércio, designadamente na concepção dos bens e serviços, na coordenação dos processos de trabalho, na gestão de redes, na eficiência dos processos de decisão.

Outro dado deste novo modelo de crescimento é a emergência de novos tipos de actividades terciárias nas economias centrais – e mesmo de algumas periféricas –, na continuação de uma tendência já observável no quarto ciclo Kondratiev. Na presente etapa está sobretudo em causa a expansão dos serviços prestados às empresas, em particular serviços complexos relativos às diversas fases do ciclo de vida dos produtos, bem como alguns serviços pessoais. Ao contrário do que sucedia nas etapas precedentes do processo de crescimento, que acarretavam fundamentalmente a criação de empregos pouco qualificados, a actual etapa impõe uma complementaridade entre mudança técnica e trabalho qualificado, que se traduz não só no crescimento do emprego qualificado em todos os sectores da economia como no acentuar do peso do sector terciário no conjunto das actividades económicas. No plano microeconómico, a citada mudança técnica tende a articular-se com mudanças organizativas, designadamente com o abandono parcial da produção em massa, padronizada e verticalmente integrada (introduzida na fase “fordista” do crescimento económico moderno), em favor de métodos de organização da produção mais flexíveis e com uma mais estreita ligação entre actividades de concepção e de execução, genericamente designados por “pós-fordistas”.

Uma terceira ordem de modificações é a constituída pela globalização em sentido estrito.

Como já antes se referiu, este fenómeno prolonga a tendência para a internacionalização da vida económica já actuante nas anteriores etapas da época do crescimento económico moderno, mas acarreta um ampliar e aprofundar daquela tendência, de modo a que a integração das actividades económicas à escala global supere os patamares alcançados no decurso dos ciclos anteriores.

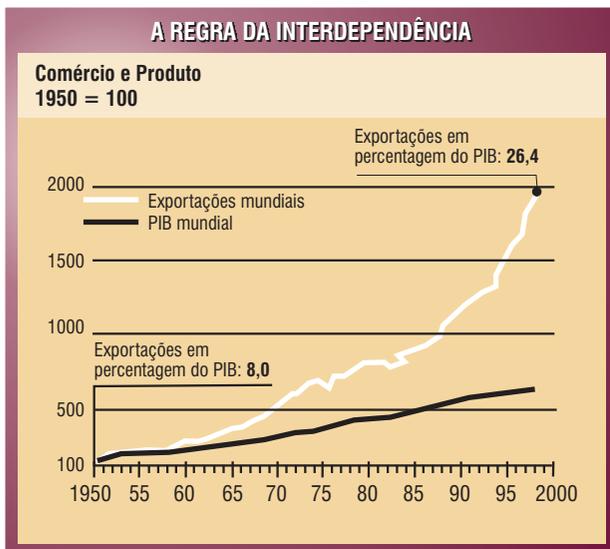


Fonte: Banco Mundial, FMI

"... modelo de crescimento centrado em novos tipos de actividades terciárias e baseado no controlo das tecnologias da informação e comunicação."

A globalização em sentido estrito revela-se na sequência directa da liberalização progressiva do comércio

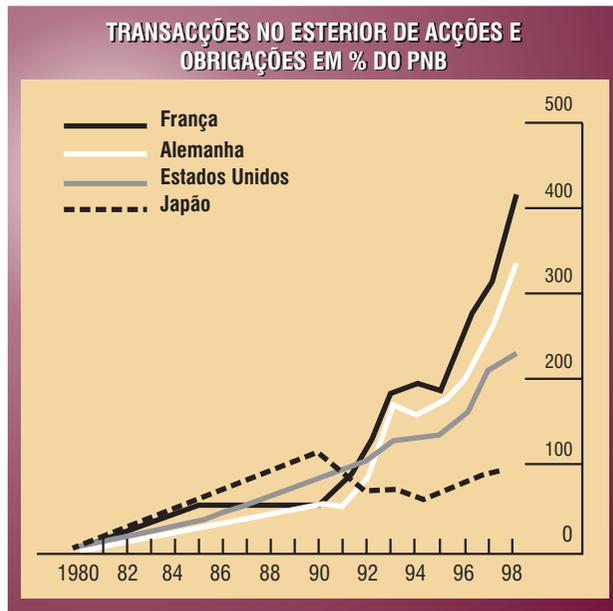
no âmbito do GATT e da criação de alguns espaços de comércio livre no decurso das últimas décadas, mas que conheceu novo impulso em fases recentes, designadamente com a criação, em meados dos anos 90, da Organização Mundial de Comércio e com os acordos subsequentes sobre liberalização do comércio. Um valor do *ratio* exportações mundiais/ PIB mundial superior a 25% – atingido na segunda metade da década de 90 – denota um grau de abertura das diversas economias significativamente superior ao de qualquer outra fase do período moderno.



Fonte: *Economist*, 27/11/99

O verdadeiro centro nervoso deste processo reside, no entanto, no imenso crescimento das transacções financeiras internacionais, designadamente o investimento directo estrangeiro, os investimentos em títulos e as operações cambiais especulativas. O essencial destes fluxos de capitais, tornados possíveis pelas alterações do sistema monetário internacional depois do abandono do acordo de Bretton-Woods, nos anos 70, e pela mais recente desregulamentação e privatização dos sistemas financeiros nacionais, ocorre preferencialmente entre as economias da Tríade – Estados Unidos, Japão e União Europeia – e com limitada participação das economias periféricas nesse processo, não obstante estas terem entrado, na década de 90, num novo ciclo de endividamento.

É ainda aspecto importante do processo de globalização em sentido estrito o reforço das empresas multinacionais enquanto actores centrais da vida económica mundial. Estas empresas realizam internamente, com o seu sistema de filiais, cerca de um terço das trocas mundiais de bens e serviços; criam, nomeadamente através de processos de fusão, estruturas oligopolistas e estratégias à escala global em torno de tecnologias, produtos e mercados concretos; determinam quais as regiões do mundo que recebem os fluxos de investimento; impõem constrangimentos decisivos aos estados nacionais na definição das políticas públicas e na forma de organizar a regulação da economia mundial.



Fonte: Banco de Pagamentos Internacionais

Estas três ordens de transformações da economia mundial – novo sistema tecnológico, nova terciarização e globalização em sentido estrito – são interdependentes, o que desde logo confere ao actual processo de globalização uma natureza distinta relativamente a conjunturas históricas passadas igualmente marcadas pelo aumento significativo de trocas comerciais e de fluxos internacionais de capitais.

A racionalização de todo este processo acarretou o renovar parcial da doutrina liberal. A aceitação – se não mesmo a procura deliberada – de uma mais ampla integração das economias nacionais e dos espaços supracionais na economia mundial tornou-se para a generalidade das élites económicas e políticas um desiderato estratégico que no curto e no médio prazo se traduz no objectivo ‘competitividade’. Criar condições para atrair investimento estrangeiro ao seu território e para permitir ao capital local aceder à tecnologia e aos negócios mundiais são agora as grandes linhas orientadoras da acção económica da generalidade dos governos nacionais, com as quais estes visam obter um nível de emprego e rendimento susceptível de garantir a estabilidade social e política.

A fase actual da globalização reflecte-se ainda em importantes aspectos extra-económicos. É o caso da agudização dos problemas ambientais, sentidos como problema global.

No plano cultural, a globalização envolve, para além da difusão de saberes científicos e técnicos – também eles tendencialmente globalizados –, um avanço no sentido da uniformização dos padrões de vida e de consumo cultural. As línguas nacionais não são já a forma óbvia de expressão cultural, sendo o inglês crescentemente adoptado como língua franca na comunicação global, designadamente no âmbito das trocas científicas, técnicas e económicas. Não obstante, a esfera cultural tem os seus tempos próprios de

evolução, diversos e mais lentos que os da economia, pelo que a existência de blocos linguísticos e religiosos, bem como de sociedades multiculturais, coexistirão no âmbito da economia globalizada.

"A globalização é, como se procura aqui ilustrar, um momento do crescimento económico moderno iniciado há cerca de dois séculos ..."

Um último dado da globalização na sua dimensão não imediatamente económica é a reconfiguração do quadro político global com a definição de um sistema unipolar. O colapso das sociedades socialistas diminuiu de modo significativo os obstáculos doutrinais e políticos ao progresso da globalização, de modo que os blocos económicos emergentes ou já existentes no início dos anos 90 puderam não só consolidar-se como fornecer o modelo para uma integração mais ampla e global.

A globalização resultou assim de condições históricas particulares, não sendo, pois, consequência automática nem dos avanços tecnológicos nem tão pouco de um auto-desenvolvimento dos mercados à margem de qualquer regulação política. O mundo actual, globalizado – como o mundo das anteriores etapas da época do crescimento económico moderno –, é um mundo regulado e dominado por uma potência hegemónica que, pela sua dimensão demográfica e económica, nível de riqueza, potencial tecnológico, poder militar e capacidade de controlo das organizações internacionais, tem as condições, de facto, para impor à sociedade mundial o essencial dos objectivos estratégicos dos actores privilegiados do capitalismo global. Note-se, contudo, que o processo de globalização tem sido mediado por processos de formação de blocos económicos.

Alguns Aspectos da Conjuntura Histórica Actual

A globalização é, como se procura aqui ilustrar, um momento do crescimento económico moderno iniciado há cerca de dois séculos, mais especificamente a face mais visível e porventura espectacular do quinto ciclo Kondratiev.

No horizonte histórico previsível – justamente o que no limite se identifica com o desenrolar deste mesmo ciclo –, o processo de globalização envolve grandes incertezas, já que a História nada garante de antemão, a não ser, eventualmente, a identificação de alguns cenários alternativos ou, mais simplesmente, de alguns limites do possível.

Um dos cenários que importa considerar, pelos riscos que comporta, é o do aprofundamento da polarização da

economia mundial, reduzindo a quota das economias periféricas no comércio e nos circuitos financeiros mundiais, gerando uma ainda maior marginalização dessas mesmas economias no acesso às novas tecnologias e provocando a incapacidade de um número significativo de estados-nações periféricos para mobilizarem recursos indispensáveis ao cumprimento de obrigações sociais mínimas em matéria de saúde, de educação, de infraestruturas e, no limite, de viabilizarem a sua sobrevivência.

Nesta hipótese há um evidente risco de criação de um “Quarto Mundo”, vivendo numa extrema pobreza e constituindo fonte de força de trabalho disposta a emigrar para as sociedades da Triade.

Um cenário alternativo é o de uma economia mundial a caminhar para uma maior integração dos mercados, permitindo uma partilha mais equitativa dos benefícios inerentes à dinâmica de progresso técnico e organizativo originada nas economias da Triade.

A concretização de uma alternativa deste tipo passa, no entanto, pela emergência de um novo contrato social global e por novas formas de governação “cooperativa” da economia mundial, designadamente através da criação ou remodelação das instituições e mecanismos de regulação das esferas comercial, monetária, ambiental e outras; instituições e mecanismos aptos a combater a dinâmica de polarização e de exclusão que tem caracterizado a evolução recente.

"... resta a hipótese de os movimentos de cidadãos se dotarem da vontade suficiente para influenciarem as grandes orientações da política económica e financeira da globalização ..."

Na ausência destas instituições e mecanismos, e perante a inexistência de instâncias políticas globais interessadas na sua criação, resta a hipótese de os movimentos de cidadãos se dotarem da vontade suficiente para influenciarem as grandes orientações da política económica e financeira da globalização. Em qualquer caso, o falhanço da proposta de uma “taxa Tobin” – um primeiro imposto global pensado para aumentar o risco da especulação cambial, para devolver alguma autonomia às políticas monetárias nacionais e para financiar políticas de luta contra pobreza – não permite atribuir ao segundo cenário aqui esboçado uma elevada probabilidade de concretização. ■

* Docente do ISEG

Os destaques são da responsabilidade da Redacção.

Pagamentos Internet

na Internet

As exigências de quem os consome e as respostas do sistema financeiro



Amadeu Paiva*

Existe hoje uma abundante literatura, informação, debate, acerca do comércio electrónico e, em particular, sobre as questões dos pagamentos nesta actividade.

Abordado em toda a sua extensão, o assunto seria, não propriamente inesgotável, mas difícil de conter no reduzido espaço que a *Inforbanca* tão amavelmente põe à nossa disposição. Daí que eu tenha tomado a decisão de me concentrar apenas nos fundamentos da evolução que as formas de pagamento terão necessariamente de sofrer para se ajustarem ao mundo da Internet e, nesta, muito em particular no domínio das transacções *business to consumer*.

Limito-me também à arena do pagamento com cartões, que desde cedo têm gozado do reconhecimento generalizado como o meio de pagamento mais adequado a este ambiente. Basicamente porque, tal como a Internet, possuem carácter de universalidade (quer em

termos de implantação, quer de reconhecimento) e porque funcionam no mesmo ambiente de telecomunicações. A sua credibilidade nas transacções tradicionais é também um trunfo de partida para a sua utilização virtual.

Enquadramento

Perante as experiências empresariais que se têm verificado e as imensas tentativas de soluções para os pagamentos nesta área, pareceu-me oportuno fazer incidir a reflexão sobre a forma como o sistema financeiro (oferta) está, no comércio electrónico, a corresponder à procura de formas de pagamento ajustadas às necessidades dos consumidores de meios de pagamento, isto é, os consumidores finais de bens e serviços e os vendedores/comerciantes desses bens e serviços. Ou seja, o conteúdo deste artigo é fundamentalmente do domínio do marketing.

Ficam deliberadamente fora do seu âmbito temas como a discussão em torno das tecnologias possíveis, que frequentemente parecem esgotar esta problemática, mas que, do meu ponto de vista, embora importantes, não nos devem fazer esquecer o essencial.

A Sociedade do Consumo Permanente

Vivemos naquilo que alguém já apelidou de “sociedade das vinte e quatro horas”, ou seja, aquela em que tudo está continuamente disponível. Constrangidos no limite dos

86.400 segundos que cabem nos 1.440 minutos contidos nas 24 horas do dia, sublimamos psicologicamente a impossibilidade de os elasticizar, aumentando a densidade dos actos de consumo por unidade de tempo.

Paralelamente, o valor que os consumidores atribuem ao factor conveniência – comodidade com eficácia – é também cada vez maior. Por isso, a percepção dos benefícios fornecidos pelos meios de pagamento relaciona-se cada vez mais com a maior ou menor conveniência que oferecem ao consumidor.

Nesta sociedade em que as pessoas podem, por exemplo, trabalhar, fazer compras, ter acesso à informação ou divertir-se, qualquer das coisas tanto de noite como de dia, torna-se inevitável a expectativa de que os meios de pagamento assumam novas formas adequadas aos serviços que utilizamos comumente e às circunstâncias em que deles usufruímos.

Naturalmente, a capacidade de o sistema financeiro inovar na criação de produtos de pagamento mais convenientes é limitada pelos recursos tecnológicos existentes em cada momento. Mas algo é possível ousar prever: os produtos de pagamento do futuro não poderão limitar-se à mera facilitação das trocas de fundos. Eles serão parte integrante de um processo de compra e venda cujo território se está a deslocar do local do vendedor para aquele onde, em cada momento, se encontra o consumidor. Rompendo com o passado, o local da transacção deixa de ser tipicamente determinado pelo vendedor.

O próprio comércio vem percebendo já há algum tempo essa necessidade de se deslocar ele próprio, de ficar mais acessível ao comprador.

Por este motivo, e em termos simples, o dinheiro terá inevitavelmente de adquirir capacidades de funcionamento e formas (i.e., terá de se transformar) exigidas por essa mutação territorial. Perante um mais fácil acesso aos bens e aos serviços a adquirir (através da Internet, por exemplo), precisamos de um acesso também mais fácil ao dinheiro.

Características Adequadas da Oferta de Uso de Meios Pagamento

Há muito que convivemos com dinheiro a que podemos chamar "virtual". O dinheiro num depósito à ordem, ou disponível através de uma linha de crédito, existe apenas como informação.

Ora, o facto de o dinheiro se ter tornado "virtual" facilita-nos o seu acesso. E os consumidores dos nossos dias pretendem que este acesso seja simples e imediato, tanto em casa como no emprego, em trabalho ou em lazer, no seu país ou no estrangeiro, podendo ser eles a decidir, em inteira independência e sem restrições, sobre onde, quando, como e porquê lhe querem aceder.

Ora, os cartões de pagamento existentes já proporcionam essa espontaneidade. Foi por causa desse atributo, aliás, que eles evoluíram de produto restrito para um ingrediente normal da panóplia de produtos oferecidos por qualquer banco comercial. E será este conceito de "acesso virtual" um aspecto fundamental dos meios de pagamento do futuro.

Utilização da Internet pelos Meios de Pagamento

Até agora, os "pontos de acesso" ao dinheiro eram os terminais de pagamento automático nas lojas, os balcões dos bancos e os caixas automáticos. Mas a Internet abriu a porta à expansão dos "pontos de acesso". Graças a ela, passamos de um modelo de "pontos de acesso em pontos de venda" para um modelo de "acesso global".

Este acesso global reúne os 400 milhões de computadores pessoais com acesso à Internet que existem espalhados por todo o mundo; os mais de um milhar de milhões de telemóveis; as televisões digitais que viremos a encontrar em todas as casas; e, um dia, todo e qualquer aparelho possível e imaginário.

Esta facilidade de acesso de que falámos cria uma oportunidade de resposta, por parte dos fornecedores de meios de pagamento, às exigências da Sociedade do Consumo Permanente. O mesmo é dizer: coloca-os em melhores condições de corresponderem à exigência do consumidor que – já foi dito – quer cada vez mais ser ele a decidir sem restrições sobre onde, quando, como e porquê aceder ao dinheiro.



Os Requisitos dos Pagamentos na Internet

A forma como o sistema financeiro tem vindo a tratar, e se propõe tratar no futuro, os pagamentos *online* aconselha a trazer a terreiro um conjunto de preocupações que giram em torno da problemática da segurança tal como ela se coloca genericamente a qualquer cidadão dos nossos dias.

Desde logo, a questão da privacidade individual. Trata-se de um direito cada vez mais implantado na letra dos modernos corpos legislativos de Estado, sobretudo na Europa.

Depois, o anonimato. A Internet constitui um lugar onde milhões de pessoas encontraram uma espécie de "libertação", de exposição dos seus sentimentos mais íntimos, graças ao anonimato (recurso a *passwords* e códigos pessoais secretos como sucedâneo do carácter social da actividade comercial).

Correlata, surge-nos a questão da autenticação. No mundo real, a autenticação é um requisito da comunicação: se não reconhecemos a voz do nosso interlocutor ao telefone, desligamos e refazemos a comunicação; quando pagamos com um cheque, pedem-nos o BI.

Finalmente, a exigência socialmente reconhecida aos indivíduos no que diz respeito à fiabilidade dos meios e instrumentos e ao controlo que sobre eles pode exercer, matéria recorrente das intervenções dos fazedores de opinião.

Se agora nos transportarmos directamente ao ambiente dos pagamentos via Internet, veremos que estes requisitos estão igualmente subjacentes. Inquéritos feitos em diferentes pontos do mundo são, nesta matéria, profundamente concordantes nas suas conclusões¹:

- Comprador, vendedor e intermediários financeiros² reclamam **integridade e confidencialidade dos dados transmitidos**. Ponto em que não será difícil reconhecer as preocupações com a privacidade e a fiabilidade das soluções técnicas, sendo que à última os fabricantes de equipamentos e soluções de comércio electrónico dedicam o melhor dos seus esforços e do seu marketing.
- Os mesmos agentes reclamam **autenticação** dos respectivos parceiros nas transacções. Formulação em que reencontramos o requisito do reconhecimento entre indivíduos.
- O comprador e o comerciante necessitam de **autorização**. Ou seja, estabelecer a certeza de que os dois intervenientes têm cobertura dos intermediários financeiros para os actos comerciais que pretendem praticar, necessidade comungada por estes últimos, por maioria de razões.

Acresce que um sistema de transacções e pagamentos através da Internet só pode sobreviver se as soluções técnicas que garantem os requisitos enunciados tiverem um carácter universal, interoperável e economicamente viável.

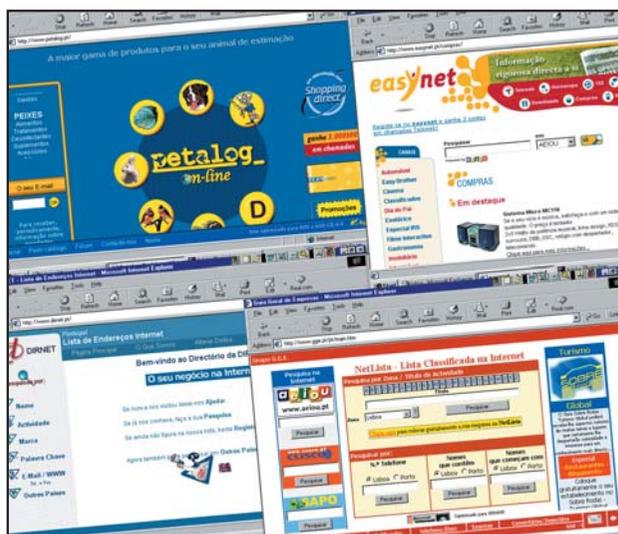
A Segurança

Para a segurança dos pagamentos, é fundamental que o comprador saiba sempre quem é o vendedor (se ele existe, onde está, como pode fazer valer os seus direitos no caso de alguma coisa correr mal...) e que o vendedor tenha sempre a certeza de que o comprador que manda debitar o valor da compra no cartão de crédito é mesmo o seu titular legítimo e tem fundos disponíveis. O que implica que quer a entidade emitente do cartão, quer o *acquirer* validem entre si estas circunstâncias.

Isto remete para a necessidade de satisfazer **requisitos de índole tecnológica**, por um lado, e, por outro, **requisitos do foro da confiança e da resolução de conflitos**.

O historial da resposta do sistema financeiro a este quadro levar-nos-ia bem para além dos limites de espaço deste artigo. Contudo, pode afirmar-se que existe hoje em dia resposta tecnológica satisfatória para aquela necessidade, permitindo pôr cobro à debilidade dos pagamentos com cartões na Internet, minimizando a ocorrência de irregularidades na sua utilização, em particular protegendo-a das investidas dos criminosos *online*. O problema que permanece é conseguir a adesão a um *standard* por parte de todos os agentes intervenientes e a sua implantação no terreno, condição sem a qual a indústria dos meios de pagamento correria o risco de deixar escapar do sistema financeiro um papel que, há muitos anos, tem sido exclusivamente seu.

Perante este estado de coisas, e no intuito de dar um impulso decisivo à expansão do comércio electrónico com a garantia de segurança nos pagamentos, a Visa Internacional tomou alguma liderança ao definir uma nova estratégia para implementação do Comércio Electrónico Seguro, designada "Modelo dos 3 Domínios"³.



Trata-se de um sistema bastante flexível que permite às diferentes tecnologias de autenticação adoptáveis interoperarem, possibilitando assim que o comprador e o vendedor se

identifiquem efectivamente. Por conseguinte, fornece a prova da sua participação no acto transaccional, protegendo-os a ambos de repudiações ou outras práticas fraudulentas.

A implementação do Modelo dos 3 Domínios é obrigatória, na Região Europa da Visa International, a partir de Outubro do corrente ano, como primeiro passo para a generalização de um sistema de nível global.

A Repudição

As *performances* técnicas que o modelo permite obter (segurança na comunicação dos dados, mais inequívoca autenticação do vendedor e do comprador) só conduzem a um fiduciário sistema de pagamentos com a aplicação de um quadro completo das responsabilidades dos agentes intervenientes nas transacções.

Desse quadro ressalta uma medida fundamental, conhecida na gíria como *Liability Shift*, que, uma vez mais de forma pioneira, a Visa International torna obrigatória na sua Região Europa a partir de Junho próximo.

Uma vez que existem meios de autenticação inequívoca do comprador, é agora possível retirar-lhe a faculdade de repudição (i.e., de negar a autoria do pagamento), que, anteriormente, mesmo quando era usada abusivamente, não dava à outra parte (o vendedor) a possibilidade de comprovadamente a contrariar. Até agora, sempre que o comprador assim procedia, o *acquirer* (repercutindo ou não esse encargo no comerciante) não recebia ou tinha inapelavelmente de devolver os fundos recebidos.

A *Liability Shift* pode ser resumida no quadro seguinte:

VENDEDOR	Aceita os cartões não utilizando uma solução segura de pagamento reconhecida	Aceita os cartões utilizando uma solução segura de pagamento reconhecida
COMPRADOR	<i>Acquirer</i> é obrigado a aceitar a repudição	Não é permitida a repudição
Paga com o cartão sem solução segura de pagamento reconhecida	<i>Acquirer</i> é obrigado a aceitar a repudição	n.a.
Paga com o cartão utilizando uma solução segura de pagamento reconhecida	<i>Acquirer</i> é obrigado a aceitar a repudição	n.a.

Esta nova regra põe em prática duas características essenciais a um bom funcionamento das compras e dos pagamentos através da Internet:

- Penaliza os vendedores (e/ou os respectivos *acquirers*) que aceitem cartões não utilizando uma solução segura de pagamento reconhecida. Isto é, que não permitem que sejam reconhecidos pelos compradores como autênticos e com capacidade (que lhes é dada por um *acquirer*) para aceitarem os cartões como meios de pagamento.
- Limita a introdução, pelos compradores, de "dinheiro não genuíno" no sistema. De facto, se o vendedor for um comerciante que aceita os cartões utilizando uma solução segura de pagamento reconhecida, tem sempre a garantia da efectividade do recebimento (quer o cartão do pagamento utilize ou não uma solução segura de pagamento reconhecida).

Embora de momento a sua aplicação seja limitada geograficamente, esta medida tem, no entanto, um alcance excepcional.

Ela pode gerar, e é esse o seu objectivo último, um "círculo vicioso virtuoso" que conduza à difusão dos pagamentos seguros na Internet.

Os *acquirers* tenderão a contratar apenas com vendedores que aceitem utilizar formas seguras de aceitação de cartões. O que, aliás, será aceite de bom grado pelos vendedores, que assim sabem ter um passaporte que os identifica como vendedores confiáveis.

Por outro lado, face ao crescente número de vendedores que optarão por formas de pagamento seguras, as entidades emittentes terão também todo o interesse em fornecer aos titulares de cartões seus clientes métodos de pagamento seguros. Evitarão assim dirimir com eles perdas financeiras resultantes de os pagamentos por eles realizados terem cada vez maior probabilidade de ser pagamentos efectivos, mesmo nos casos em que a repudição fosse legítima.

Esta atitude do lado do "emitente/comprador", por sua vez, estimula a adopção de soluções de pagamentos seguros por parte dos "*acquirers*/vendedores", e assim sucessivamente.

Fica claro o alcance excepcional da *Liability Shift*, uma vez que, para obter a adesão daqueles a quem se aplica, dispensa o constrangimento de outras sanções que não aquelas que a actividade dos destinatários espontaneamente gera, isto é, prejuízos financeiros. Não será, pois, pela falta de incentivos que os agentes do comércio electrónico deixarão de optar por formas de pagamento seguras. ■

* Director-Geral da UNICRE e
Membro do Card Product Adviser Group da
Visa International

¹ Para conhecimento do caso português, é interessante a leitura do quadro relativo aos factores inibitórios dos consumidores, constante dos *Inquéritos anuais UNICRE/plano21.com acerca dos hábitos de consumo dos portugueses na Net*, cuja edição de 2001 será editada em Maio próximo. Consultar www.unicre.pt.

² Por um lado, o emitente do cartão de pagamento e, por outro, o *acquirer*, entidade financeira que fornece aos comerciantes, além do serviço de aceitação de cartões, a garantia do recebimento.

³ O leitor interessado em saber em detalhe como funciona o Modelo dos 3 Domínios pode obter alguma informação no *site* www.visa.com.

Caderno de Mercados



Criado o Conselho Nacional de Supervisores Financeiros



João Duque*
Coordenador da Secção

Com a publicação do Decreto-Lei 228/2000, publicado no dia 23 de Setembro de 2000, assistiu-se à criação do Conselho Nacional de Supervisores Financeiros (CNSF). Este novo órgão é composto pelas 3 instituições de supervisão do sistema financeiro nacional (o Banco de Portugal, o Instituto de Seguros de Portugal e a Comissão

do Mercado de Valores Mobiliários). Cada uma tem sido orientada e parece estar vocacionada para uma supervisão segregada por áreas sectoriais, uma para cada um dos vários subsistemas que compõem o sistema financeiro português. Agora cria-se um fórum próprio para, formalmente, se cruzarem preocupações e informações comuns às três instituições.

A presidência deste órgão foi deixada ao governador do Banco Central com base na justificação de uma supremacia do banco no papel de estabilizador do sistema financeiro. Para além do lugar do governador, o Conselho é ainda composto pelo membro do conselho de administração do Banco de Portugal com o pelouro da supervisão das instituições de crédito e das sociedades financeiras, pelo presidente do Instituto de Seguros de Portugal e pelo presidente da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários. Poderão ser ainda convidados a participar nos trabalhos do Conselho representantes do Fundo de Garantia de Depósitos, do Fundo de Garantia do Crédito Agrícola Mútuo, do Sistema de Indemnização aos Investidores, das entidades gestoras de mercados regulamentados e associações representativas de quaisquer categorias de instituições sujeitas a supervisão prudencial.

A presente lei tem o mérito de colocar em evidência aquilo que há muito se constata: as instituições financeiras deixaram de estar segmentadas por sectores de actividade e, em resultado de fusões e aquisições sucessivas, os grupos e os produtos financeiros que os mesmos oferecem são cada vez mais híbridos entre produtos bancários e de seguros por vezes transformados em títulos negociados no mercado de capitais. Os riscos de um dos mercados facilmente podem contagiar os outros e cada vez mais todos fazem tudo. Lá vai o tempo em que o vendedor de castanhas da Rua Augusta se defendia dos "amigos" que lhe pediam dinheiro emprestado respondendo que tinha um acordo com o banco lá da rua: o banco não vendia castanhas e ele não emprestava dinheiro!

Cria-se, pois, um fórum em que 4 representantes de 3 instituições podem desenvolver os mecanismos de transferência de informação, de supervisão de conglomerados financeiros, de preparação de regulamentação de matérias conexas a mais do que uma das autoridades representadas, de emissão de pareceres ou de estabelecimento de políticas de actuação coordenada face a autoridades estrangeiras.

Paralelamente há, porém, uma outra "guerra" a travar, uma vez que Bruxelas é fortemente apologista de uma autoridade de supervisão europeia. A esta tendência centralizadora opõem-se as autoridades de supervisão regionais (as autoridades de cada Estado-membro) argumentando, com alguma razão, não fazer sentido uma supervisão harmonizada na ausência de políticas harmonizadas. Uma vez que as regras são diferentes de Estado para Estado e não havendo uma posição fortemente aglutinadora em torno de regras centralizadas, para quê formas de supervisão conjunta? No entanto, os problemas são comuns a todas as autoridades, e cada vez mais o fenómeno da internacionalização financeira cria problemas de supervisão de instituições ao nível supranacional.

Os britânicos foram mais radicais, fundindo numa só instituição a supervisão dos 3 subsistemas: os subsistemas bancário, segurador e dos mercados de valores mobiliários. Os franceses terão recentemente optado por manter o sistema separado. Por cá optou-se por uma situação um tanto híbrida, uma vez que se cria um mecanismo aglutinador de supervisores portugueses, mas dando espaço a uniões de facto entre autoridades regionais europeias dentro do mesmo subsistema.

Não é verdade que a criação deste Conselho Nacional de Supervisores Financeiros venha introduzir uma relação nova entre as autoridades de supervisão. Depois de alguns períodos e histórias mais ou menos belicosas no relacionamento de instituições que estavam a chegar ao mercado e que

necessitavam de espaço para a sua instalação (como, por exemplo, a CMVM, criada em Abril de 1991), desde cedo existiram mais pontos de necessidade de entendimento do que de discórdia. Daí que a criação do CNSF não venha mais do que formalizar relações que, ao nível da convivência e do trabalho realizado, se vinham há muito cristalizando.

O CNSF não reúne com periodicidade definida, mas, uma vez que o mesmo já reuniu 2 vezes no espaço de 5 meses, isso pode mostrar a necessidade que os membros sentem na discussão de temas de interesse comum. Um dos temas que levou à reunião do Conselho foi o da supervisão dos conglomerados financeiros, nomeadamente no que respeita ao apuramento do seu capital efectivo para efeito de supervisão dos níveis mínimos de capital exigidos. Através de uma auscultação dos intermediários sob a sua área de supervisão, poderão eventualmente identificar-se situações de dupla contagem que, uma vez esclarecidas, deixarão espaço para o estudo da necessidade, ou não, de novos instrumentos regulamentares. Esta medida pretende antecipar-se a uma proposta de directiva da Comissão Europeia sobre conglomerados financeiros numa escala europeia.

Fazemos votos para que este fórum, urgente e necessário, continue a desenvolver actividade assídua. Veremos dentro de alguns anos quais as forças que vingarão no plano europeu: se as forças tendentes ao reforço da coesão das autoridades regionais, de que é exemplo o Conselho Nacional dos Supervisores Financeiros, se as forças de coesão das autoridades europeias dentro de um subsistema idêntico ao FESCO (Forum of European Securities Commissions), que poderia ser apontado como modelo. ■

* Professor Associado do ISEG/
Universidade Técnica de Lisboa



Curso Geral Bancário

Em Regime de Alternância

Entrega de Certificados e Prémios



Em cerimónias realizadas em 15 de Fevereiro, em Lisboa, e em 22 de Fevereiro, no Porto, foram entregues a 68 diplomados do 7º Curso Geral Bancário que terminou em Setembro de 2000, os Certificados de Formação Profissional, testemunho da sua habilitação académica – 12º ano de escolaridade – e da sua habilitação profissional – nível III da União Europeia.

Na Mesa da sessão de Lisboa podiam ver-se, por parte do IFB, o Director-Geral, Dr. António Pereira Torres, que presidiu à sessão, e o Dr. Manuel Ferreira, Director do IFB e também Director do Projecto, e, por parte do Instituto do Emprego e Formação Profissional, o Vogal da Comissão Executiva, Dr. José Leitão, e a Dra. Paula Agapito.

A cerimónia do Porto foi presidida pelo Dr. Manuel Ferreira e contou ainda com a presença do representante do IEFP e Director do Centro de Emprego do Porto, Dr. Luiz Gonzaga, e dos elementos do IFB, Dr. Abílio Marques, Director Adjunto, e Dr. Mário Costa, Coordenador deste Curso no Pólo do Porto.

Com provas dadas, ao longo dos três anos de formação e, especificamente, ao longo das muitas horas em Posto de Trabalho, estes jovens diplomados têm encontrado, por parte dos empregadores, a maior aceitação.

Podemos referir que, desde o primeiro curso, o índice de integração no sector financeiro foi da ordem dos 90%.

Aproveitando estas cerimónias de entrega dos Certificados de Formação Profissional, foram também entregues os prémios aos melhores alunos de cada um dos anos curriculares. Foram eles:

3º ano – 7º curso

Cátia Sofia Narciso Neves	16,7	valores
Carla Alexandra M. Hipólito	16,2	"

2º ano – 8º curso

Tabita Raquel Moura Gomes	16,8	"
Anabela C. Monteiro	16,3	"
Rui Manuel Príncipe Vieira	16,3	"

1º ano – 9º curso

David José Carrilho Madeira Luís	18,2	"
José Manuel M. Silva Dias	16,7	"

Tanto a Direcção do Instituto de Formação Bancária como do Instituto de Emprego e Formação Profissional se regozijaram com o facto de muitos destes diplomados estarem a cursar o ensino superior, em muitos dos casos em conciliação com as suas actividades profissionais.

Pelos representantes do Instituto de Emprego foram ainda tecidas as mais honrosas considerações à forma como o IFB e toda a sua equipa docente tem adoptado altos padrões de qualidade na realização dos sucessivos cursos e realçado o seu empenhamento na inovação constante das actividades inerentes ao projecto. ■



Curso Avançado de Gestão Bancária

14^a Edição

O Prof. Doutor Ernâni Rodrigues Lopes, com a lição sobre formação profissional do director bancário e o seu posicionamento perante a realidade, inaugurou no passado dia 19 de Janeiro a 14^a edição do Curso Avançado de Gestão Bancária.

No IFB, o CAGB constitui o seu curso de topo. É considerado uma pós-graduação, que resulta de uma cooperação com a Universidade Católica Portuguesa e pretende formar executivos do sector financeiro.

Estiveram presentes nesta primeira sessão do Curso, para além do Prof. Ernâni Lopes, o responsável pela Área de Gestão/Finanças Empresariais, Prof. Doutor Guilherme de Almeida e Brito, a Directora do Instituto, Dra. Fernanda

Marques Pereira, e o Presidente da Direcção da AGESBANCA, Dr. José Pires da Silva. ■



Cooperação com os Países Africanos Lusófonos

Curso Integrado de Gestão Bancária

No âmbito da colaboração que, de modo sustentado, vem desenvolvendo desde o início da década de 90 com os Sistemas Bancários dos Países Africanos Lusófonos, o Instituto leva a efeito, no corrente ano, em Lisboa, uma acção de formação especificamente destinada a participantes daqueles países – o Curso Integrado de Gestão Bancária.

Frequentam o Curso, que se iniciou no passado dia 29 de Janeiro e terminará em 6 de Abril, 23 participantes, estando representados todos os PALOP.

Os formandos têm habilitações mínimas de nível médio e experiência anterior em funções tecnicamente qualificadas ou de enquadramento. De um modo geral, frequentaram e concluíram anteriormente o Curso Regular de Formação Bancária do IFB ou as versões próprias do mesmo Curso em Angola e Moçambique.

Com o Curso Integrado tem-se em vista proporcionar aos formandos a possibilidade de aprofundamento da sua formação técnico-profissional no sentido de os preparar para o desempenho de funções de apoio à gestão. O plano curricular do Curso caracteriza-se pela sua abrangência, sem prejuízo de um cunho acentuadamente prático, e compreende cinco módulos: Economia, Gestão e Organização da Banca; Gestão Financeira de Empresas; Financiamento e Crédito Bancário; Mercados Financeiros. Fazem também parte das actividades lectivas algumas palestras por oradores convidados, bem como visitas de estudo a bancos e empresas. O Curso tem avaliação e a sua

conclusão conduz à atribuição de um diploma.

A abertura do Curso, que teve lugar, como no início se referiu, no dia 29 de Janeiro, foi presidida pelo Sr. Dr. António Pereira Torres, Director-Geral do Instituto, e contou com a presença da Sr.^a Dr.^a Marinela Amaral, Administradora do Banco Nacional de Angola e Presidente da Direcção do Instituto de Formação Bancária de Angola, que proferiu uma intervenção sobre "Os Sistemas Financeiros dos PALOP". A sessão terminou com a lição inaugural do Curso, a cargo da Sr.^a Dr.^a Maria João Azevedo, que abordou o tema "África Sub-Sahariana – Crescimento Económico, Ajustamento e Reforma do Sistema Financeiro". ■



Euro €



As Notas e Moedas estão a chegar!

Dessas orientações, destacamos aqui as seguintes:

A passagem à moeda única encontra-se dividida em dois grandes momentos fundamentais: o período de preparação para a adesão ao euro e o período de transição.

O **primeiro período**, que foi já largamente ultrapassado, iniciou-se com a entrada em vigor do Tratado da União Europeia, assinado em Maastricht, e com as políticas de convergência, tendo durado até 31 de Dezembro de 1998.

O **segundo período**, que agora decorre, teve início em 1 de Janeiro de 1999, com a substituição da moeda nacional pela moeda única europeia de acordo com as taxas de conversão adoptadas pelo Conselho, e terminará em 31 de Dezembro de 2001. A partir desta data ocorrerá a introdução física das novas notas e moedas denominadas em euros, que circularão durante algum tempo em paralelo com as notas e moedas denominadas em escudos.

As notas e moedas denominadas em euros serão colocadas em circulação a partir das 0 horas do dia 1 de Janeiro de 2002 em todos os Estados-membros que adoptaram a moeda única, cabendo a estes fixar os termos em que se deverá operar a substituição das notas e das moedas nacionais pelas notas e moedas denominadas em euros.

Na sua sessão de 16 de Novembro de 2000, o Conselho de Ministros aprovou, através de uma Resolução, o documento **Orientações Nacionais para a Introdução Física do Euro**.

A partir de 1 de Setembro de 2001, as moedas em euros poderão ser disponibilizadas e pré-posicionadas junto das instituições de crédito e das Tesourarias de Finanças.

**1
Setembro
2001**

A partir de 1 de Outubro de 2001, as notas em euros poderão ser disponibilizadas e pré-posicionadas junto das instituições de crédito e das Tesourarias de Finanças.

**1
Outubro
2001**

Os retalhistas poderão solicitar junto das instituições de crédito notas e moedas em euros para os seus fundos de caixa, sendo que as mesmas apenas poderão ser utilizadas em transacções a partir de 1 de Janeiro de 2002.

**1
Dezembro
2001**

As instituições de crédito poderão distribuir pelos particulares moedas até ao valor de 10 euros, sendo que as mesmas apenas poderão ser utilizadas em transacções a partir de 1 de Janeiro de 2002.

**17
Dezembro
2001**

A partir desta data, as instituições de crédito, sempre que possível, deixarão de fornecer notas e moedas em escudos.

**31
Dezembro
2001**

Até esta data, os balcões das instituições de crédito e das Tesourarias de Finanças podem trocar escudos por euros.

**30
Junho
2002**



Finalmente, as notas e moedas em euros entram em circulação às zero horas de 1 de Janeiro de 2002. Os ATM começam a distribuir notas de 5, 10, 20 e 50 euros, devendo o processo de conversão estar concluído

no final da primeira quinzena de Janeiro de 2002.

Todos os retalhistas que tiverem de efectuar trocos nas transacções com os seus clientes deverão, sempre que possível, fazê-lo em euros.

**31
Dezembro
2002**

Data limite para a troca de escudos por euros, mas só na sede, filial, delegações regionais ou agências do Banco de Portugal.

Mais 20 Anos

Para além dos prazos previstos nas duas alíneas anteriores, a troca em euros das **notas** em escudos retiradas de circulação efectuar-se-á, nos termos da lei, num prazo de 20 anos, na sede, filial, delegações regionais ou agências do Banco de Portugal. ■

28 Fevereiro 2002

Fim das notas e moedas em escudos. O período de dupla circulação das notas e das moedas em euros e em escudos, que se inicia em 1 de Janeiro de 2002, termina no dia 28 de Fevereiro do mesmo ano, deixando, no dia 1 de Março seguinte, de ter curso legal e poder liberatório todas as notas e moedas em escudos.



BCP e SABADELL constituem BANCO ONLINE



Banco Sabadell

As autoridades espanholas concederam ao Banco Sabadell e ao BCP – Banco Comercial Português licença para a constituição de uma nova instituição bancária.

O novo banco, que deverá iniciar as suas actividades em 2001, terá a sua sede social em Madrid.

Esta iniciativa surge do acordo estratégico, assinado por ambos os grupos bancários, destinado a promover projectos conjuntos em áreas de interesse mútuo, em particular no domínio da Internet e da sua aplicação ao negócio financeiro. ■



TOTTA lança PORTAL FINANCEIRO

O Banco Totta & Açores lançou recentemente o portal financeiro Totta Net Banco, que agrega, para além de todas as informações sobre produtos e serviços do banco, o acesso a um novo serviço de *home banking*, com *e-broker*. ■

MONTEPIO GERAL abre representação em NEWARK

O Montepio Geral, no desenvolvimento da sua estratégia de internacionalização junto das comunidades emigrantes portuguesas, inaugurou um escritório de representação em Newark, no EUA. ■



PRÉMIO GESTOR 2000



O prémio Gestor 2000, instituído pela empresa de consultoria A.T. Kearney e pelo *Semanário Económico*, foi atribuído ao Dr. António da Costa Leal, presidente do Montepio Geral.

Esta iniciativa, que pretende avaliar o desempenho dos dirigentes portugueses no que se refere a factores de crescimento, produtividade e rendibilidade, representou também, neste caso, o reconhecimento da actividade mutualista desenvolvida pelo Montepio Geral.

Na opinião do premiado, o mérito deve-se ao trabalho e forte colaboração entre todos os funcionários da instituição. ■

BANIF na BANCA DE INVESTIMENTO

O Banif Banco de Investimento, SA, criado em 15 de Dezembro de 2000, tem como objectivo conduzir a actividade de banca de investimento do Grupo Banif, dinamizando e complementando os serviços que já vinham sendo oferecidos aos seus clientes nacionais e estrangeiros.

A sua actuação desenvolve-se nas áreas estratégicas de gestão de activos, mercado de capitais, corretagem, *corporate finance* e *private banking*.

Tem sede em Lisboa e delegações no Porto, no Funchal e em Ponta Delgada.

Para responder à crescente actividade internacional, o Grupo Banif, que já dispõe de representação em vários países do Continente Americano, acaba de constituir em Miami, no Estado da Florida, a subsidiária Banif Financial Service Inc. e prepara-se para criar uma corretora em Nova Iorque. ■



IFB colabora com o Crédito Agrícola

O IFB tem vindo ultimamente a concretizar com a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo importantes programas de formação especialmente direccionados para o Crédito Agrícola.

Conversámos com o Dr. Manuel Lacasta, responsável directo pela Área de Formação da Caixa Central, tentando analisar os fundamentos da intensificação da actividade formativa do Crédito Agrícola em geral e das Caixas Agrícolas em particular.

Manuel Lacasta começou por nos confirmar que:

«— Efectivamente, a procura de formação vem registando um crescimento regular, e isso deve-se essencialmente a uma correlação de estratégias ao nível da gestão dos recursos humanos e da sua interacção com a arquitectura de uma política de formação evolutiva, indissociada das aquisições de novas competências e, portanto, consoante com a gestão da carreira de cada empregado.»

«— Cada vez mais a formação profissional assume um papel fundamental para o cumprimento dos objectivos de desenvolvimento do Crédito Agrícola. A percepção do nosso potencial de crescimento, o desafio colocado pela existência de quase 600 balcões distribuídos por todo o Continente e Açores, pertencentes a 134 Caixas Agrícolas, com forte enraizamento local, e a noção da importância e da especificidade do sector financeiro cooperativo obrigam-nos a ter presente a responsabilidade inerente à implementação de adequadas políticas de selecção de pessoal e de planeamento da actividade formativa como condição essencial para a obtenção dos melhores resultados.»

Perguntando nós se isso reflecte um projecto concertado e gradual de qualificação dos recursos humanos do Crédito Agrícola, disse-nos Manuel Lacasta:

«— Sim, mas pode dizer-se, para além disso, que houve e há um investimento programado na formação, cuja virtualidade, se quisermos, reside na racionalização dos objectivos a alcançar e numa política de consulta regular das necessidades de formação junto das Caixas Agrícolas, com a participação activa de um órgão consultivo composto por representantes de 134 Caixas, designado por Conselho de Formação do Sistema Integrado do Crédito Agrícola Mútuo (SICAM), o qual, sentindo as necessidades no terreno, tem condições privilegiadas para uma análise de fundo acerca dessas mesmas necessidades.»

Falando-se depois sobre o tipo de formação que tem sido adoptado, disse Manuel Lacasta que essa concepção estratégica da formação tem suscitado uma aposta regular na formação básica e de aperfeiçoamento, frisando a propósito:

«— O Crédito Agrícola tem hoje, de acordo com os últimos indicadores a que acedemos, a 2ª população activa mais jovem da banca portuguesa. Esta realidade, inerente ao crescimento do próprio grupo e à política de recrutamento que vem sendo prosseguida, permite explicar que haja, em constância, um número considerável de colaboradores que frequentam anualmente o Curso Básico Bancário, que entendemos ser imperativo para todos os novos empregados, e o Curso Regular, em que, nalguns casos, se verifica progressão para o Curso de Gestão Bancária, nas suas vertentes de bacharelato e licenciatura.»

«— Por outro lado, também assumimos a Formação de Desenvolvimento e a Formação Qualificante como um imperativo, porque ninguém tem hoje dúvidas de que uma organização não sobreviverá se não assentar os seus alicerces em recursos humanos altamente qualificados, que acompanhem novas vertentes e oportunidades de negócio, as cons-



Manuel Lacasta

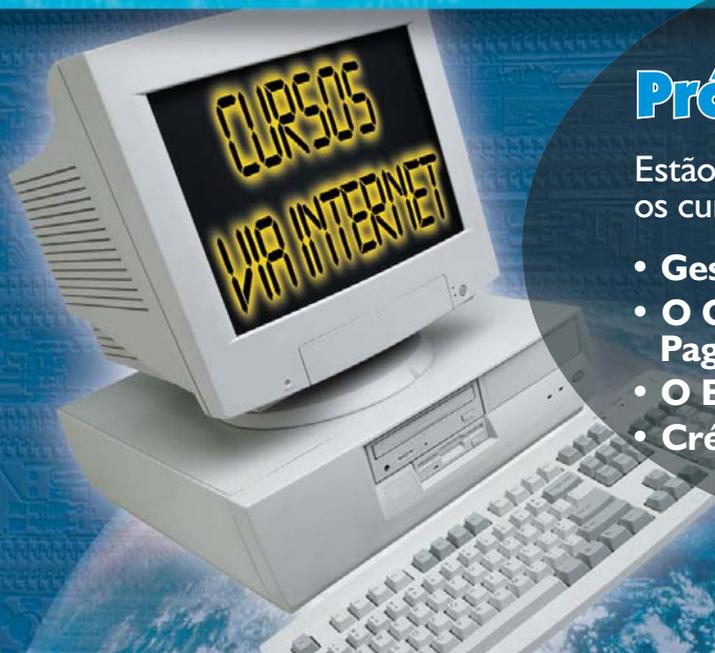
tantes evoluções dos mercados e as novas tecnologias.»

«— Assim se explica, a título de exemplo, que, nos últimos dois anos, 1989 empregados, o que representa mais de 50% dos efectivos, tenham sido inscritos em cursos como o Euro e o Crédito à Habitação, para não citar vários outros com igual índice de participação, muito oportunamente promovidos pelo IFB, e que nos encontremos agora a organizar, com a colaboração do vosso Instituto, um curso de Atendimento Comercial. Este curso regista já, numa primeira fase, 455 inscrições de empregados das Caixas Agrícolas, o que é, seguramente, um sinal de vitalidade e de aposta no futuro.»

A terminar, lembrámos que o Crédito Agrícola e, nomeadamente, a Caixa Central têm acolhido alguns jovens alunos do Curso Geral Bancário.

«— Não tanto quanto queríamos, diz Manuel Lacasta. É inegável para nós que uma das fontes mais promissoras de recrutamento na banca reside nos alunos do Curso Geral, mercê do inegável prestígio do IFB enquanto entidade formadora e da experiência muito positiva que temos da passagem de alguns desses alunos pelos nossos balcões, alguns mesmo recrutados posteriormente, de acordo com as nossas necessidades. Projectamos investir mais nesta vertente, na medida em que a racionalização dos meios disponíveis permita acolhê-los com a dignidade e disponibilidade que merecem.» ■

ESCOLA VIRTUAL



Próximos Cursos

Estão abertas as inscrições para os cursos:

- **Gestão de Produtos Financeiros**
- **O Cheque e Outros Meios de Pagamento**
- **O Euro**
- **Crédito à Habitação**

Inscrições
Abertas

Inglês Bancário

Ensino a Distância

Para todos os que na sua actividade profissional necessitem do domínio da língua inglesa aplicada ao sector financeiro.

ISGB colabora na formação de técnicos de organização do



No sentido de otimizar a actuação dos seus técnicos da área de Organização, o BNC – Banco Nacional de Crédito Imobiliário solicitou ao ISGB a realização de um curso expressamente dirigido àqueles técnicos.

Os conteúdos do curso foram organizados de forma a conceder aos participantes uma adequada visão do papel que incumbe aos organizadores e também as formas mais eficazes da sua actuação.

Do programa destacam-se, assim, temas como o

estudo qualitativo e quantitativo do trabalho administrativo, a reorganização de espaços, os manuais de organização da instituição e os novos conceitos e tendências, tais como a gestão pela qualidade total, a aplicabilidade prática do *e-business* na banca e a gestão da relação com o cliente, numa perspectiva integradora.

Na abordagem dos temas, os docentes do ISGB privilegiaram a participação activa dos formandos nas 36 horas úteis de formação em sala. ■



ISGB a escola à distância de um clique

Para que os alunos dos cursos que funcionam no ISGB sintam que a escola está cada vez mais próxima de si, foi agora posto à sua disposição, via Internet, um conjunto de informações e de facilidades quer de carácter geral, quer referentes à situação específica de cada aluno.

Dada a característica de confidencialidade das informações, o acesso ao serviço só será possível através da utilização de *username* e *password*.

Estão disponíveis os mais variados serviços e informações, salientando-se: calendários dos exames, notas obtidas nas provas realizadas, situação curricular, situação de documentos entregues e em falta, pagamentos, pedidos de documentação e consultas aos Guias Pedagógicos das várias disciplinas e à Biblioteca. ■

Address: http://set2000.ifb.pt/isgb_pagina.htm

ISGB Serviços WWW JOSÉ SILVA - nº 9999 Curso de Gestão Bancária

Situação Curricular

Situação do Aluno:
Bacharelato Incompleto
Créditos Realizados: 16 | Créditos a Realizar (Obr.): 150

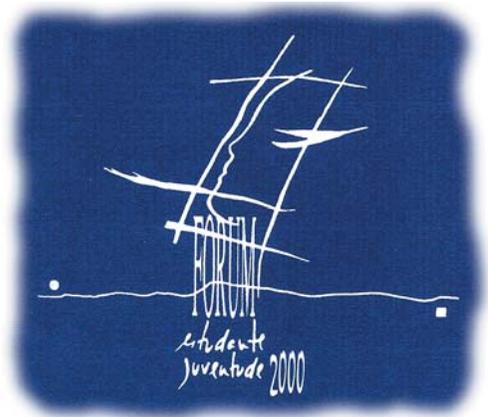
Disciplinas Concluídas						
Ano	U. Cr.	Disciplina	EQ*	Plano	Data	Nota
1	6	Contabilidade Financeira 1	N	1998	1999/02/01	13
	6	Introdução à Gestão	N	1998	1999/02/09	10
	4	Sociologia	N	1998	1999/02/26	13

Disciplinas por Concluir			
Ano	U. Cr.	Disciplina	Plano
1	4	Psicossociologia	1998
	6	Conceitos Fundamentais de Matemática	1998
	6	Cálculo Financeiro	1998
	6	Gestão e Organização da Banca	1998
	6	Macroeconomia	1998

Através desta opção pode visualizar as disciplinas realizadas e as que faltam realizar. * Obtida por Equivalência

FÓRUM ESTUDANTE JUVENTUDE' 2000

IFB e ISGB presentes



IFB e ISGB estiveram presentes no Fórum Estudante Juventude, que se realizou pela primeira vez, no Parque das Nações, de 10 a 14 de Dezembro passado.

Estes eventos têm como principal objectivo a promoção do contacto dos jovens estudantes com as diversas áreas profissionais e de formação pré-profissional, informando-os quanto a acessos, currículos, saídas e mercados de cada área.

A exposição deste ano – a 6ª – voltou a ser organizada pelo CUPAV – Centro Universitário Padre António Vieira e reuniu cerca de uma centena de expositores, constituída por um variado leque de estabelecimentos de ensino superior e profissional.

O stand IFB/ISGB teve como animadores jovens alunos do ISGB que, acompanhados por um docente, prestaram informações aos visitantes: pais, encarregados de educação, professores e, predominantemente, jovens alunos do 9º ao 12º ano e psicólogos de núcleos de orientação profissional das Escolas Secundárias.

Foram especialmente divulgadas as licenciaturas e pós-graduações do ISGB, o Curso Básico Bancário e ainda o Curso Geral em Regime de Alternância.

O Fórum Estudante Juventude é o local ideal para captar, ao vivo, a atenção de milhares de jovens que ainda não decidiram o seu futuro

profissional e, por isso, a presença do IFB nestes eventos, como "Escola Bancária de Portugal", é de louvar. ■





Cooperação Internacional

Seminário para Bancários Polacos

Dando continuidade à sua colaboração com a Associação Polaca de Bancos, estabelecida por intermédio da Embaixada da Polónia em Lisboa, o IFB organizou, nos dias 4, 5 e 6 de Dezembro de 2000, o 4º Seminário para dirigentes e quadros superiores de bancos polacos.

Este Seminário, em que mais uma vez os participantes tiveram oportunidade de se confrontar com a experiência da banca portuguesa, foi subordinado ao tema *Modern Department Management*.

Integraram o Seminário exposições de enquadramento sobre a Economia Portuguesa e o Sistema Financeiro



Português, apresentações que estiveram a cargo de elementos qualificados do Banco Espírito Santo e da Caixa Geral de Depósitos. ■

Projecto LABS

O LABS (*Learning Agent in the Banking Sector*) é um projecto financiado pelo programa comunitário Leonardo.

Tem por objectivo geral desenvolver um estudo e análise acerca das práticas inovadoras existentes no sector bancário e financeiro, a nível da formação e dos recursos humanos, e relacionar o resultado desse estudo com as funções, papéis, competências e caminhos de aprendizagem emergentes, em particular tendo em conta a perspectiva da evolução, no sector, das áreas em apreço.

Este trabalho, que envolve bancos pertencentes a 5 países europeus, tem vindo a ser realizado por um

consórcio do qual fazem parte, para além de Portugal, a Grécia, a Hungria, a Espanha e a Itália (que coordena).

O projecto está a chegar ao fim. Em Março de 2001 terá lugar, em Roma, uma conferência de disseminação dos resultados obtidos. Neste evento, estarão presentes não só os 5 parceiros, mas também representantes de um banco por cada país envolvido no consórcio.

De acrescentar ainda que todas as aquisições deste projecto ficarão *online* na Internet e que o IFB será o "hospedeiro" desta informação, na medida em que a coloca no seu servidor. O endereço de acesso a esta *homepage* será divulgado na conferência de Roma. ■

A Presidente do IFBA visita o IFB

A Dra. Marinela Amaral, na qualidade de Presidente da Direcção do Instituto de Formação Bancária de Angola, visitou o IFB no passado dia 30 de Janeiro, com a finalidade de conhecer melhor a sua actividade.

A Dra. Marinela Amaral, que, no dia anterior, havia participado no arranque de um novo curso dedicado a todos os PALOP, tal como noutra local noticiamos, foi acolhida pelo Director-Geral do IFB, Dr. António Pereira Torres, que lhe proporcionou uma descrição global do funcionamento do Instituto.

Pôde também aquela alta responsável do IFBA aperceber-se da vasta actividade do IFB/ISGB, desde as acções destinadas a jovens candidatos à profissão bancária, até às licenciaturas e pós-graduações em domínios da actividade financeira.

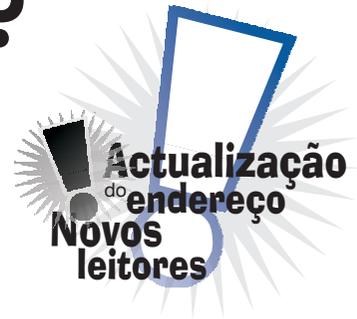
Para além do Dr. Pereira Torres, a visitante foi acompanhada pelos elementos da Direcção, Drs. Manuel Ferreira, Fernanda Marques Pereira e Manuela Santos. ■



Gosta da InforBanca? Então sugira-a a um colega

O pedido pode ser feito:

- Na folha de remessa da revista ou
- Numa fotocópia do quadro seguinte.



- Novo leitor
- Renovação
- Alteração de endereço

Inscrição válida para 4 números

Desejo que a **INFORBANCA** me seja enviada de forma personalizada e para o meu local de trabalho.

Nome

Função

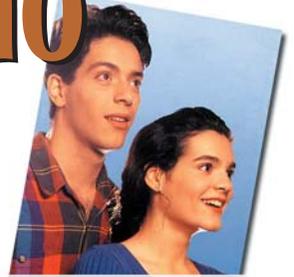
Balcão/Serviço⁽¹⁾

Banco⁽²⁾

⁽¹⁾ Preencher com a designação utilizada no correio interno do banco.

⁽²⁾ Preencher com a sigla pela qual o banco é conhecido.

Curso Geral Bancário em Regime de Alternância



SAIU A BANCA JOVEM Nº 4

Acaba de ser publicado o nº 4 da *Banca Jovem*, revista dos alunos do Curso Geral Bancário em regime de alternância.

Apetece ler esta pequena revista, pois, para além de um grafismo bastante fresco e juvenil, aborda assuntos de muito interesse para os jovens desta escola que, tal como se diz no editorial, "nunca fecha". E é bem assim, porque pela porta que saem os diplomados estão a entrar os caloiros do ano lectivo seguinte.

Podemos ver neste número como vai o Concurso de Poesia e Conto e conhecer uma história de pregos, a propósito de ofensas verbais.

As páginas centrais são dedicadas ao *stand* do IFB na FIL, por ocasião da Feira Nacional de Orientação Escolar e Profissional, às novas tecnologias e à confraternização/reunião de trabalho dos professores da escola.

Uma referência, também, ao quadro dos alunos que mais se distinguiram em 1999/2000. São os 7 magníficos dos 3 anos curriculares.

De salientar, ainda, o depoimento de uma das alunas destacadas para receberem os visitantes do *stand* do IFB. Descreve a "aliciante experiência vivida" e termina assim:

"Foi, para mim, muito gratificante ajudar jovens da minha idade a poderem fazer uma opção para a sua vida."

CONCURSO DE POESIA E CONTO

Face ao êxito obtido com a experiência do ano passado, está a realizar-se o 2º Concurso de Poesia e Conto.

Integrado nas actividades curriculares dos conteúdos programáticos do Curso, este concurso tem por finalidade a promoção de experiências literárias e de narração que levem ao gosto e correcção da comunicação através da escrita.

Os 67 trabalhos apresentados estão a ser avaliados por um júri constituído pelos formadores de Língua e Cultura Portuguesa, estando marcada a entrega dos prémios para o 3º trimestre.

PALESTRA PARA OS ALUNOS

Integrada nas actividades formativas, teve lugar no passado dia 15 de Março, nas instalações do IFB, uma palestra sobre o tema "Diálogos sobre o Futuro".

Foram oradores o Dr. Jorge Albuquerque Ferreira e o Dr. Rui Calheiros da Gama, que dissertaram sobre "O Negócio Bancário e os Recursos Humanos".

Esta comunicação realizou-se no âmbito da manutenção dos contactos com o recém-criado Núcleo dos Antigos Alunos do Curso Geral Bancário.

As presenças, tanto dos antigos alunos, como dos actuais, foram em número elevado, o que nos leva a afirmar que este encontro de gerações foi um êxito.

VISITAS DE ESTUDO

O plano curricular do Curso contempla a ida a locais que, pela sua relação com as matérias dos vários domínios, se mostram complementares na aquisição de competências.

Dos muitos que foram realizados, destacam-se os seguintes:

- Sala de Mercados da Caixa Geral de Depósitos, para dar a conhecer como, nos bancos, funcionam estas salas;
- Escola Superior de Comunicação Social, com o objectivo de compreender a atitude de Marketing e de visualizar a aplicação dos conceitos apreendidos em sala;
- Baixa Lisboeta, para conhecer os locais mais frequentados pelos Pós-Românticos;
- Biblioteca Nacional, para visitar a Exposição sobre a Vida e Obra de Eça de Queiroz. ■

Curso Regular de Formação Bancária

Os melhores de 1999/2000



Em todos os anos lectivos, o IFB tem vindo a atribuir prémios aos melhores formandos dos 3 anos do Curso Regular, podendo os próprios optar por material informático, por uma enciclopédia e livros ou por uma viagem.

A seguir, damos nota dos premiados deste ano, que expressaram à nossa Revista a sua satisfação por lhes ter sido atribuída esta recompensa.



Lina Maria Silva Neto
CCAM – Tramagal
Núcleo Leiria 91

«— O Curso Regular mostrou-me caminhos para alcançar objectivos, respostas para as minhas interrogações, uma mudança nos meus hábitos, um aperfeiçoamento e a necessidade de fazer algo mais...»

Isabel Maria Rodrigues Martins
BNU – Faro
Núcleo Faro 92

«— Este Curso é extremamente importante para quem inicia a sua carreira profissional na banca ou para quem já está nela inserido e sente que necessita de mais conhecimentos acerca da actividade que desempenha...»



Anabela da Silva Fernandes
BNU – Gândara dos Olivais
Núcleo Leiria 93

«— O mercado em que nos inserimos exige cada vez mais profissionais polivalentes, capazes de dar resposta às mais variadas questões, e o Curso Regular vem precisamente ao encontro dessa realidade...»

Formandos que Terminaram o Curso Regular em 2000

BANCO BPI

EMIRCIO RIBEIRO CARVALHO
MANUEL PAIVA MATOS CARDOSO
MARGARIDA MARIA SILVA FIGUEIRA*
MARIA JOSÉ RAMALHO FERNANDES*

BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS

FILIPE MIGUEL RAMOS CARRANÇA*
JOSÉ ANTÓNIO SOUSA PEREIRA RIBEIRAL*
JOSÉ CARLOS DUARTE CORREIA*
JOÃO CARLOS PEREIRA DOMINGOS*
JOÃO PEDRO CASTANHEIRA BORGES
MARIA TERESA GONÇALVES LOUSADA
RUI PEDRO MARTINS MATOS GUEIFÃO*

BANCO ESPÍRITO SANTO

DAVID MANUEL MOREIRA FERREIRA
JORGE AGRIPINO DIAS FERREIRA
JOSÉ CARLOS LOPES FIGUEIREDO
MARTA FÁTIMA GODINHO GUERREIRO
ORLANDO ANTÓNIO GRAÇA MENDES
RUI JESUS FERREIRA

BANCO ESPÍRITO SANTO DE INVESTIMENTO

ISMAEL ARAÚJO FERREIRA*

BANCO INTERNACIONAL DE CRÉDITO

LUÍS FILIPE MONTEIRO SILVA MAGALHÃES

BANCO MELLO

ANA PAULA BRITO BRANDÃO
EMÍLIA MARIA NASCIMENTO ANTÃO FERNANDES*
LEONOR OLIVEIRA FREIRE
NATALINO VICENTE MOTA*
PEDRO NUNO GRANJA DOS SANTOS SILVA
FERNANDO RUI HENRIQUES CUNHA
NUNO FILIPE NEVES OLIVEIRA
RICARDO JOSÉ MOREIRA GUERRA

BANCO NACIONAL ULTRAMARINO

ANABELA SILVA FERNANDES
ANTÓNIO JOSÉ MAIA BATISTA NETO
CARLA SOFIA SILVA FRADE COUTO
CRISTINA MARIA VALENTE AIRES
JOÃO ALBERTO SANTOS MONTEIRO
JOÃO MANUEL GONÇALVES PASSOS
MARGARIDA ISABEL ARAÚJO FERREIRA
TERESA MARIA DIAS FIALHO MARTINHO

BANCO PORTUGUÊS DO ATLÂNTICO

ARLINDO AUGUSTO ENCARNAÇÃO TEIXEIRA

BANCO PINTO E SOTTO MAYOR

JOSÉ HENRIQUE MARTINS MACHADO

CAIXA DE CRÉDITO AGRÍCOLA MÚTUO DE CADAVAL

DINIS SILVA NOBRE*

CAIXA CENTRAL DE CRÉDITO AGRÍCOLA MÚTUO

ANA MARIA GOMES COSTA
ANA PAULA GUERREIRO ATANÁSIO
ANDRÉ ALEXANDRE PORTELA MARTINS*
ANGELINA MARIA COELHO BRITO
ANTÓNIO MARIA GONÇALVES BRAZ*
CARLOS MANUEL PALMA RODRIGUES*

CARLOS NUNO FONSECA RAMOS
CRISTINA MARIA ASSUNÇÃO VENTURA NUNES

GRACINDA MARIA FERREIRA SOARES
JOSÉ ANTÓNIO SERRANO PONTES
JOSÉ BRANCO SILVA
JOSÉ MANUEL FERNANDES JORGE
JOÃO MANUEL BRANCO LUCAS
JÚLIO MIGUEL ALVES SOARES*
LINA MARIA FRANCO FERNANDES LOPEZ
LUIS FILIPE CID FERREIRA NUNES
MARIA CELESTE PEREIRA BARREIRA HENRIQUES
MARIA JÚLIA SANTOS OLIVEIRA*
MARIA ODETE GOMES SILVA MATIAS
PAULO JORGE GONÇALVES RODRIGUES
RUI MANUEL FONSECA CURVELO
SÉRGIO PAULO PAULISTA NUNES

CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS

ANTÓNIO FERNANDO GOMES*
ANTÓNIO MARIA MOTA REBELO
HELENA CRISTINA GOMES LINCE CONDEÇO
JAIME MIGUEL FERNANDES GARCIA*
JOÃO PAULO SANTOS ESTRELA
MARIA ARMANDA ALBUQUERQUE*
MARIA IVONE OLIVEIRA COSTA*
PAULA CRISTINA TEIXEIRA SANTOS
PAULO LUÍS SOUSA GOMES
SÉRGIO FERREIRA RODRIGUES*

FINIBANCO

ELSA MARIA XAVIER GUEDES LEBRE LEITÃO*

MONTEPIO GERAL

ANA RITA JANEIRO ANTUNES
HELGA REGINA CUNHA MINAS
LÚCIA SOFIA HILÁRIO GONÇALVES*
RITA SOFIA ROSA NETO

INDIVIDUAIS

ISAURA CONCEIÇÃO R.B.PIMENTEL DOS SANTOS*
DALTON COSTA ESPÍRITO SANTO GONÇALVES
PAULO FILIPE NASCIMENTO CORTÊS*
ANTÓNIO AUGUSTO TOMÁS MIRANDA
EDUARDO ANTÓNIO GABRIEL NOBRE
ELEUTÉRIO CARVALHO NUNES
NUNO FERNANDO GARCIA FERREIRA
PAULO JOSÉ MARTINS LOUREIRO
PEDRO MIGUEL ALMEIDA COSTA FERREIRA

Cabo Verde

BANCO COMERCIAL DO ATLÂNTICO

LEONILDE DAYSE RESENDE COSTA

Guiné-Bissau

BANCO INTERNACIONAL DA GUINÉ-BISSAU

MANUEL BIAGUE

BANCO TOTTA & AÇORES DA GUINÉ-BISSAU

SIMÃO SANCHES

S. Tomé e Príncipe

BANCO COMERCIAL DO EQUADOR

DILSON SOUSA PONTES TINY
FELISBERTO GRAÇA CASTILHO
FERNANDO COSTA TEIXEIRA
IDALÉCIO D'APRESENTAÇÃO VIANA



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

IFB/ISGB Actividade em 2000

ACTIVIDADE FORMATIVA	PARTICIPANTES	HORAS FORMANDO	ACTIVIDADE INTERNACIONAL
Formação a Distância – Escola Virtual, C. Regular e outros	5 806	102 952	CONSULTORIA <ul style="list-style-type: none"> • POLÓNIA • REPÚBLICA ESLOVACA • CABO VERDE • GUINÉ BISSAU • ANGOLA • MOÇAMBIQUE • S.TOMÉ E PRINCIPE APOIOS PROGRAMA PHARE BANCO MUNDIAL COOPERAÇÃO PORTUGUESA PROGRAMAS LEONARDO – PROJECTO EURO BANK LEONARDO – CARTA PROFISSIONAL DE COMPETÊNCIAS LEONARDO – PROJECTO LABS – ROMA O IFB É MEMBRO DE EBT – EUROPEAN BANK TRAINING NETWORK ICDE – INTERNATIONAL COUNCIL FOR DISTANCE EDUCATION EDEN – EUROPEAN DISTANCE EDUCATION NETWORK
Formação em Técnicas Bancárias	4 104	77 560	
Formação em Alternância	409	556 488	
Formação em Gestão	1 716	26 425	
Formação Qualificante	358	12 664	
Formação na Área Comercial	2 160	36 288	
Formação Superior – ISGB	1 074	157 129	
Curso Avançado de Gestão Bancária	23	8 234	
Seminários	13	182	
TOTAL	15 663	977 922	

INOFOR renova acreditação do IFB como entidade formadora

O IFB viu renovada a sua acreditação pelo Ministério do Trabalho, através do INOFOR, Instituto para a Inovação na Formação, por um período de mais três anos, para intervir nos seguintes domínios:

- Diagnóstico de necessidades de formação;
 - Planeamento;
 - Concepção;
 - Organização e promoção;
 - Desenvolvimento/execução;
 - Acompanhamento e avaliação.

Você Sabe Tudo?

Soluções

A - 4	F - 23	K - 42	P - 61
B - 7	G - 25	L - 46	Q - 67
C - 10	H - 31	M - 50	R - 71
D - 13	I - 36	N - 56	S - 74
E - 19	J - 38	O - 59	T - 77

Ao Instituto é, assim, oficialmente reafirmada a capacidade para tratar, de modo integrado e global, toda a problemática da formação, desde a detecção de necessidades até ao acompanhamento e avaliação das acções entretanto montadas e desenvolvidas. ■

CURSO GERAL BANCÁRIO
EM REGIME DE ALTERNÂNCIA (APRENDIZAGEM)

IFB Instituto de Formação Bancária

INSTITUTO DO EMPREGO E FORMAÇÃO PROFISSIONAL



Você Sabe Tudo?

Se pensa que sim, experimente fazer o teste que lhe propomos. Ele foi elaborado a partir de 20 questões sobre a actividade bancária, anteriormente utilizadas no material pedagógico dos diversos cursos organizados pelo Instituto. Num outro local da revista, encontrará as soluções. Depois, só terá de fazer contas. Por cada resposta certa, somará 5 pontos e por cada que errar descontará 1,66 pontos (correspondentes a 1/3 da cotação de cada

pergunta). Se estiver muito hesitante, é, pois, preferível não responder.

Se não concordar com alguma ou algumas questões apresentadas ou considerar que poderia haver respostas correctas diferentes das que são propostas ou, ainda, se quiser fazer-nos qualquer sugestão, poderá sempre escrever-nos. Participe, na certeza de que também nós não sabemos tudo e tentamos fazer sempre melhor.

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

- 1 – Os bancos registarem elevados índices de solvabilidade.
- 2 – Aumentar o volume dos depósitos à ordem.
- 3 – Os bancos recorrerem ao redesconto.
- 4 – Aumentar a taxa de reservas mínimas de caixa.

B A rendibilidade e a solvabilidade de uma empresa:

- 5 – São independentes do seu posicionamento ao mercado.
- 6 – São unicamente uma consequência da sua gestão financeira.
- 7 – Podem ser afectadas por alterações tecnológicas rápidas.
- 8 – Constituem elementos de incerteza sempre que se analisa o risco do cliente.

C Um depósito a prazo dado ao banco como caução de um crédito constitui uma:

- 9 – Garantia pessoal.
- 10 – Garantia real.
- 11 – Fiança.
- 12 – Hipoteca.

D A maior parte dos investimentos publicitários visa a divulgação de novos produtos. Contudo, há situações em que se pretende atingir um elevado índice de notoriedade.

Como forma de atingir este objectivo, que tipo de publicidade deve ser utilizada?

- 13 – Institucional.
- 14 – De produto.
- 15 – Orientada para o segmento.
- 16 – Acção de Relações Públicas.

E O endereço de um *e-mail* e o endereço de um *site*:

- 17 – São a mesma coisa.
- 18 – O endereço de *e-mail* só se utiliza a nível interno de cada país, enquanto o endereço de um *site* é internacional.
- 19 – O endereço de *e-mail* é uma morada de correio electrónico para onde se enviam de e onde se recebem mensagens, enquanto o endereço de um *site* é um local de consulta.
- 20 – Não existem endereços de *sites*.

F Nas operações em moeda estrangeira a constituição de “depósitos” é uma operação:

- 21 – Com efeito cambial.
- 22 – Com variação no saldo dos valores em moeda estrangeira.
- 23 – Sem efeito cambial.
- 24 – Com variação no saldo dos valores em moeda nacional.

G O (IVA), imposto sobre o valor acrescentado, incide sobre a transmissão de bens e serviços.

Assim, estão sujeitos a IVA:

- 25 – A administração de propriedades e guarda de valores.
- 26 – A guarda de valores e a venda de moedas comemorativas.
- 27 – A venda de moedas comemorativas e a administração de propriedades.
- 28 – O aluguer de cofres e venda de moedas comemorativas.

H Uma emissão de acções, com preferência a accionistas:

- 29 – É sempre realizada através de subscrição privada.
- 30 – É uma operação de Mercado Monetário Primário.
- 31 – Pode ser realizada através de subscrição pública.
- 32 – Não implica entrada de fundos na empresa.

I Quando um título é negociado numa mesma sessão de Bolsa com várias cotações diferentes, estamos perante um título que é negociado no sistema:

- 33 – Automático.
- 34 – De 2 chamadas diárias.
- 35 – De viva voz.
- 36 – Contínuo.

J Como sabe, os fundos de investimento têm como suporte uma carteira de produtos geridos por uma entidade especializada. A principal diferença entre um fundo de investimento e um contrato de gestão da carteira está:

- 37 – No grau de especialização da entidade gestora.
- 38 – No número de proprietários do capital aplicado.
- 39 – No número de entidades que gere o capital aplicado.
- 40 – Na composição da carteira.

K A taxa de câmbio é um dos instrumentos de política económica utilizado pelo governo de um país para atingir determinados objectivos, como a redução do défice da balança de pagamentos e o controlo da taxa de inflação.

O instrumento referido acima corresponde ao ramo da política económica:

- 41 – Monetária.
- 42 – Cambial.
- 43 – Orçamental.
- 44 – De rendimentos e preços.

L Pode considerar-se que os objectivos de um diálogo presencial poderão ser atingidos quando:

- 45 – Emissor e receptor fazem uso correcto da língua e evitam a rigidez do assunto, falando também de outras questões.
- 46 – Emissor e receptor utilizam o nível de língua adequado e produzem mensagens claras e objectivas.
- 47 – Emissor e receptor mantêm uma relação amigável e desenvolvem o diálogo sem uma estrutura definida.
- 48 – Emissor e receptor entram de imediato no assunto e evitam perdas de tempo com agradecimentos desnecessários.

M O profissional de atendimento deve:

- 49 – Usar espontaneamente o seu comportamento em qualquer situação de atendimento de clientes.
- 50 – Saber comunicar eficazmente.
- 51 – Privilegiar o aspecto técnico da sua função, mais do que o relacional.
- 52 – Dar sempre razão ao cliente.

N Os instrumentos financeiros que representam empréstimos à entidade emitente são:

- 53 – Plano Poupança Reforma.
- 54 – Obrigações e acções.
- 55 – Títulos de dívida pública e acções.
- 56 – Obrigações e títulos de dívida pública.

O O que distingue uma Conta Nostro de uma Conta Vostro na perspectiva do Banco Lusitânia é:

- 57 – A qualidade dos intervenientes.
- 58 – A moeda em que estão expressas.
- 59 – A sua domiciliacão num correspondente ou nos próprios livros do banco.
- 60 – A movimentacão no estrangeiro ou em território nacional.

P Um capital depositado à taxa de juro de 14,5%, em regime de capitalizacão composta, produziu um valor acumulado de 6 942 434\$00 ao fim de 8 anos de depósito. Qual foi o valor do capital aplicado?

- 61 – 2 350 000\$00.
- 62 – 3 214 089\$00.
- 63 – 4 592 434\$00.
- 64 – 2 300 000\$00.

Q O documento particular:

- 65 – Pode ser sempre utilizado para substituir a escritura.
- 66 – Só pode ser utilizado desde que não haja hipoteca.
- 67 – Só pode ser utilizado em determinadas situaçoes e relativamente à escritura tem as vantagens de ser mais rápido e barato.
- 68 – Não tem vantagens face à escritura.

R Os seguros são alguns dos elementos fundamentais para o pedido de empréstimo para aquisicão de habitacão. Neste contexto:

- 69 – O seguro de vida é sempre obrigatório.
- 70 – Os financiamentos destinados a empregados bancários e deficientes não exigem seguro de incêndio.
- 71 – Os financiamentos destinados a empregados bancários e a deficientes exigem sempre a apresentacão de seguro de vida.
- 72 – O seguro de incêndio nunca é obrigatório.

S As moedas de euros serão disponibilizadas:

- 73 – A partir de Setembro de 2001, apenas aos bancos.
- 74 – A partir de Setembro de 2001, aos bancos e a grandes retalhistas.
- 75 – A partir de Janeiro de 2002, apenas aos bancos.
- 76 – A partir de Janeiro de 2002, aos bancos e a grandes retalhistas.

T Oficialmente, um comerciante poderá aceitar pagamentos em euros – notas e moedas:

- 77 – Apenas a partir de 01/01/2002, altura em que o numerário será oficialmente colocado em circulaçao.
- 78 – Logo a partir de Setembro de 2001, porque o numerário começará a ser disponibilizado.
- 79 – A partir da última quinzena de 2001, porque só nessa altura é que o numerário será canalizado para o público em geral.
- 80 – As moedas, logo a partir de Setembro de 2001. As notas, só a partir de Janeiro de 2002.

Quadro de Respostas

Anote aqui as suas soluçoes e confronte-as com os resultados publicados na página 32.

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

Número de Respostas Certas C =
Número de Respostas Erradas E =

Para calcular o número de pontos que obteve, empregue a seguinte fórmula: N° de pontos = (C – E/3) x 5

FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Cursos em Sala

Lisboa/Porto 2001

CURSOS	ABR.	MAI.	JUN.
Técnicas de Negociação e Venda		14 a 16 (P)	
Liderança de Equipas Comerciais		28 a 30 (P)	
Metodologias da Acção Comercial		23 a 25	
Comunicação na Empresa e Relacionamento Interpessoal	09 a 11		
Gestão do Stress	-	-	-
Auditoria Bancária		21 a 25 (P)	
Consolidação de Contas nas Empresas	02 a 03		
Avaliação Financeira de Projectos		28 e 29	
Contabilidade Analítica e Gestão Orçamental	16 a 18		
Mercados e Produtos Financeiros	18 a 20		
Organização e Funcionamento de uma Sala de Mercados		16 a 18	
Análise de Risco no Mercado de Capitais	23 a 24		
Crédito Externo	-	-	-
Crédito à Habitação			4 e 5 (P)
Operações Bancárias de Estrangeiro		2 a 4	
Operações Bancárias Gerais		9 a 11 (P)	4 a 6
Contratos Bancários e Garantias do Crédito Bancário	05 a 06 (P)		
Direito Bancário			4 a 6
O Direito das Sociedades e os Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência		-	-
Regime Jurídico da Letra e da Livrança	19 a 20 (P)		
Regime Jurídico do Cheque		3 e 4	
Branqueamento de Dinheiro		15 (P)	
Falsificação de Meios de Pagamento – Detecção	04		

(P) Porto

Para mais informações, contacte:

INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA

Lisboa – Av. 5 de Outubro, 164 • 1069-198 LISBOA
Tel.: 217 916 200 Fax: 217 977 732 • Teresa Corales

Porto – R. Fernandes Tomás, 352 – 4º • 4000-209 PORTO
Tel.: 225 106 368 Fax: 225 102 205 • António Alberto Matos





Inscrições
em Junho

INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA

Av. Barbosa du Bocage, 87 – r/c 1050-030 Lisboa
Tel.: 217 916 210 Fax: 217 955 234

Rua Fernandes Tomás, 352, 4º 4000-209 Porto
Tel.: 225 376 405/225 369 913 Fax: 225 102 205

E-mai: isgb@ifb.pt

www.isgb.pt