

# inforBANCA

Revista Digital do Instituto de Formação Bancária

nº 107 | mai-ago 2016



**Linhas de Defesa**  
Carlos Pais Jorge



**Reputação ou Lucro?**  
Nuno Sampayo Ribeiro



**Crowdfunding**  
Miguel Matias



**Imparidades no  
Âmbito do IFRS9**  
Carlos Silva António



**Dinheiro, Prestígio  
ou Propósito?**  
José Bancaleiro



**Um Começo Promissor  
para a European  
Money Week**  
Wim Mijs

# Editorial



Era uma vez, há muito muito tempo na Índia, um marajá que terá reunido a sua corte para perguntar se alguém sabia uma frase que fosse sempre verdade.

E no meio da multidão alguém terá dito: TUDO MUDA!

Tendo o marajá considerado esta frase sempre verdadeira, cobriu o autor de ouro.

A *inforBANCA* ilustra esta Verdade. Os contextos mudam, as pessoas mudam, cabendo a quem pega no testemunho agradecer e continuar, com brio, um trabalho que só se concretiza com o apoio e colaboração de muitos.

Mantem-se o objetivo de convidar especialistas que possam contribuir para a discussão de temas de interesse para o sector, ou porque são preocupações atuais ou porque representam tendências que nos cabe, como instituição de formação, explorar e disseminar. É nossa intenção incluir especialistas nacionais e manter em todos os números pelo menos um artigo que represente um olhar internacional.

Neste número da *inforBANCA*, o primeiro só em versão *online* e dispositivos móveis, apresentamos seis artigos.

**Carlos Pais Jorge**, no artigo “Linhas de Defesa” aborda o tema da independência de funções entre quem origina e gere risco e quem o controla e audita nas instituições financeiras, tema de enorme atualidade.

**Nuno Sampayo Ribeiro**, apresenta uma reflexão profunda na esfera da Economia Reputacional no artigo “Reputação ou Lucro?”, em que reflete sobre o impacto das recomendações do relatório da avaliação nacional de risco de branqueamento de capitais e financiamento ao terrorismo e, com oportunidade, articula os fatores de risco identificados com o chamado “escândalo dos *Panama Papers*”, terminando com a divisa: não há longevidade sem integridade.

**Miguel Matias** escreve sobre “*Crowdfunding*, ameaça ou oportunidade para os bancos?” explicando como a cultura do digital e a lógica de partilha e de rede, condiciona e influencia os tradicionais instrumentos de financiamento, podendo representar um empreendedorismo mais inclusivo.

**Carlos Silva António**, no artigo “Imparidades no Âmbito do IFRS9: o próximo desafio da banca”, apresenta uma interessante reflexão sobre o tema das Imparidades destacando alguns impactos que advirão da adoção do IFRS9.

**José Bancaleiro**, que bem conhece os dilemas da gestão de equipas nas organizações, apresenta no artigo “Dinheiro, Prestígio ou Propósito?” uma categorização das pessoas a partir da forma como valorizam o trabalho. Termina com a pergunta que é um convite à auto-análise: “já pensou qual a sua orientação?”.

Finalmente, **Wim Mijs**, CEO da Federação Bancária Europeia, enquadra, do ponto de vista internacional, o arranque da Semana Europeia do Dinheiro, projeto apadrinhado a nível europeu – a Educação Financeira – que em Portugal tem tido um vasto conjunto de relevantes iniciativas às quais o IFB tem estado proximamente ligado.

E porque defendemos *Life with style*, espereite as nossas sugestões...

Boas leituras!

Ana Terras

## Ficha Técnica

## inforBANCA

Nº 107 | mai-ago 2016

Propriedade:

 Instituto de Formação Bancária  
IFB – The Portuguese Bank Training Institute

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS

Sede: Av. 5 de Outubro 164, 1069-198 Lisboa | Tel.: 217 916 200 | Fax: 217 972 917 | e-mail: info@ifb.pt | www.ifb.pt

**Diretor:** Ana Terras | **Redação:** Ana Terras | **Fotografias:** Fernando Duarte e John Morgado  
| **Design Gráfico e Paginação:** Gracinda Santos | **Periodicidade:** quadrimestral | **Depósito Legal:** 15 365/87

Copyright © 2016 by IFB/APB, Lisbon

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



# Índice

---

## 4

### Linhas de Defesa

Carlos Pais Jorge

---

## 8

### Reputação ou Lucro?

Nuno Sampayo Ribeiro

---

## 12

### Crowdfunding

Miguel Matias

---

## 16

### Imparidades no Âmbito do IFRS9

Carlos Silva António

---

## 20

### Dinheiro, Prestígio ou Propósito?

José Bancaleiro

---

## 24

### Um Começo Promissor para a European Money Week

Wim Mijs

---

## 28

### Lifestyle

---

## 30

### A inforBANCA também pode ser lida em dispositivos móveis

---

## Workshop ...



## BASILEIA III e CRD / CRR IV

## Diretiva e Regulamento dos Requisitos de Capital

3ª edição

Lisboa

13 | Maio | 2016

Quais as implicações da **Diretiva e do Regulamento dos Requisitos de Capital** na atividade bancária?

Quais as implicações em sede de capital e em sede de liquidez? E na governação interna?

Neste Workshop **Carlos Rafael Branco**, quadro de Banco de Portugal e investigador em Finanças, construirá consigo as respostas.

 Instituto de Formação Bancária  
IFB – The Portuguese Bank Training Institute

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS

#### Informações:

Teresa Corales

Tel.: (+351) 217 916 278 | e-mail: t.corales@ifb.pt



# LINHAS DE DEFESA

Não fosse este artigo para publicação numa revista sobre banca e o seu título evocaria, certamente, as fortificações erigidas à volta de Lisboa pelo Duque de Wellington durante as invasões francesas ou, para os que se interessam pela mecânica do corpo humano, alguma coisa relacionada com o nosso complexo sistema imunológico.

Para quem, como o nosso mais assíduo leitor, depende a sua capacidade e energia ao serviço do sistema bancário, ou gravita na sua esfera, a expressão *três linhas de defesa* tornou-se parte do quotidiano; não há instituição bancária que se não advogue seguidora do princípio e do modelo ou que, pelo menos, não tenha projectos para a sua implementação.





---

## Carlos Pais Jorge

Licenciado em gestão e MBA em finanças. Foi administrador e director de bancos e instituições financeiras ao longo de quase 30 anos, tendo angariado experiência na banca de retalho, banca de investimento, gestão de activos e crédito especializado. Desenvolve actualmente a actividade de consultoria, trabalhando essencialmente sobre tópicos de estratégia, regulação, gestão do risco e fusões & aquisições.

---

**D**e onde partimos? Recuemos, por um momento, aos anos 80: alguns dos bancos nacionais tinham já autonomizado uma função de análise de crédito, nem sempre muito assertiva, e uma função de inspecção e auditoria; a maior parte das transacções era aprovada na área de negócio, sob uma “política” de crédito francamente informal.

Em culturas não-lusitanas, deparávamos também com a figura do *controller*, normalmente um funcionário acomodado cuja função se esgotava num conjunto de verificações sumárias, executadas imediatamente antes da libertação de fundos que concretizava a operação creditícia (alguém que se preocupava com as árvores, sem qualquer ideia sobre a sustentabilidade da floresta).

Por outro lado, alguns dos bancos internacionais tinham criado funções de gestão do crédito com fortes poderes delegados, cuja intervenção remetia a área

de negócio para a condição de mero originador. Um *senior credit officer* poderia receber poderes de aprovação de limites de exposição para um país, ou a uma zona geográfica.

Em paralelo, o crescimento da utilização dos instrumentos derivados fazia emergir na Merrill Lynch, J P Morgan, e em outros bancos inovadores, uma função independente de gestão do risco. Tê-nhamos presente que Basileia I e o *Value at Risk* (VAR) são criações desta época.

Nos anos 90 as coisas mudaram substancialmente e a função de gestão do risco ganhou com rapidez um espaço próprio, indiscutível, na estrutura organizacional dos bancos. Indiscutível mas incharacterístico. Tanto víamos o director de risco entretido em comités de crédito de retalho como a defender, com pose de académico, a *simulação de Monte Carlo* na alimentação do modelo de VAR. Raramente o víamos a dominar o perfil de risco global da insti-

tuição, a interpretá-lo criticamente, a condicionar eficazmente a sua evolução.

Entretanto, apostas multimilionárias eram realizadas com total opacidade, e sob um duvidoso paradigma de valor.

De facto, o gigantesco colapso de 2008 – que motivou um conjunto de falências e de resgates (*bailouts*) conduzidos por governos e bancos centrais – só pode ser explicado pela conjugação das circunstâncias presentes à época e envolvendo agências de *rating*, supervisores, originadores e estruturadores num contínuo exercício de *wishful thinking*, que se pode traduzir por “isto vai correr bem”!

As recomendações da *European Banking Authority* (EBA), publicadas em 2011 apontam um caminho novo na governação dos bancos, distinguindo claramente as funções de gestão do risco das de controlo do risco. Talvez a EBA se tenha inspirado num *template* do antigo regulador Inglês, *Financial Services Authority* (FSA), alegadamente precursor das famosas 3 linhas de defesa.

Passámos a ter (i) *risk management*, na identificação e tomada do risco; (ii) *risk control*, na conceptualização e monitorização de políticas e processos e, essencialmente, na preservação do perfil de risco em alinhamento com o apetite de risco e (iii) *risk assurance*, nos processos de auditoria interna que validam os dois primeiros.

A solidez deste modelo resulta, na minha opinião, de dois factores essenciais: i) a noção de que o tomador do risco será o primeiro responsável pela equação risco-retorno e primeiro *owner* da gestão do risco; e ii) a colocação do apetite de risco e das políticas que o suportam, sob apertada vigilância de uma abrangente função de controlo do risco, no centro do governo e da gestão do banco.

Descendo um pouco ao detalhe, a 1.ª linha de defesa – o negócio, incluindo as suas áreas de suporte, entre as quais a de gestão do risco – origina, identifica, analisa, aprova, monitoriza e controla os seus riscos no âmbito das suas competências delegadas, desenvolve e aplica modelos e procedimentos, planeia e executa os seus planos comerciais em sintonia com o orçamento e o mandato de risco (apetite de risco) que lhe é confiado.

Já a 2.ª linha – a função independente de controlo do risco – define metodologias e políticas, desdobra e sistematiza o apetite de risco, controla o perfil de risco da instituição (controla todos os *risk types* e dá-lhes visibilidade) e a sua coerência com o apetite de risco, aconselha o conselho de administração e a 1.ª linha sobre situações de risco material / emergente, revê, critica, valida os modelos utilizados pela primeira linha, agrega e reporta os riscos incorridos.

Um dos aspectos fundamentais do modelo é o desdobramento da antiga função risco em duas, *risk management* e *risk control function*. A primeira integra a 1.ª linha de defesa conservando, no entanto, a sua independência de visão em relação ao negócio. A segunda, controlo do risco, é complementada na 2.ª linha pelas funções de controlo do cumprimento (*compliance*) e controlo financeiro.

Assume particular relevância a função do *Chief Risk Officer* (CRO), desejavelmente situada ao nível do órgão de administração. O CRO representa e coordena, com total independência, a função de controlo do risco e mantém sob atenta observação a moldura de gestão do risco do banco.

A 3.ª linha, auditoria interna, é o último nível de controlo interno assegurando que as políticas, metodologias e proce-

**“Passámos a ter (i) risk management, na identificação e tomada do risco; (ii) risk control, na conceptualização e monitorização de políticas e processos e, essencialmente, na preservação do perfil de risco em alinhamento com o apetite de risco e (iii) risk assurance, nos processos de auditoria interna que validam os dois primeiros.”**

**“[...] a participação relevante dos auditores externos e das equipas de supervisão é, já hoje, uma realidade observável na vida dos bancos.”**

dimentos da instituição são adequados e correctamente implementados.

No passado mês de Dezembro, uma colaboradora do *Bank of International Settlements* e um académico de Utrech publicaram um trabalho (*occasional paper*) sobre uma hipotética evolução do modelo para 4 linhas de defesa, de forma a acomodar, como peças do sistema de controlo interno das instituições financeiras, o auditor externo e o supervisor.

Este modelo estabeleceria uma nova dinâmica de troca de informação, colaboração e partilha de melhores práticas entre a 3.ª e a 4.ª linha de defesa.

É difícil prever se o *paper* em referência, “*The four lines of defence model for financial institutions*”, será efectivamente precursor de uma evolução do paradigma; mas podemos adiantar, desde logo, que a participação relevante dos auditores externos e das equipas de supervisão é, já hoje, uma realidade observável na vida dos bancos e, em particular, daqueles que se distinguem pela dimensão ou pela fragilidade.

Por outras palavras, o poder transformacional da 4.ª linha de defesa será marginal em relação ao que o paradigma das 3 linhas vem alcançando na modificação da cultura e do próprio *modus operandi* dos bancos. ■

Artigo redigido segundo a antiga ortografia.



# Reputação ou Lucro?



## Nuno Sampayo Ribeiro

É Advogado, Especialista em Direito Fiscal (O.A.) e Árbitro Fiscal acreditado junto do CAAD. Experiência profissional anterior inclui: Consultor Técnico da Unidade Técnica de Apoio Orçamental (Comissão de Orçamento e Finanças, Assembleia da República), IBFD *Research Associate, Americas Department* (Amesterdão); Delegado Nacional, *OECD Forum on Harmful Tax Competition* (Paris); Membro da Comissão de Estudo da Tributação das Instituições e Produtos Financeiros (Conselho Superior de Finanças). Foi-lhe outorgada a *Fellowship in International Taxation* pelo IBFD – *International Tax Academy* com ensaios sobre a criação e o funcionamento de centros financeiros internacionais.

O Relatório da Avaliação Nacional de Risco de Branqueamento de Capitais (BC), e Financiamento do Terrorismo (FT), divulgado no final de 2015, especificou as ameaças, as vulnerabilidades e os riscos que Portugal enfrenta no combate destes fenómenos. Esta avaliação que consistiu no primeiro exercício deste género realizado entre nós, prolongou-se durante quase dois anos e sinalizou, também em Portugal a elevada prioridade política que é conferida pelo G7, G20 e a UE neste domínio, devido aos perigos que coloca à segurança nacional, à integridade económica, à reputação do setor empresarial, em especial à do financeiro, bancário em particular. A meu ver este Relatório influenciará decisivamente a evolução da ação governativa, judicial, policial e da supervisão comportamental. E reflexamente o ambiente de negócios, mediático e das condições de concorrência

a partir de Portugal. Dada a impossibilidade de o examinar em toda a sua extensão opto por destacar os aspectos seguintes:

- No sector financeiro, o sector bancário é identificado como aquele que apresenta mais alto grau de risco de ser instrumentalizado para “branquear” ou “escurecer” dinheiro;
- Os crimes tributários constituem a ameaça prevalente entre os crimes subjacentes ao crime de branqueamento de capitais;
- O anonimato de transações e operações é identificado como uma vulnerabilidade na luta contra o BC/FT. Devido à utilização de numerário ou de montagens artificiais, designadamente veículos societários, em especial em jurisdições ditas “*offshore*”, de organizações não lucrativas, ou de títulos ao portador;

- Um “dos padrões detetado em território nacional, no contexto de alguns investimentos de origem ilícita, consiste no recurso a intrincadas redes de sociedades comerciais, normalmente com ligações a outros países, nomeadamente a centros *offshore*. Estas redes empresariais e respetivos empresários (em algumas situações, Pessoas Politicamente Expostas ou respetivos testas-de-ferro), são depois utilizadas na condução de múltiplos negócios, de aparência formalmente legítima, mas que na realidade configuram operações de” BC;
- No “atual contexto económico, de carência de liquidez, financiamento e de investimento há uma maior vulnerabilidade face à injeção de fundos de origem eventualmente ilícita, o que, a médio prazo, **constitui uma ameaça importante para a economia nacional**”, em especial devido às distorções de mercado e aos “mecanismos de pressão que possibilita” (ênfase meu);
- “Na generalidade, foram identificadas como principais vulnerabilidades as relacionadas com: A titularidade do capital; A necessidade de financiamento; A organização interna das entidades sujeitas; Os recursos humanos; Os recursos tecnológicos; O tipo de produtos comercializados; Os meios de distribuição; A clientela; A pressão comercial/incentivos às vendas”.  
Perante todos estes fatores de risco que o escândalo dos *Panama Papers* renovou na sua premência é crucial que a cultura organizacional e o modelo de *corporate governance* de cada instituição bancária valorize verdadeiramente o controlo interno, com vista a garantir o adequado cumprimento dos objetivos de *compliance*, de modo a proteger e reforçar a reputação da instituição e a evitar que seja alvo de sanções punitivas por falhas na prevenção do BC/FT. Este objetivo só poderá lograr-se com a implementação eficaz dos procedimentos destinados a conhecer o cliente, por forma a identificar o beneficiário efetivo na relação de negócios ou transação ocasional, e da proficiência de *due dilligence*, em particular na identificação e monitorização do risco do contraparte. Neste sentido é decisiva a compreensão apropriada pela administração, chefias e executantes:
  - Da mudança de contexto social e de enquadramento institucional em curso;

**“Perante todos estes factores de risco que o escândalo dos “Panama Papers” renovou na sua premência é crucial que a cultura organizacional e o modelo de corporate governance de cada instituição bancária valorize verdadeiramente o controlo interno [...]”**

- Da natureza e magnitude do risco operacional, em geral, e do risco legal e reputacional, em especial, subjacentes à actividade desenvolvida, e
- De que a (in)eficácia da luta contra os fluxos financeiros ilícitos, em particular a evasão fiscal, o branqueamento de capitais, o financiamento do terrorismo e a corrupção se inserem entre as realidades susceptíveis de causar impacto positivo ou negativo na reputação de uma pessoa, instituição, mercado ou país.

É igualmente vital reforçar os conhecimentos de todos os colaboradores relevantes, através de formação contínua efetiva, de modo a permitir o reconhecimento de operações que possam estar relacionadas com crimes de branqueamento de vantagens de proveniência ilícita ou ao financiamento do terrorismo, e uma atuação em conformidade com as disposições legais e regulamentares aplicáveis. As quais o Relatório, em linha com a tendência internacional, propõe que evoluam no sentido de permitir um maior controlo e restrição do uso de numerário, dos meios facilitadores de anonimato, como os títulos ao portador (ações, *warrants*, operações de capitalização ao portador, etc.), além de outras medidas. Como venho chamando a atenção as situações de irregularidades, nestes domínios, são agora fortemente punidas na legislação, nos tribunais, e constituem uma importante fonte de risco reputacional, posto que podem afetar a confiança na instituição bancária e, em consequência, desencadear uma reação em cadeia, cujas ramificações podem determinar

**“Em testemunho de responsabilidade social, e de alinhamento com o melhor ensino da História, que gosto de sintetizar na divisa: não há longevidade sem integridade.”**

perdas financeiras avultadas, senão mesmo retirar-lhe a licença social e assim determinar a sua queda irreversível. Devido ao que mencionei o Relatório é um excelente incentivo para se revigorarem as boas práticas internas de prevenção de BC/FT em benefício do capital reputacional da marca. E por via do exemplo afirmar junto dos *stakeholders* uma perceção operativa de tolerância zero, devido a que na avaliação de negócios o valor da reputação prevalece sobre o valor do lucro. Em testemunho de responsabilidade social, e de alinhamento com o melhor ensino da História, que gosto de sintetizar na divisa: não há longevidade sem integridade. ■



# Programa de Formação para ALTA DIREÇÃO

## CORPO DOCENTE

com **SÓLIDA**  
**EXPERIÊNCIA** profissional e  
académica.

## CONTEÚDOS

**ADAPTÁVEIS** a cada  
instituição.

### [ RAZÃO DE SER ]

Os Setores Bancário e Financeiro têm atualmente novas exigências para o desempenho das funções de Administração e das denominadas Funções Essenciais, em particular nos domínios da Regulação e dos Modelos de *Corporate Governance*.

### [ OBJETIVOS ]

- Caracterizar o enquadramento global da atividade bancária;
- Apresentar as características atuais sobre o quadro regulamentar e os instrumentos de supervisão nas vertentes prudencial e comportamental, tanto a nível nacional como europeu.

### [ DESTINATÁRIOS ]

Administração e Diretores de 1ª Linha.

### [ METODOLOGIA ]

Presencial.  
Sessões de debate, reflexão e discussão dos temas podendo fazer recurso à análise de casos práticos.

### [ PROGRAMA ]

Módulo	Tema	Versão 1	Versão 2	Versão 3
		Horas		
Seminário	A Evolução da Economia e Perspetivas para a Banca	2	2	2
1	Novo Enquadramento Regulatório: Supervisão Prudencial e Comportamental	6	6	6
2	Controlo Interno e Prevenção do Branqueamento de Capitais e Financiamento do Terrorismo	3	4	6
3	Referenciais Contabilísticos no Setor Bancário	3	6	5
4	Contas, Sistemas de Pagamento e Banca Digital	3	6	6
5	Basileia – Pacote Legislativo CRR/CDR IV	3	6	6
6	<i>Corporate Governance</i>	3	4	3
7	Mercados Financeiros	3	3	6
8	Fiscalidade Internacional	4	4	4
9	Funções de Controlo Interno			6
10	Recuperação, Resolução e Sistema de Garantia de Depósito			4
11	Planeamento e Gestão de Investimentos			4
12	Serviços de Intermediação Financeira			4
Seminário	Ética e Responsabilidade Social	2	2	2
<b>Total</b>		<b>32</b>	<b>43</b>	<b>64</b>

#### Contacto:

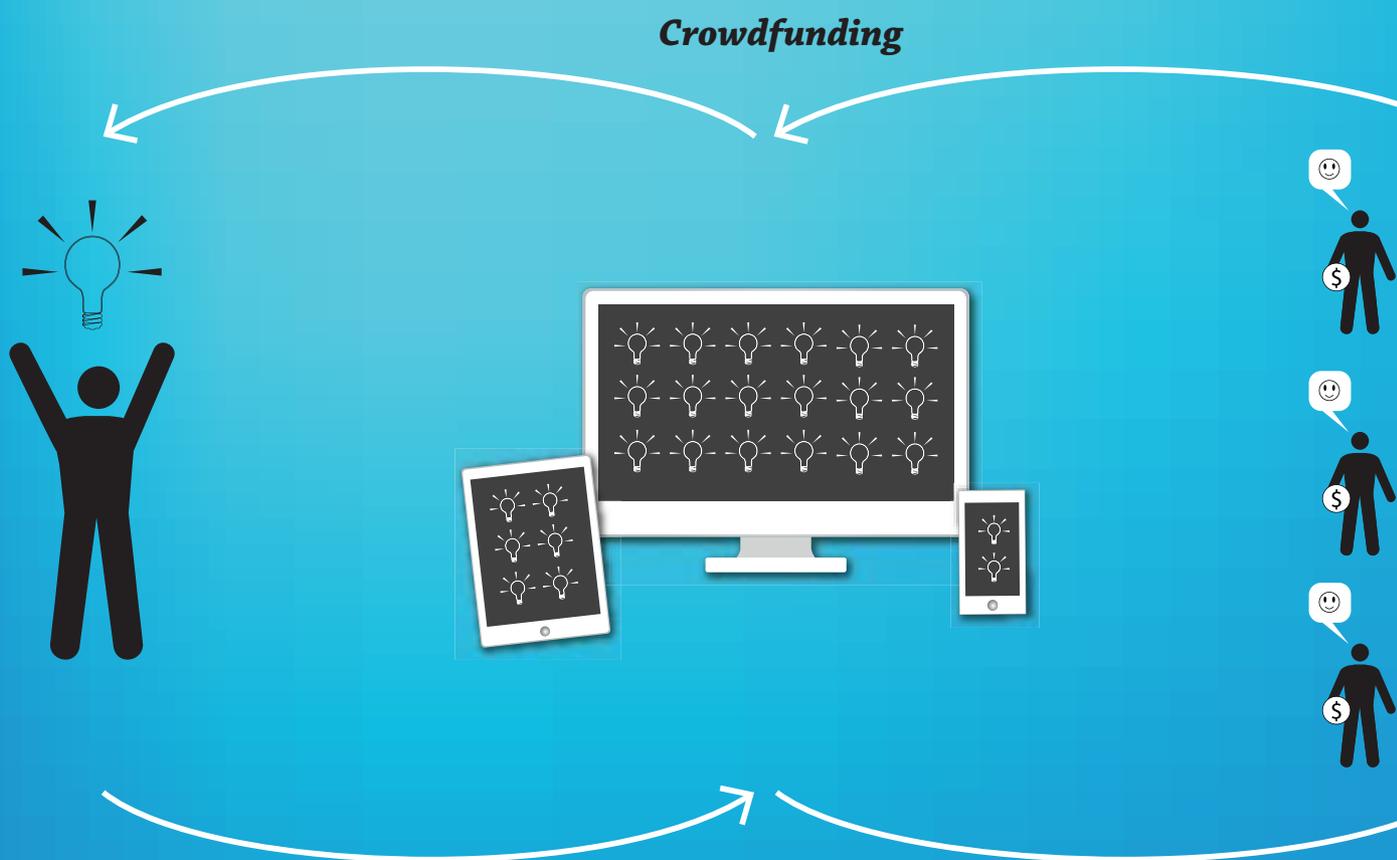
e-mail: [formacaoavancada@isgb.pt](mailto:formacaoavancada@isgb.pt)  
e-mail: [isgb@isgb.pt](mailto:isgb@isgb.pt)

# Crowdfunding

## Uma ameaça ou uma oportunidade para os bancos?

O financiamento colaborativo (ou *crowdfunding*) é (mais) um instrumento de captação de recursos que o poder da internet, no âmbito da economia da partilha, colocou ao serviço do empreendedor, e que se materializa no facto de um conjunto de pessoas apoiar financeiramente e de forma direta um projeto, mediado por uma plataforma especializada, que se encarrega de o difundir e apresentar à comunidade, recolher desta o capital solicitado e entregá-lo ao empreendedor.

Podemos então identificar três figuras no *crowdfunding*: o beneficiário que desenvolve o projeto a ser financiado; a multiplicidade de investidores “anónimos” que financiam o projeto e a plataforma de negociação que funciona de intermediário entre o beneficiário e os investidores.



Fonte: Crowdfunding system in <https://www.mipise.com> (acedido em 19-10-2015) (adaptado)



---

## Miguel Matias

Gestor Cross-Selling na CGD. Professor universitário. Membro associado do Centro de Investigação em Gestão para a Sustentabilidade do Instituto Politécnico de Leiria. Doutorando em Gestão de Empresas.

---

O alcance da internet e a sofisticação tecnológica das plataformas existentes, a par com os baixos custos de transação, rapidamente vieram mostrar ao mundo que o *crowdfunding* não se trata de mais uma moda passageira ou de uma tendência dos novos tempos (onde imperam as redes sociais e as plataformas digitais), mas antes algo que veio para ficar<sup>1</sup> e que pode vir a tornar-se um concorrente sério dos instrumentos de financiamento tradicionais, caso os principais intermediários financeiros que os fornecem (onde se incluem os bancos e a indústria do capital de risco) não consigam incorporar no seu modelo de negócio as virtualidades tecnológicas do financiamento participativo.

A regulamentação recente do *crowdfunding* em Portugal vem colocar na ordem do dia o contributo efetivo que este instrumento pode representar para o desenvolvimento e sustentabilidade de

**“O crowdfunding [...] veio para ficar e pode vir a tornar-se um concorrente sério dos instrumentos de financiamento tradicionais [...]”**

um empreendedorismo mais inclusivo e, conseqüentemente, para o crescimento (menos centralizado) da riqueza e do emprego<sup>2</sup>, mas também novas interrogações acerca do seu posicionamento e relevância no mercado de financiamento, em particular num país onde 95% das empresas são microempresas e as fontes tradicionais de financiamento, geralmente, não participam na fase inicial do seu ciclo de vida<sup>3</sup>.



O *Crowdfunding* pode assumir quatro modalidades: *donation*, *reward*, *debt* e *equity*:

Modalidades	Contribuição	Retorno	Motivações do Investidor
<i>Donation crowdfunding</i>	Donativo	Benefícios intangíveis	Apoio de causas com as quais se identifica.
<i>Reward crowdfunding</i>	Donativo	Recompensa não financeira: brinde ou exemplar de produto ou serviço apoiado	Combinação da motivação intrínseca e social com o desejo da recompensa, sendo uma ótima forma de testar produtos no mercado e avaliar o interesse do público na sua aquisição <sup>4</sup> .
<i>Debt crowdfunding</i>	Empréstimo	Reembolso futuro do empréstimo com ou sem juros	Obtenção de retornos superiores aos obtidos no mercado.
<i>Equity crowdfunding</i>	Investimento	Participação societária e/ou o direito de receber parte dos lucros.	Participação direta num projeto empresarial, podendo ainda aliar à participação financeira, a intervenção na sua gestão.

### O Crowdfunding e os Bancos

São os projetos sem histórico, dimensão ou património suficiente para receber financiamento bancário, e cujas especificidades também não os tornam atraentes para investidores de capital de risco<sup>5</sup> (inc. *business angels*), que encontrarão valor no recurso ao *crowdfunding*, caso o seu enquadramento legal consiga alcançar um equilíbrio otimizado entre flexibilidade e baixo custo no acesso, segurança e proteção dos investidores e projetos apoiados e a formatação de organizações societárias mais complexas, em particular as decorrentes de operações de *equity crowdfunding*. Daí que as perspectivas de crescimento acelerado do *crowdfunding* nos próximos anos podem induzir um duplo emagrecimento do negócio bancário “puro”, por via da redução das necessidades de financiamento bancário nalgumas tipologias de PME e da canalização de algum aforro dos particulares (dos bancos), para a sua aplicação direta em investimentos empresariais, via *crowdfunding*.

Mais que uma postura de oposição ou combate concorrencial, os bancos podem explorar, na sua aproximação ao *crowdfunding*, importantes sinergias, ao nível do aproveitamento de economias

de escala e de experiência e, sobretudo, em termos da partilha e gestão do risco de crédito e da oferta de novas propostas de valor.

Em termos da partilha e gestão do risco de crédito, o *crowdfunding* pode constituir uma oportunidade para os bancos, quer refletindo-se na sua participação na estrutura de financiamento de um determinado projeto empresarial, desde que este tenha já garantida uma quota parte de financiamento via *crowdfunding*<sup>6</sup>, quer robustecendo o conhecimento acerca do potencial de sucesso de determinado negócio (inovador e com pouco ou nenhum histórico) a financiar, através da avaliação da reputação digital do projeto ou do seu promotor e/ou do grau de aceitação de determinado produto ou serviço, em função do resultado final da campanha de *crowdfunding* associada. Estas novas variáveis poderão ser, por exemplo, incorporadas num modelo de *credit scoring*, indo além dos métodos tradicionais, baseados essencialmente em dados históricos, o que permitirá melhores avaliações do risco de crédito.

Em termos da oferta de novas propostas de valor, a introdução destas plataformas no modelo de negócio dos bancos (com intervenção e gestão direta ou em

**“Em termos da partilha e gestão do risco de crédito, o crowdfunding pode constituir uma oportunidade para os bancos [...]”**

**“[...] as plataformas de crowdfunding aportam criatividade, inovação disruptiva e soluções simples de financiamento e investimento [...]”**

regime de complementaridade), permitirá enriquecer e complementar a sua oferta (inc. *cross-selling*), atrair novos públicos (investidores e empreendedores), obter uma fonte adicional de comissionamento e aprender mais sobre o comportamento dos clientes<sup>7</sup>, afinando as estratégias comerciais em prol do aumento da sua fidelização.

### Os Desafios que se Seguem

O *crowdfunding* pode efetivamente democratizar o acesso das empresas a financiamento e o acesso do público aos mercados financeiros, de uma forma mais simples, eficiente e transparente que aquela que é proporcionada pelos Bancos! Para isso será necessário assegurar um quadro regulamentar e regulatório equilibrado, que credibilize e valorize esta fonte de financiamento junto de investidores e empresas, afirmando-a como realmente complementar e, nalguns casos alternativa, ao financiamento bancário.

Contudo, os modelos de *crowdfunding* existentes não conseguem substituir formas tradicionais de financiamento em fases mais avançadas do investimento, em que são necessários grandes montantes, restando-lhes o papel de mobilizadores

de ideias de negócio e de complemento a outras formas de financiamento.

Daí que a aproximação gradual entre bancos e *crowdfunding* se afigure quase natural e profícua para ambos, tendo já sido iniciada por vários bancos europeus (ABN AMRO, Royal Bank of Scotland, Santander UK, Société Générale, entre outros).

De uma forma sintética, as plataformas de *crowdfunding* aportam criatividade, inovação disruptiva e soluções simples de financiamento e investimento para novos públicos / mercados e os bancos aportam reputação, capacidade e um forte complemento das propostas de valor, com um objetivo comum de oferecer ao mercado soluções globais de financiamento mais completas e valiosas no conteúdo e mais abrangentes no seu alcance! ■

1. Em 2013, o Banco Mundial, no seu relatório intitulado “Crowdfunding’s Potential for the Developing World”, estimava que o mercado global de *crowdfunding* em 2025 pode chegar próximo dos 100 mil milhões de dólares, quase o dobro da indústria de capital de risco global de hoje.
2. Ao promover mais investimentos éticos e locais, por exemplo.
3. Em particular, após a crise mundial de 2008, assistiu-se no sistema bancário a uma muito maior diferenciação em termos de requisitos regulatórios de capital, entre crédito de bom e mau risco, desencadeando pela generalidade dos operadores no mercado uma análise de risco mais conservadora e um foco comercial muito direcionado para as melhores empresas e com algum histórico no mercado, colocando muitas empresas e projetos empresariais de pequena dimensão e com histórico reduzido arredados do canal de crédito bancário.
4. O *crowdfunding* funciona neste caso também como instrumento de marketing e *screening* de mercado, auxiliando os empresários a testar a popularidade do seu produto/serviço, ao mesmo tempo que asseguram financiamento para a empresa.
5. Que tendem a selecionar projetos facilmente escaláveis e com estratégias de saída bem definidas (elevada probabilidade de venda futura de participação com mais valia).
6. Em particular, se o projeto por via do *equity crowdfunding* tiver reforçado a sua base de capital.
7. Em linha com a grande preocupação dos bancos em melhorar a experiência cliente e continuar a alimentar e extrair valor de uma abordagem relacional, em detrimento da transacional (mesmo através de canais à distância).

### Bibliografia

- Couto, A. e Colaço, F. (2015), “O equity crowdfunding e os meios alternativos de financiamento”, *Actualidad Jurídica Uriá Menéndez* (39), pp 130-135. <http://www.uria.com/documentos/publicaciones/4625/documento/p01.pdf?id=5777> (acedido em 2015-10-11).
- Howe, J. (2006), “The rise of crowdsourcing”, in *Wired Magazine* 14.06, <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html> (acedido em 2015-10-11).
- Massolution (2012), *Crowdfunding Industry Report – Research Report*. Disponível em <http://www.crowdsourcing.org/editorial/total-global-crowdfunding-to-nearly-double-in-2012-to-3b-massolution-research-report/14287> (acedido em 2015-10-11).
- Score Advisor (2013), “What is Crowdfunding & why banks should appropriate it? Towards crowdbanking”, <http://www.scoreadvisor.com> (acedido em 2015-10-11).

# Imparidades no Âmbito do IFRS9

## O próximo desafio da Banca



---

### Carlos Silva António

Manager da Accenture Portugal na área de Financial Services. Especialista em Governance e Controlo na área do Risco do setor bancário. Foi sub-director num banco líder internacional. Tem centrado a sua atuação em temas regulatórios e na gestão da eficiência interna. É licenciado em Economia e detém uma Pós-Graduação em Análise Financeira pelo Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG).

---

**“A norma IFRS9 contém três elementos [...] o tópico relacionado com o cálculo das imparidades é, de longe, o mais complexo e o mais revolucionário.”**

**O**s desafios que se perfilam no âmbito da adoção da norma de relato financeiro n.º 9 – Instrumentos Financeiros (IFRS9) excedem a componente contabilística da norma, obrigando as instituições a alterações de organização, metodologias internas e capacidades tecnológicas.

Em julho de 2014 o *International Accounting Standards Board* publicou a versão final que visa substituir a norma internacional de contabilidade n.º 39 (IAS39), com três grandes objetivos em mente: simplificar a classificação de ativos e passivos financeiros; aumentar a transparência e consistência das demonstrações financeiras; e conduzir a uma convergência de normas internacionais. A data de entrada em vigor do standard IFRS9 é 1 de janeiro de 2018, pelo que muitos são os esforços encetados pelos bancos na correta e atempada execução dos programas de transformação que permitam obter resultados antes da data prevista, de forma a poderem analisar os impactos financeiros inerentes. A norma IFRS9 contém três elementos: “Classificação e Mensuração”, “Metodologia de *Impairment*” e “Contabilidade de Cobertura”. Cada um dos referidos elementos tem a sua própria dificuldade, mas o tópico relacionado com o cálculo das imparidades é, de longe, o mais complexo e o mais revolucionário. A adoção da norma prevê o desenvolvimento de uma nova metodologia do modelo de imparidades considerando duas alterações significativas: a adoção do modelo de ‘Perdas Esperadas’ e a aplicação de três classes onde os contratos serão alocados em função da qualidade creditícia: *Performing*, *Under-Performing* e *Non-Performing*.

### **Perdas Esperadas**

O novo modelo baseia-se no conceito de ‘Perdas Esperadas’ significando que as receitas e custos dos instrumentos financeiros são reconhecidos com base em fluxos de caixa futuros desde o seu inicial registo, com base num valor estimado ao longo do ciclo de vida do instrumento. Este reconhecimento opõe-se ao conceito de ‘Perdas Incorridas’ previsto no IAS39, cuja abordagem preconiza o registo de perdas efetivamente incorridas com base em eventos históricos. Assim, os bancos passarão a reconhecer e a provisionar as perdas associadas aos contratos de crédito antes mesmo destes apresentarem qualquer indício de deterioração creditícia; e, com esse reconhecimento antecipado da perda, aguardam-se impactos significativos a nível dos resultados. Este novo modelo vem responder à sobrevalorização das receitas registadas antes da ocorrência de incumprimento, situações essas alvo de muitas críticas por parte de especialistas durante a crise financeira.

A nova realidade trará à banca uma maior qualidade e transparência na informação financeira prestada, bem como uma redução de volatilidade de resultados por via da aceleração do reconhecimento da perda – contrastando com algumas práticas do passado em que as instituições financeiras provisionavam valores reduzidos e faziam-no muito tardiamente no ciclo de vida do crédito. O modelo contempla assim uma abordagem *forward-looking* considerando previsões de eventos de incumprimento ao longo de toda a vida do instrumento financeiro incorporando-as no cálculo das estimativas de perdas. O registo e relato dos níveis de imparidade dos contratos de crédito considerará assim quer a qualidade creditícia do próprio contrato, bem como fatores exógenos de conjuntura a incorporar no modelo (eg. fatores macroeconómicos, tendências sectoriais, expectativas futuras na evolução de *portfolios*). Para tal, o banco terá de reunir e trabalhar um conjunto alargado de informação e dados que permitam cálculos atempados e exatos.

### Classes

O normativo define três classes que refletem o estágio dos ativos: Classe 1 – *Performing*; Classe 2 – *Under-performing*; Classe 3 – *Non-performing*. Ao contrário do que preconiza o IAS39, que a imparidade é apenas relevada após um evento de *default*, o IFRS9 exige que seja reconhecido um valor de perda esperada logo no momento do registo inicial do contrato. Os novos contratos de crédito deverão assim ser alocados à classe 1 juntamente com todos os contratos com baixo risco. Se, ao longo do ciclo de vida do contrato, houver um “aumento significativo” a nível de risco de crédito, o mesmo deverá migrar para a classe 2. O IFRS9 não define objetivamente a noção de “aumento significativo” delegando nas instituições financeiras a forma de o identificar e mensurar. Está lançada a oportunidade para os bancos revisitarem a sua classificação de risco de crédito, os seus processos de identificação de alertas (os chamados *Early Warning Signs*) e os próprios sistemas de deteção de problemas potenciais. A Accenture acredita que a implementação de uma solução de *Early Warning Signs* pode ajudar a reduzir substancialmente o crédito em risco das carteiras dos bancos. Um modelo concep-

tual de alertas que inclua a identificação precisa da segmentação de clientes, a compreensão das fontes de informação, a formulação correta de alertas e a criação de planos de mitigação do risco, resultou numa redução, em média, de 15% a 20% dos ativos *non-performing*, em alguns dos maiores bancos globais com quem a Accenture já colaborou. Por fim, e em termos gerais, a classe 3 agrega os ativos com evidências objetivas de imparidades e/ou com ocorrência efetiva de perdas.

### Desafios para a Banca

Para além dos desafios já referidos, em termos organizativos, prevê-se uma redefinição de equipas e responsabilidades no que respeita a temas de modelos e *Analytics* de forma a centralizar todos os processos de cálculo de modelos internos e seu *reporting*. Face à multiplicidade de conceitos comuns, espera-se igualmente um maior alinhamento de processos e dados entre diversas áreas do banco, nomeadamente contabilidade, risco, tesouraria e planeamento. Por fim, deverá ocorrer uma revisão da *framework* de Risco Operacional para garantir eficiência dos controlos operacionais no seguimento da criação e alteração das responsabilidades, processos e procedimentos internos.

No que respeita às metodologias internas, novos modelos de cálculo de imparidade deverão ser desenhados de acordo com a nova abordagem. Surgirá a necessidade de identificar novos dados a recolher, bem como preparar a forma de os incorporar nos parâmetros de risco. Após o seu desenho e implementação, o banco deverá dedicar tempo à análise do impacto financeiro derivado da aplicação dos novos modelos. Embora se espere um aumento de custos no curto prazo por via do aumento de imparidades, o banco deverá estar preparado para avaliar os cenários de volatilidade dos instrumentos financeiros, alterações na qualidade creditícia dos contratos em carteira, e como todo este conjunto de fatores influenciará o capital regulamentar (ie. *stress-testing*). Ao avaliar este custo adicional esperado pela introdução do IFRS9 deverá fazê-lo considerando os impactos potenciais no *pricing*, uma vez que alguns bancos ponderam repercutir parte desse custo para os seus clientes através de um prémio de risco. Assim, a revisão do binómio risco/rentabilidade

voltará a assumir um papel fundamental na continuidade das operações das instituições financeiras.

Por último, é urgente visitar a infraestrutura tecnológica e aferir o esforço de atualização. Os sistemas de suporte deverão dar resposta ao aumento de requisitos necessários (eg. novos dados, regras, taxas de atualização, fontes externas, etc.), sem colocar em causa o desempenho nem o tempo de obtenção dos *outputs*. Em complemento, os bancos devem evitar adotar soluções táticas ou muito específicas de IFRS9 pelo que se recomenda que tenham uma visão estratégica e que enderecem este tema de forma holística considerando os aspetos multidisciplinares da regulação. Devem ainda assegurar a capacidade e a escalabilidade do *DataWarehouse*, sistema que atuará como uma fonte única e central de dados com regras de agregação, controlo e reconciliações adequadas. Só assim as instituições poderão responder às exigências do IFRS9 e estar em condições de reportarem o acréscimo de informação exigida, garantindo a consistência e a comparabilidade da mesma.

A implementação de um programa de transformação IFRS9 tem assim um impacto significativo nas instituições financeiras a vários níveis. Como tal, e face à correlação da norma com diversos temas regulatórios, recomenda-se a participação e o envolvimento de um conjunto alargado de áreas do banco no respetivo projeto. Em adição, e dado que atualmente as instituições financeiras já não dão prioridade ao crescimento indiscriminado mas sim ao seu apetite de risco, os bancos serão obrigados a validar o impacto financeiro que advirá da adoção do IFRS9. A consciencialização dos desafios e da importância de ter um plano traçado são componentes-chave para cumprir o prazo de implementação e ao mesmo tempo mostrar progresso e prestar contas aos diversos *stakeholders* da instituição. ■

**“[...] dado que atualmente as instituições financeiras já não dão prioridade ao crescimento indiscriminado mas sim ao seu apetite de risco, os bancos serão obrigados a validar o impacto financeiro que advirá da adoção do IFRS9.”**

# Dinheiro, Prestígio ou Propósito?



---

## José Bancaleiro

É licenciado em Direito pela Universidade de Lisboa, fez diversos cursos de pós-graduação entre os quais o de Gestão de Recursos Humanos (Instituto Superior de Gestão, ISG), o de Magistrado Judicial (Centro de Estudos Judiciários, CEJ), o MBA de Marketing (Universidade Católica Portuguesa) e é atualmente Doutorando em Ciências do Trabalho (Univ. Cadiz). Foi Diretor de recursos humanos de várias organizações de setores distintos. Atualmente é Managing Partner da *Stanton Chase*. Tem lecionado disciplinas ligadas a Gestão de Recursos Humanos em pós-graduação e MBA de diversas universidades públicas e privadas.

---

Liderar não é fácil! Quem, como eu, teve de liderar no dia a dia equipas compostas por pessoas com características, personalidades e interesses muito diversos, compreendeu, há muito, que não existe uma forma (*the way*) de o fazer, mas sim diversas formas que se vão recriando ao longo dos anos.

Tal como acontece com os pais em relação à educação dos filhos, também os líderes têm permanentemente dúvidas sobre se estarão a fazer as coisas certas em relação a cada um dos seus colaboradores e à equipa em si. Se for este o seu caso, não preocupe! Não só as suas dúvidas são naturais, como não existe uma receita infalível. Vale mais que se ocupe a investir o seu tempo, energia e emoção nas suas pessoas. Não é garantia de sucesso, mas é, sem dúvida, o melhor que pode fazer.

Alguns anos de leitura e de meditação sobre este tema, levaram-me a concluir que, no que se refere à forma como as pessoas valorizam o seu trabalho, podemos identificar três (ou antes, quatro) grandes grupos.

As pessoas que integram o primeiro, que denomino de **materialistas**, vêem o trabalho essencialmente como uma fonte de rendimento, não esperando dele qualquer outra forma de gratificação. Estas pessoas tendem a ver o seu trabalho meramente como um meio para atingir um fim, trabalhando para receber uma retribuição que lhes permita “pagar” os seus objetivos fora da sua atividade profissional. Valorizam particularmente o “salário” que recebem, focando-se e lutando por objetivos em função da recompensa financeira que daí advém. Habitualmente, são pessoas pragmáticas, focadas e imediatistas, daí que os sistemas de incentivos devam ser simples, temporalmente próximo do resultado obtido e variando fortemente em função desse resultado. Evitam misturar a vida pessoal com a profissional.

O segundo grupo, que apelido de **“progressistas”** valoriza (mesmo que subconscientemente) o trabalho essencialmente como uma forma de reconhecimento e *status* social, dando especial importância a todas as atividades que lhes possam trazer visibilidade, sucesso, prestígio e reputação. Mais do que dinheiro, estas pessoas procuram atividades que lhes permitam visibilidade, subir na carreira e exercer o poder. O trabalho serve sobretudo para subir socialmente. Habitualmente, são pessoas resilientes, dedicadas, alinhadas, persistentes e com grande capacidade de planeamento. Sentem-se especialmente atraídos por organizações com notoriedade, que possuam sistemas claros de carreira e que se situem em setores *“sexys”* e com elevados graus de crescimento.

O terceiro grupo, que chamo de **“idealistas”**, valoriza o trabalho em si e, em especial, a finalidade que lhe está inerente. São pessoas com propósito, para quem o trabalho é, em última instância, uma forma de contribuir para bem de alguém ou do mundo. Valorizam muito a afiliação, sendo muito orientados para o trabalho em equipa, contribuintes para o bom ambiente, vendo os colegas como uma segunda família. Frequentemente, descrevem as suas funções como fazendo parte da sua identidade, tendo grande dificuldade em separar a vida profissional da vida pessoal. O trabalho é a sua forma de auto expressão e realização pessoal. Habitualmente, as pessoas com propósito apresentam elevados níveis de desempenho e maior lealdade às organizações onde trabalham. Contudo, também são muito mais exigentes em relações a elas. Pessoas com propósito exigem organizações com propósito!



Uma pesquisa liderada por Amy Wrzesniewski da Universidade de Yale, concluiu que a percentagem destes grupos de pessoas é similar e também que as pessoas tendem a se manter a orientação em relação ao trabalho ao longo das suas carreiras, independentemente da indústria, posição ou função que vão ocupando. Não há, aliás, certo nem errado nestes três grupos. Cada um deles tem uma “face clara e uma face escura”.

Por uma questão de aderência à realidade, direi que existe um quarto grupo que é a soma destes três. Na verdade, mesmo tendo uma tendência para ser materialista, progressista ou idealista, todas as pessoas têm um pouco de cada um deles. Uma pessoa pode ver a sua função como um propósito de vida e forma de realização pessoal e, em simultâneo, dar grande importância ao salário que recebe e procurar exercer atividades que lhes possam trazer visibilidade, prestígio e carreira.

Pense, por exemplo, numa secretária de direção numa empresa farmacêutica. As suas formas de ver a sua função podem ser bastantes distintas. Pode valorizar essencialmente o (bom) salário que recebe e focar a sua energia para o (nobre) objetivo de apoiar o crescimento dos filhos e o bem-estar da sua família. Mas também pode ver aquele trabalho como um passo em direção a tornar-se na secretária do CEO, aumentando o seu “poder” na empresa e passando a ter acesso a outros tipos de pessoas. Pode ainda ver e orgulhar-se da sua função como uma forma de contribuir diariamente para a saúde das pessoas, sentindo-se parte integrante duma equipa que faz bem ao mundo. O mais natural é, contudo, que ela agregue, em percentagens diferentes, estes três desideratos.

Já pensou qual é a sua orientação? ■

**“Na verdade, mesmo tendo uma tendência para ser materialista, progressista ou idealista, todas as pessoas têm um pouco de cada um deles.”**



# Workshop ...



## Imparidades

3ª edição

Lisboa

2 e 3 | Junho | 2016

- O que é tecnicamente a imparidade?
- Como se calcula? Como se mede? Quais as suas consequências?

Neste Workshop, **João Gonçalves**, master em Finanças pela *London Business School* ajuda-o a **compreender** com rigor técnico, o **conceito de imparidade na contabilidade bancária** e todo o seu envolvimento regulamentar.

 **Instituto de Formação Bancária**  
IFB – The Portuguese Bank Training Institute

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS

**Informações:**

Teresa Corales

Tel.: (+351) 217 916 278 | e-mail: t.corales@ifb.pt



# Um Começo Promissor para a European Money Week



**Wim Mijs**

CEO da Federação Bancária Europeia.

## NOTA ENQUADRADORA

A Associação Portuguesa de Bancos (APB) tem vindo a desenvolver um projeto de Cidadania e Responsabilidade Social no âmbito da Educação Financeira, com o objetivo de contribuir para a promoção de uma maior, melhor e mais abrangente cultura financeira em Portugal e na Europa.

Através de diferentes iniciativas dinamizadas por um grupo de trabalho em Portugal (constituído por associados da APB) e por um grupo europeu na Federação Bancária Europeia (EBF), tem-se procurado promover a Educação Financeira sensibilizando crianças, jovens e adultos para a importância da adoção de comportamentos ajustados no âmbito das suas opções financeiras presentes e futuras.

Destacamos neste número da *inforBANCA* uma iniciativa europeia em que a APB participou – a European Money Week (EMW) que teve em 2015 a sua 1.ª edição. Ao longo desse período, 23 Associações Bancárias congéneres da APB implementaram programas de Educação Financeira, existindo assim uma intervenção articulada ao nível da sensibilização e, potencialmente, com um maior impacto sistémico.

O artigo do Wim Mijs (CEO da EBF) retrata aquilo que foi a primeira EMW. No futuro, traremos mais relatos de iniciativas neste âmbito, nomeadamente da EMW 2016.

**Rita Machado**

Coordenadora do Projeto de Educação Financeira da APB.

**“A educação financeira pode ser uma coisa divertida [...]”**

A primeira edição da European Money Week (“Semana Europeia do Dinheiro”) teve lugar entre 9 e 13 de Março de 2015 em mais de 20 países europeus. Esta semana especial, dedicada à educação financeira e à promoção da literacia financeira entre os jovens na Europa, teve enorme sucesso.

Organizaram-se uma série de eventos à escala nacional e europeia com vista a sensibilizar a opinião pública para a necessidade de melhorar a educação financeira dos alunos do ensino primário e secundário. Na maior parte dos países participantes, o leque de iniciativas incluiu a visita de bancários às escolas envolvidas, o lançamento de publicações por parte das associações bancárias na-

cionais e respetivos parceiros, a criação e desenvolvimento de *sites*, aplicações móveis (*apps*) e materiais didáticos, bem como seminários e conferências, entre muitas outras atividades.

O lançamento do evento em Bruxelas contou com a presença de decisores políticos e *stakeholders* europeus, e serviu para debater a importância de se concertarem ações concretas no campo da educação financeira. Citando Flore-Anne Messy, da Direção de Assuntos Financeiros e Empresariais da OCDE: “É fundamental termos uma visão e uma estratégia para a educação financeira. Se não houver uma ação coordenada entre *stakeholders* e governos, assim como uma monitorização e avaliação constantes das diferentes inicia-

24 associações bancárias nacionais	+ 120 atividades	+ 315 mil jovens envolvidos
+ 12 mil visualizações do vídeo EMW	20 mil visualizações no site EMW	+ 1 000 gostos no Facebook
Numerosos <i>stakeholders</i> escolas; pais; instituições; bancos; ONG...	27 referências nos media	Participação de 3 membros da realeza

tivas, corremos o risco de transmitir uma mensagem pouco clara." Nesta perspetiva, "a educação financeira não só precisa de mais dados como de encontrar soluções criativas para ensinar literacia financeira e liderança. A educação financeira pode ser uma coisa divertida", concluiu Wim Mijs, CEO da Federação Bancária Europeia (EBF, na sigla inglesa).

A educação financeira é um tema central no atual contexto de crescente complexidade do mercado financeiro global. Neste sentido, a EBF considera que as iniciativas em prol da educação financeira vão reforçar não só o conhecimento dos consumidores como a confiança nas operações transfronteiras e, consequentemente, contribuir para a consolidação do Mercado Único europeu. Uma melhor compreensão por parte dos consumidores de matérias como a elaboração de um orçamento, as características dos produtos financeiros, condições e riscos, pode contribuir para aumentar a sua confiança nos mercados financeiros.

A educação financeira desempenha um papel importante nas medidas regulatórias recentes, destinadas a regular o mercado de produtos financeiros e a melhorar a sua transparência e supervisão. A literacia financeira é um fator essencial para podermos repor e manter a con-

fiança no sistema financeiro europeu, e assegurar a utilização responsável de produtos e serviços financeiros.

É importante darmos continuidade ao trabalho que temos vindo a desenvolver em conjunto com os *stakeholders*. A EBF e os seus membros têm colaborado com ONG (Junior Achievement), associações de jovens (Fórum Europeu da Juventude), instituições académicas (Global Financial Literacy Excellence Center/GFLEC) e players institucionais (Comité Económico e Social Europeu, Comissão Europeia, Parlamento Europeu...) para garantir progressos efetivos nesta matéria. ■

**“A literacia financeira é um fator essencial para podermos repor e manter a confiança no sistema financeiro europeu, e assegurar a utilização responsável de produtos e serviços financeiros.”**



# Workshop ...



## Gestão de Risco e Controlo Interno

11ª edição

Lisboa

6 e 7 | Junho | 2016

O controlo do risco, em todas as suas vertentes, **dado os novos requisitos de capital e de cumprimento de rácios de liquidez**, passou para o topo das preocupações de gestão das instituições financeiras.

**Rui Correia**, com a sua experiência na área de "*Risk Solutions*", explica como no relacionamento com os clientes e na análise de cada negócio, os colaboradores envolvidos deverão ter presentes os constrangimentos de balanço do banco, as fontes de financiamento adequadas e a disciplina regulatória que se aplica.

 **Instituto de Formação Bancária**  
IFB – The Portuguese Bank Training Institute

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS

**Informações:**

Teresa Corales

Tel.: (+351) 217 916 278 | e-mail: t.corales@ifb.pt



Curso de 14 horas e meia destinado a apoiar o desenvolvimento profissional dos participantes, sendo, por esse motivo, "sem reconhecimento oficial".

[www.ifb.pt](http://www.ifb.pt)

# Lifestyle

50º Aniversário da  
Fundação Calouste Gulbenkian de Paris

em **Paris**,  
ainda pode ser  
visto

Printemps  
Culturel  
Portugais



Jeu de Paume  
**Helena Almeida. Corpus.**  
até 22 mai 2016



Théâtre de la Ville  
**Teatro Praga. Projet Pessoa**  
31 mai a 4 jun 2016



Grand Palais  
**Amadeo de Souza  
Cardoso (1887-1918)**  
até 18 jul 2016



Cité de l'architecture et du patrimoine  
**Les universalistes. 50 ans  
d'architecture portugaise**  
até 29 ago 2016

Mais informações:  
[http://www.gulbenkian-paris.org/printemps\\_culturel\\_portugais](http://www.gulbenkian-paris.org/printemps_culturel_portugais)



**A VIAGEM DO SALMÃO**  
José Luís Peixoto  
Henrique Sá Pessoa  
**Casas de Letras**

O encontro de um chef e de um escritor resultou em uma viagem, sob a forma de livro, pelas rotas do salmão, conjugando os prazeres das viagens, da gastronomia, da escrita e da fotografia.

**WIRED**

Em papel ou na sua edição online, sugerimos visitas regulares à WIRED, revista americana que desde 1993 aponta as tendências e o impacto das tecnologias emergentes na cultura, economia e política.

[www.wired.com](http://www.wired.com)



**Rock in Rio 2016**

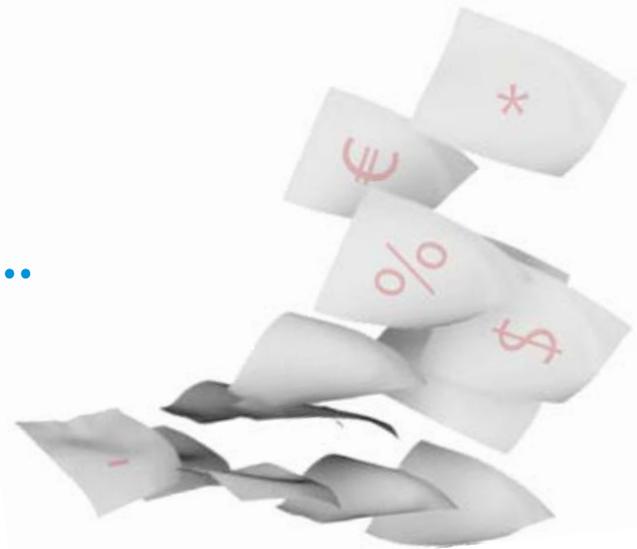
O Rock in Rio é o maior evento de música do mundo. Ao longo de mais de 30 anos, tornou-se uma parte relevante da história da música mundial com 16 edições realizadas, mais de 8 milhões de pessoas reunidas, sendo um dos eventos com maior presença digital. Este ano, mais uma edição desta festa de música e alegria, em Lisboa.  
**Maior: 19, 20, 27, 28, 29**

**Lisboa a 360º**  
no novo miradouro das  
**Amoreiras**



Saiba mais aqui: <http://www.amoreiras360view.com/pt/miradouro/12>

# Workshop ...



## **Panama Papers: Fim dos Offshore?**



**Lisboa**

**31 | Maio | 2016**

- Quais são as novas questões e os novos fatores de risco?
- Quais as implicações ao nível de *governance*, *compliance*, *due dilligence*, *risk intelligence* e responsabilidade corporativa?
- Qual o futuro da planificação fiscal nas operações financeiras?
- Qual o impacto no negócio dos clientes não-residentes?
- Como evitar o perigo de ser instrumentalizado por operações de branqueamento ou de financiamento do terrorismo?

**Nuno Sampayo Ribeiro responde!**

#### **Informações:**

Teresa Corales

Tel.: (+351) 217 916 278 | e-mail: t.corales@ifb.pt



[www.ifb.pt](http://www.ifb.pt)

# A inforBANCA também pode ser lida em dispositivos móveis



Descarregue a App em qualquer Tablet ou Smartphone Android ou iOS à sua disposição.

Ou aceda através do link:  
<http://inforbanca.mobi-shout.com>



A inforBANCA disponível para dispositivos móveis resulta de uma parceria com a mobinteg.



[www.mobinteg.com](http://www.mobinteg.com) | [info@mobinteg.com](mailto:info@mobinteg.com)





Lisboa | Porto

2016/2017

**Condições:** 9º Ano (até ao 12º Ano incompleto)

**Vantagens:** Dupla Certificação  
Apoio financeiro  
Estágios em Bancos

**Candidaturas e Informações:** [www.ifb.pt](http://www.ifb.pt)



Curso de Aprendizagem a realizar em Lisboa e Porto, em setembro de 2016, após autorização do IEFP. Portaria n.º 1497/2008, 19 de dezembro.

www.isgb.pt

# Instituto Superior de Gestão Bancária

LI  
CEN  
CIA  
TU  
RA

## ■ Gestão Bancária

**Condições Especiais**  
Ano Letivo 2016/2017

### Novos Alunos

(1º Ano – 1ª Matrícula)

- **Isenção** do valor da matrícula
- **Isenção** da propina de julho

### Regressos

- **Isenção** da taxa de regresso

### Candidatos > 23 Anos

- Taxas de inscrição **gratuitas** em caso de ingresso no ISGB<sup>(1)</sup>

(1) Para informações mais detalhadas consulte o site do ISGB.

- > Estágios Profissionais
- > Bolsas de Estudo
- > Prémios Escolares



INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA  
ISGB – THE PORTUGUESE SCHOOL OF BANK MANAGEMENT

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS

#### LISBOA

Av. Barbosa do Bocage, 87, 1050-030 Lisboa  
Tel.: (+351) 217 916 210 Fax: (+351) 217 955 234

#### PORTO (Apoio)

Rua Fernandes Tomás, 352 – 4.º, 4000-209 Porto  
Tel.: (+351) 225 194 120 Fax: (+351) 225 102 205



www.isgb.pt

e-mail: isgb@isgb.pt