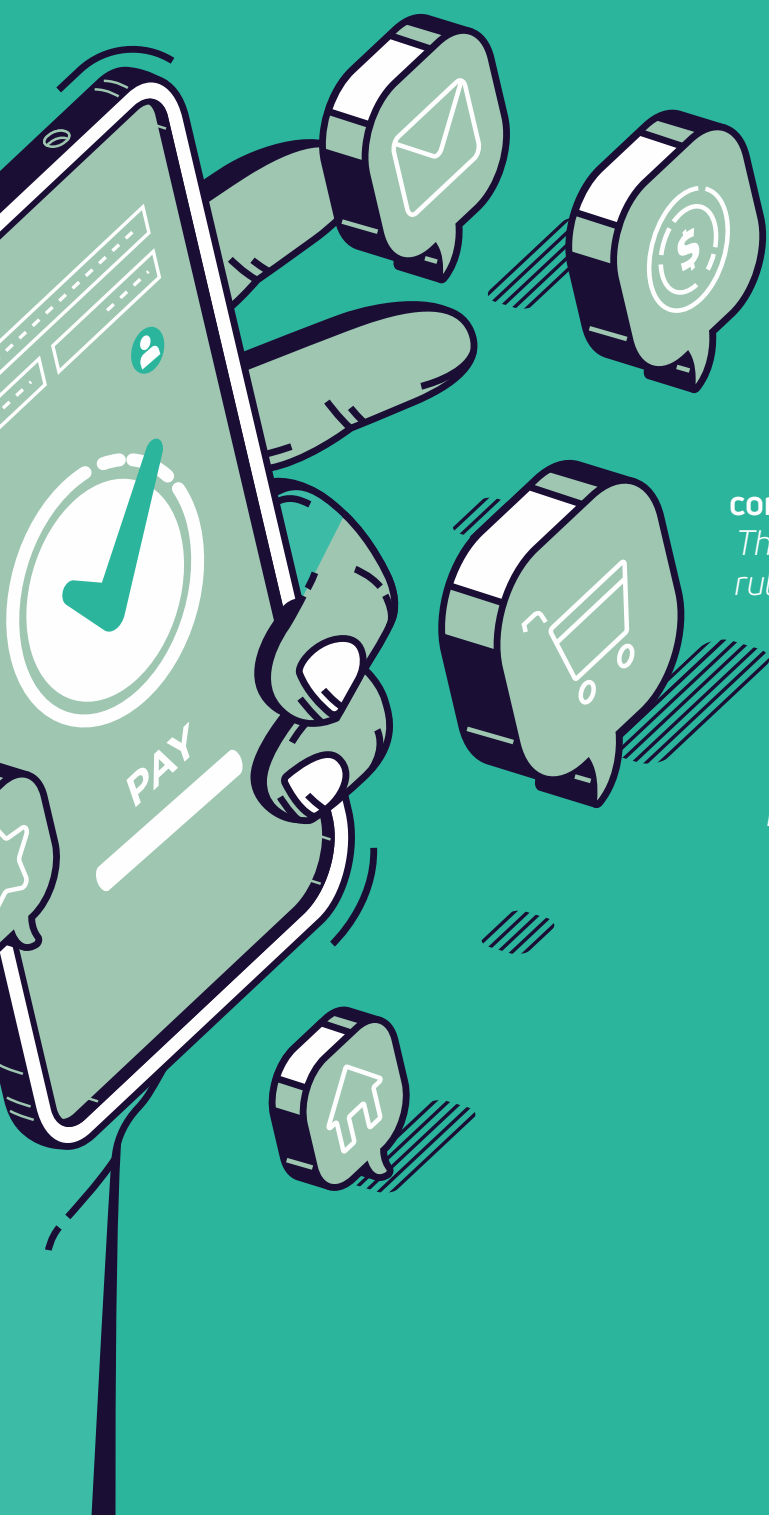


Nº 123 | SETEMBRO.2021

CONHECIMENTO E VISÃO DE FUTURO

Infor Banca

REVISTA DO INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA



A Comissão Europeia propõe novas regras ambiciosas para aumentar a proteção dos consumidores que contratam crédito ao consumo

The European Commission proposes new ambitious rules to enhance the protection of consumers taking out consumer credit

DIDIER REYNDERS

Riscos emergentes para o sector bancário europeu na era pós-pandemia

Emerging risks for the European banking sector in the post-pandemic era

ELIZABETH MCCAUL

22 Tendências na Inovação em Pagamentos Globais em 2022

22 Trends in Global Payments Innovation in 2022

DAVID GYORI

O contributo do sector dos seguros para o combate às alterações climáticas

FRANCISCO DIAS

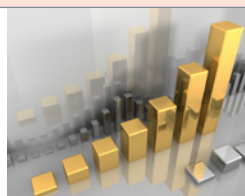
O Sector Bancário num minuto

Educação Financeira APB

- 02 A Comissão Europeia propõe novas regras ambiciosas para aumentar a proteção dos consumidores que contratam crédito ao consumo**
The European Commission proposes new ambitious rules to enhance the protection of consumers taking out consumer credit
Didier Reynders
- 12 Riscos emergentes para o sector bancário europeu na era pós-pandemia**
Emerging risks for the European banking sector in the post-pandemic era
Elizabeth McCaul
- 22 O Sector Bancário num minuto**
Área de Estudos e Publicações - APB
- 26 22 Tendências na Inovação em Pagamentos Globais em 2022**
22 Trends in Global Payments Innovation in 2022
David Gyori
- 46 O contributo do sector dos seguros para o combate às alterações climáticas**
Francisco Dias
- 54 APB lança programa de Literacia Digital para seniores**
Educação Financeira APB

CERTIFICAÇÕES IFB

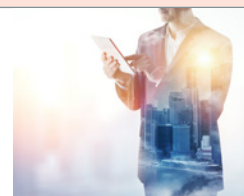
O IFB É UMA ENTIDADE
FORMADORA CERTIFICADA PELO
BANCO DE PORTUGAL



**Certificação em
Comercialização
de Crédito
Hipotecário**



**Certificação em
Comercialização
de Crédito aos
Consumidores**



**Certificação em
Intermediação de
Crédito**

EDITORIAL



António Neto da Silva

FICHA TÉCNICA

InforBanca nº 123 | SETEMBRO.2021

Propriedade:

IFB INSTITUTO
DE FORMAÇÃO
BANCÁRIA

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS

Sede: Av. da República, nº35 - 8º, 1050-186 Lisboa

Tel.: 217 916 200 | Fax: 217 972 917

e-mail: info@ifb.pt | www.ifb.pt

Diretor: António Neto da Silva

Coordenação Editorial: Marta Carvalho

Edição e Design: FPreto - Graphic Design

Periodicidade: Quadrimestral

© 2021 by IFB/APB, Lisboa

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



Nos últimos 18 meses o sector bancário implementou ajustamentos estruturais importantes que tenderão a evoluir de forma acelerada no próximo futuro.

No contexto de um processo de ajustamentos geopolíticos internacionais, buscando o estabelecimento de uma nova ordem económica internacional, vivemos em incerteza económica e numa necessidade crescente que se implemente a nível mundial um compromisso no domínio da sustentabilidade. Consequentemente, as instituições financeiras continuam a adaptar-se, visando responder ao aumento da concorrência, à mudança nas expectativas dos consumidores e à acelerada evolução tecnológica.

Estes temas estão omnipresentes no alinhamento deste número desta vossa revista inforBanca, que aborda a proteção do consumidor, os desafios que o ambiente pós-pandémico suscitará à Banca e as evoluções esperadas no futuro próximo na área dos pagamentos, o impacto das alterações climáticas e as medidas e ações tomadas, contemplando também a área dos seguros.

No primeiro artigo, o **Comissário Europeu para a Justiça, Didier Reynders**, honra-nos com a apresentação das novas regras propostas pela Comissão Europeia para os contratos de crédito aos consumidores. Entre outros aspetos, a revisão proposta visa incluir os empréstimos concedidos por *players* não bancários, uniformizando as regras para os diferentes operadores e estabelecendo condições sãs de concorrência; e procura ainda introduzir medidas de proteção do consumidor, reforçando a confiança dos envolvidos e reduzindo alguns dos riscos a que estariam expostos.

O importante contributo de **Elizabeth McCaul, Membro do Conselho de Supervisão do Banco Central Europeu**, assinala a resiliência e o bom desempenho dos bancos europeus e deixa-nos uma reflexão sobre o negócio e os riscos emergentes no período pós-pandémico, sublinhando a necessidade de monitorização constante, através de uma atitude de focagem no “painel de instrumen-

tos”, de forma a manter (e melhorar) o negócio. A proliferação de instituições financeiras não bancárias, a qualidade dos ativos e a rentabilidade, a tecnologia e os movimentos de consolidação do sector, são áreas identificadas como aquelas que mais atentamente se devem monitorizar. O cuidado em analisar os riscos gerindo-os adequadamente constitui uma atitude essencial para uma gestão de sucesso no sector.

Num artigo em que se vê confirmada a sua invulgar capacidade de pensar *fora da caixa*, **David Gyori** apresenta-nos a sua visão sobre a evolução estrutural previsível na área dos pagamentos. Seguindo o espírito muito prático a que já nos tem habituado, indica estratégias para incorporar ou reagir à evolução. Uma visão desafiante e que poderá apoiar um *driver* que se tem afirmado essencial ao negócio: a inovação.

As alterações climáticas, um tema com relevância global e com muito impacto no sector financeiro, são abordadas por **Francisco Dias**. No seu artigo, que transporta para nós a sua experiência consolidada, foca as medidas e orientações existentes e a forma como podem ser implementadas, promovendo as atividades sustentáveis e detalhando, em especial, a forma como o sector segurador pode apoiar a mitigação daquelas alterações.

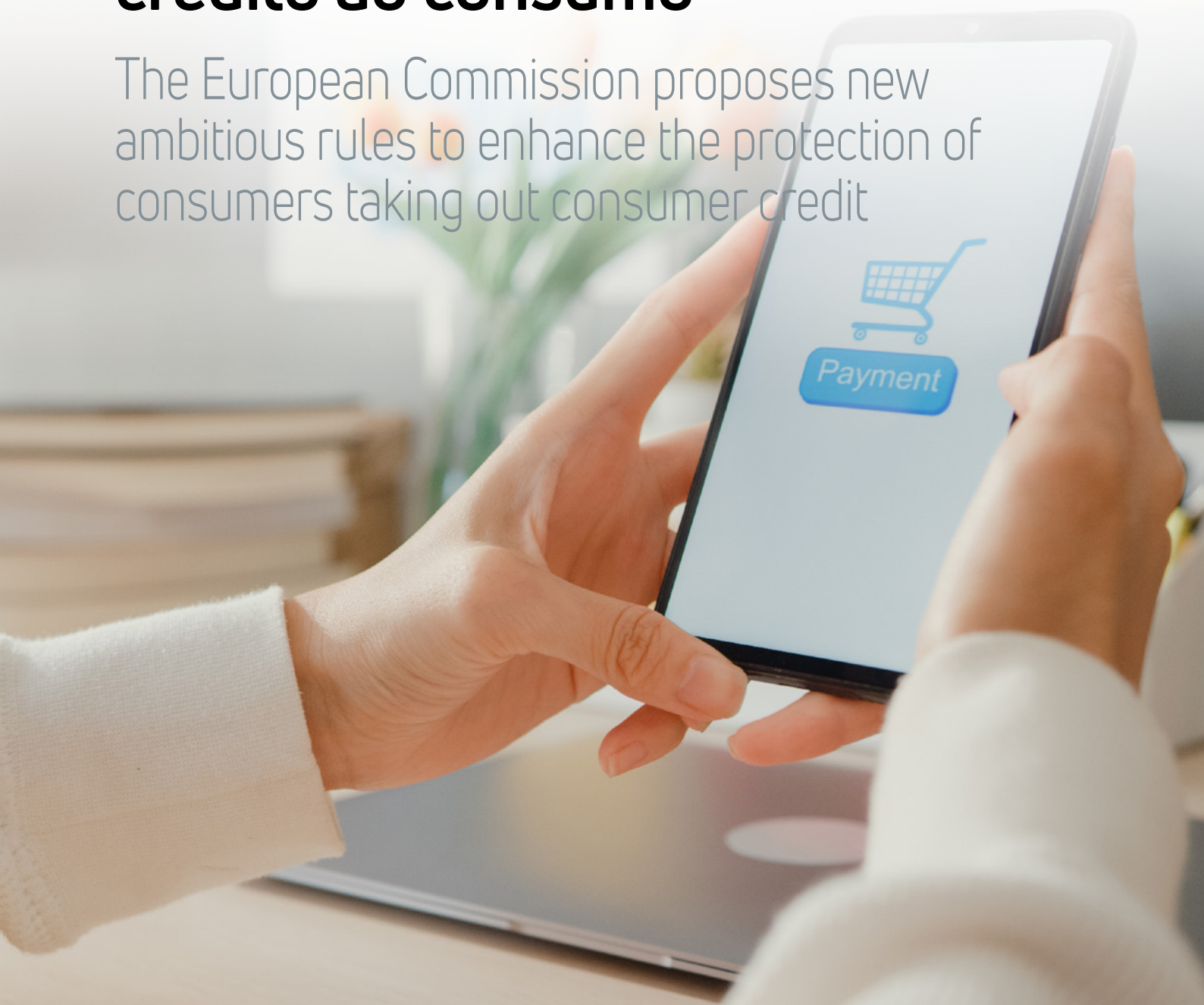
A rubrica **o Sector Bancário num Minuto**, da responsabilidade do Centro de Estudos e Publicações da APB, apresenta os principais indicadores de atividade do sector bancário, evidenciando, nomeadamente, o papel fundamental da Banca no apoio às empresas e às famílias, o reforço dos depósitos de clientes, o bom desempenho do sector e a alteração dos hábitos de consumo dos clientes com reflexo na área dos pagamentos e na utilização dos canais digitais.

Joana Rodrigues e Rita Machado do Grupo de Literacia Financeira da APB apresentam o Programa de Literacia Digital “Tudo o que precisa de saber sobre banca online”, dirigido à população sénior e que visa capacitá-la para a utilização dos canais digitais na relação com os bancos.

Desejo-vos uma leitura atenta e profícua.

A Comissão Europeia propõe novas regras ambiciosas para aumentar a proteção dos consumidores que contratam crédito ao consumo

The European Commission proposes new ambitious rules to enhance the protection of consumers taking out consumer credit





DEFESA DO CONSUMIDOR

Didier Reynders

Comissário Europeu da Justiça

Pai de quatro filhos, Didier Reynders nasceu em Liège a 6 de agosto de 1958. Em 1981, formou-se em Direito pela Universidade de Liège. Professor convidado nas universidades de Liège e Lovaina, nunca deixou verdadeiramente a vida académica até se tornar Comissário Europeu da Justiça a 1 de dezembro de 2019.

Depois de presidir às ferrovias belgas e à Agência Aérea da Bélgica, foi eleito Vice-Presidente do PRL (partido liberal), antes de se tornar membro do Parlamento em 1992.

A 12 de julho de 1999, tornou-se Ministro das Finanças (até 6 de dezembro de 2011) e, a 18 de julho de 2004, (simultaneamente) Vice-Primeiro Ministro (até 30 de novembro de 2019). Foi Presidente do Mouvement Réformateur (aliança do partido liberal) de 11 de outubro de 2004 a 14 de fevereiro de 2011. Foi Ministro dos Negócios Estrangeiros, Comércio Exterior e Assuntos Europeus entre 6 de dezembro de 2011 e 11 de outubro de 2014. A 11 de outubro de 2014 (até 30 de novembro de 2019), tornou-se Ministro dos Negócios Estrangeiros e dos Assuntos Europeus, encarregado de Beliris e das Instituições Culturais Federais. Foi também Ministro da Defesa desde 9 de dezembro de 2018. Desde 1 de dezembro de 2019 é Comissário Europeu da Justiça, responsável pelo Estado de Direito e pela Defesa do Consumidor.

EU Commissioner for Justice

A father of four, Didier Reynders was born in Liège on 6th August 1958. In 1981, he obtained a degree in law at the University of Liège. Guest lecturer at the universities of Liège and Louvain, he has never really left the academic life until he became on 1st December 2019 European Commissioner for Justice.

After presiding the Belgian railways and the Belgian Airways Agency, he was elected Deputy Chairman of the PRL (Liberal party), before becoming a Member of Parliament in 1992. On 12th July 1999, he became Minister of Finance (until 6th December 2011) and, on 18th July 2004, (concurrently) Deputy Prime Minister (until 30th November 2019).

He was Chairman of the Mouvement Réformateur (liberal party alliance) from 11th October 2004 until 14th February 2011. He was Minister of Foreign Affairs, Foreign Trade and European Affairs from 6th December 2011 until 11th October 2014. He became Minister of Foreign Affairs and European Affairs, in charge of Beliris and Federal Cultural Institutions on 11th October 2014 (until 30th November 2019).

He has also been Minister of Defense since 9 December 2018. Since 1st December 2019 he is European Commissioner for Justice, in charge of Rule of Law and Consumer Protection.



RESUMO: Em 30 de junho de 2021, a Comissão Europeia propôs novas regras sobre contratos de crédito aos consumidores, para fazer face aos desafios ligados à digitalização e à crise da COVID-19. A proposta amplia as regras da UE a novas formas de contratos de crédito ao consumo, melhora a divulgação de informação, reforça o sistema de combate às práticas que exploram as tendências comportamentais dos consumidores, e previne melhor o sobreendividamento através do reforço da avaliação da solvabilidade e do apoio aos consumidores em dificuldades financeiras.

ABSTRACT: On 30 June 2021, the European Commission proposed new rules on consumer credits, to address challenges linked to digitalisation and to the COVID-19 crisis. The proposal extends EU rules to new forms of consumer credit agreements, improves information disclosure, enhances the framework to counter practices exploiting consumer behavioural biases, and better prevents over-indebtedness through strengthened creditworthiness assessment and support to consumers in financial difficulties.

O duplo desafio da digitalização e da pandemia para a proteção dos consumidores no mercado do crédito ao consumo

Durante mais de três décadas¹, as regras a nível da UE garantiram que os consumidores que celebravam contratos de crédito ao consumo estavam bem protegidos. Em particular, a **Diretiva do Crédito ao Consumo**², adotada em 2008, garantiu regras comuns para proteger os consumidores e assegurar a sua confiança, reforçando a transparência, melhorando a avaliação da sua solvabilidade e prevendo o direito de rescisão e de reembolso antecipado. A Diretiva visava igualmente facilitar a emergência de um mercado interno que fosse vantajoso para os consumidores.

A Diretiva foi bastante eficaz na consecução dos seus objetivos, conforme destaca uma avaliação recente³. Esta avaliação aponta igualmente os motivos para a revisão de algumas disposições, em particular para a adaptar à evolução do mercado.

Conforme explicado na **Nova Agenda do Consumidor** de novembro de 2020⁴, a **transformação digital** mudou radicalmente a vida dos consumidores, proporcionando-lhes mais oportunidades, mas também trazendo novos riscos. Desde 2008, o mercado do crédito ao consumo tem assistido ao aparecimento de novos atores que concedem ou facilitam a concessão de crédito (por exemplo, plataformas de crédito entre pares) e de novos produtos (por exemplo, empréstimos de curto prazo e a custo elevado). Além disso, os consumidores

The dual challenges of digitalisation and the pandemic for the protection of consumers in the consumer credit market

For more than three decades¹, rules at EU level ensured that consumers taking out consumer credit agreements are well protected. In particular, the **Consumer Credit Directive**², adopted in 2008, guaranteed common rules to protect consumers and ensured their confidence by enhancing transparency, improving the assessment of their creditworthiness and providing a right of withdrawal and a right of early repayment. The Directive also aimed at facilitating the emergence of a well-functioning internal market for consumers.

The Directive was quite effective in achieving its objectives, as a recent evaluation³ highlighted. At the same time, it pointed to grounds for revision of some provisions, in particular to adapt it to market developments.

As explained in the November 2020 **New Consumer Agenda**⁴, the **digital transformation** has radically changed consumers' lives, providing them with more opportunities but also bringing new risks. Since 2008, the consumer credit market has witnessed the emergence of new actors granting or facilitating the granting of credit (e.g. peer-to-peer lending platforms) and of new products (e.g. short-term high-cost loans). Moreover, consumers seek information about offers more and more online, using digital devices such as tablets and smartphones. And credit providers rely on new technologies such as automated ways of assessing the creditworthiness of consumers seeking credit.

¹ Diretiva 87/102/CEE do Conselho, de 22 de dezembro de 1986, relativa à aproximação das disposições legislativas, regulamentares e administrativas dos Estados-membros relativas ao crédito ao consumo (OJ L 42 de 12.2.1987, p. 48).

² Diretiva 2008/48/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 23 de abril de 2008, relativa a contratos de crédito aos consumidores e que revoga a Diretiva 87/102/CEE do Conselho (OJ L 133 de 22.5.2008, p. 66).

³ SWD (2020) 254 final, Bruxelas, 5.11.2020.

⁴ COM (2020) 696 final.

.....

¹ Since the Council Directive 87/102/EEC of 22 December 1986 for the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning consumer credit (OJ L 42, 12.2.1987, p. 48).

² Directive 2008/48/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2008 on credit agreements for consumers and repealing Council Directive 87/102/EEC (OJ L 133, 22.5.2008, p. 66).

³ SWD (2020) 254 final, Brussels, 5.11.2020.

⁴ COM (2020) 696 final.



procuram informação sobre ofertas cada vez mais online, utilizando dispositivos digitais como *tablets* e *smartphones*. E os fornecedores de crédito dependem de novas tecnologias, tais como formas automatizadas de avaliar a capacidade de endividamento dos consumidores que procuram crédito.

A **crise da COVID-19** agravou a situação financeira de muitos cidadãos da UE. Antes da pandemia, já um em cada dez agregados familiares da UE estava sobreendividado. Um inquérito em 2020⁵ mostrou que 6 em cada 10 consumidores tinham enfrentado dificuldades financeiras desde o início da crise – uma tendência que se manteve em 2021. Em Portugal, um terço dos consumidores inquiridos teve perdas de rendimento, sendo a “dificuldade em pagar rendas, contas ou empréstimos bancários” um dos problemas mais referidos. Várias famílias da UE estão a passar por dificuldades económicas, e espera-se que o sobreendividamento aumente. Neste contexto, a Comissão promoveu boas práticas em relação a medidas de alívio para os consumidores atingidos pela pandemia.⁶ Paralelamente, a Comissão tem trabalhado em conjunto com os Estados-Membros para melhorar o acesso dos consumidores ao aconselhamento em matéria de dívidas. Para além das respostas a curto prazo à crise da COVID-19, são também necessárias melhorias da legislação a mais longo prazo.

Novas regras para reforçar a proteção dos consumidores e assegurar uma melhor competitividade

Em 30 de junho de 2021, foi adotada **uma nova proposta de Diretiva sobre créditos ao consumo**⁷ para melhorar o atual quadro jurídico e fazer face aos desafios identificados. A nova proposta garantirá **uma melhor proteção dos consumidores que contraem empréstimos, e regras mais harmonizadas em todos os Estados-Membros para as empresas**, especialmente as que oferecem crédito em canais digitais.

The **COVID-19 crisis** has worsened the financial situation of many EU citizens. Before the pandemic, already one in ten EU households was over-indebted. A survey in 2020⁵ showed that 6 in 10 consumers had faced financial difficulties since the start of the crisis – a trend which has continued in 2021. In Portugal, one third of surveyed consumers experienced income losses, and “difficulties paying rent, bills or bank loans” is one of most frequently mentioned problems. Several EU families are experiencing economic hardship, and over-indebtedness is expected to increase. In this context, the Commission has promoted best practices in relation to relief measures for consumers hit by the pandemic.⁶ In parallel, the Commission has worked together with Member States to improve consumer access to debt advice. Beyond those short-term responses to the COVID-19 crisis, longer-term improvements of the legislation are also necessary.

New rules to enhance consumer protection and ensure better competitiveness

On 30 June 2021, a **new proposal for a Directive on consumer credits**⁷ was adopted to improve the current legal framework and tackle the identified challenges. The new proposal will ensure **better protection for consumers taking out loans, and more harmonised rules across Member States for businesses**, especially those offering credit on digital channels.

⁵ Kantar, UNCERTAINTY/EU/HOPE PUBLIC OPINION IN TIMES OF COVID-19 Inquérito de opinião pública encomendado pelo Parlamento Europeu Um Estudo de Acompanhamento da Opinião Pública, 2020.

⁶ [Best practices in relation to relief measures offered to consumers and businesses in the context of the COVID-19 crisis](#), July 2020.

⁷ COM (2021) 347 final, Bruxelas, 30.6.2021.

⁵ Kantar, UNCERTAINTY/EU/HOPE PUBLIC OPINION IN TIMES OF COVID-19 Public opinion survey commissioned by the European Parliament A Public Opinion Monitoring Study, 2020.

⁶ [Best practices in relation to relief measures offered to consumers and businesses in the context of the COVID-19 crisis](#), July 2020.

⁷ COM (2021) 347 final, Brussels, 30.6.2021.

Melhor cobertura de produtos de risco e de novos atores não claramente regulamentados

Como descrito na avaliação de impacto que acompanha a proposta da Comissão, o mercado do crédito ao consumo mudou consideravelmente na última década, em resultado da crescente presença de **novos produtos**, tais como empréstimos de pequeno montante a curto prazo e a custo elevado ou empréstimos sem juros ou outros encargos, incluindo produtos “Compre agora, pague depois” (“*Buy Now Pay Later*”)⁸, frequentemente oferecidos digitalmente por credores não bancários.

Estes produtos, atualmente excluídos do âmbito da Diretiva, podem conduzir rapidamente a um prejuízo financeiro, em particular para os consumidores com rendimentos baixos ou imprevisíveis, ou quando oferecidos de forma não transparente. Por exemplo, a Taxa Anual de Encargos Efetiva Global (TAEG) de empréstimos de curto prazo e custo elevado é frequentemente uma percentagem na ordem das várias centenas, e os consumidores podem não estar plenamente conscientes destes custos elevados. **Assim, a nova proposta alarga o âmbito da Diretiva para garantir a proteção dos consumidores que adquiram tais produtos.**

Além disso, embora o mercado do crédito ao consumo ainda seja liderado por operadores tradicionais, surgiram também no mercado **novos intervenientes**, em particular empresas de fintech, tais como plataformas de empréstimo entre pares (*peer-to-peer*). **A proteção para os mutuários que contraem empréstimos através destas plataformas de empréstimo entre pares será também assegurada.**

Better coverage of risky products and new actors not clearly regulated

As described in the impact assessment accompanying the Commission proposal, the consumer credit market changed considerably in the last decade, as a result of the growing presence of **new products**, such as small amount short-term high-cost loans or free interest rate loans including Buy Now Pay Later⁸ products, often offered digitally by non-bank lenders.

Those products, currently exempted from the Directive's scope, can rapidly lead to a financial detriment, in particular for consumers with low or unpredictable incomes, or when offered in non-transparent ways. For example, the Annual Percentage Rate (APR) of short-term high-cost loans is often several hundred percent, and consumers might not be fully aware of these high costs. **Hence, the new proposal extends the Directive's scope to ensure the protection of consumers who take out such products.**

Furthermore, even though the market for consumer credit is still led by traditional operators, **new market players**, in particular fintech companies, such as peer-to-peer lending platforms, have also appeared on the market. **The protection for borrowers who take out loans through such peer-to-peer lending platforms will also be ensured.**

⁸ Empréstimos de curto prazo sem juros que permitem aos consumidores atrasar o pagamento de itens ou distribuir o custo das compras. Para fornecedores do tipo ‘Buy Now, Pay Later’ que cobram taxas por atraso no pagamento, a receita dessas taxas pode representar uma parte significativa da receita geral das empresas.

⁸ Interest free short-term loans that allow consumers to delay paying for items or to spread the cost of purchases. For ‘Buy Now Pay Later’ providers that charge late payment fees, the revenue from such fees can make up a significant portion of the firms’ overall revenue.



Divulgação de informações mais eficaz

A atual Diretiva de Crédito ao Consumidor estabelece regras relativas à fase pré-contratual e disposições que regulam a publicidade. A proposta baseia-se nas disposições atuais e visa garantir que o consumidor receba a quantidade adequada de informações no momento certo: qualidade, e não quantidade, é o princípio orientador que sustenta as alterações sugeridas pela proposta.

Este objetivo é alcançado através de diferentes medidas, tais como a obrigação do fornecedor de crédito em prestar as informações pré-contratuais **pelo menos um dia antes da celebração do contrato**. Além disso, a proposta facilita a vida dos consumidores, uma vez que as novas regras garantem que a apresentação da **informação pré-contratual se adapte ao dispositivo digital de cada um**. Neste sentido, os consumidores poderão ver todas as informações de que precisam para entender e comparar as ofertas facilmente. No que diz respeito às regras sobre publicidade, a proposta reduz a quantidade de informação a divulgar em certos meios de comunicação, como por exemplo na rádio.

Regras que abordam práticas que exploram o comportamento ou situações do consumidor

A transformação digital também teve impacto nos hábitos e preferências de consumo: o percurso do consumidor costuma ser muito rápido. Neste contexto, **as práticas que exploram as tendências comportamentais dos consumidores e que os incitam a fazer escolhas aquém do ideal** podem ser particularmente arriscadas para a sua sustentabilidade financeira, em particular para os mais vulneráveis.

As novas regras propostas irão **proibir certas práticas que exploram as tendências comportamentais dos consumidores**, por exemplo, opções pré-selecionadas, venda de produtos condicionados ou vendas não solicitadas de produtos de crédito. Adicionalmente, o **custo do crédito para os consumidores será limitado a nível nacional**, para evitar que produtos de crédito excessivamente caros causem prejuízo aos consumidores. O nível preciso do limite, porém, não é determinado a nível da UE e deve ser decidido por cada Estado-Membro.

More effective information disclosure

The current Consumer Credit Directive provides rules concerning the pre-contractual stage and provisions regulating advertising. The proposal builds on the current provisions and aims at ensuring that the consumer receives the appropriate amount of information at the right time: quality, not quantity, is the guiding principle underpinning the proposal's suggested changes.

This objective is achieved through different measures such as the obligation on the credit provider to provide the pre-contractual information **at least one day prior to the conclusion of the agreement**. Moreover, the proposal renders the consumers' life easier since the new rules ensure that the presentation of the **pre-contractual information fit everyone's digital device**. In this regard, consumers will be able to see all the information they need to understand and compare offers at a glance. With regard to the rules on advertising, the proposal reduces the amount of information to be disclosed on certain media, such as on the radio.

Rules addressing practices exploiting consumer behaviour or situations

The digital transformation has also had an impact on consumption habits and preferences: the consumer journey is often very quick. In such a context, **practices exploiting consumer biases and nudging them into sub-optimal choices** can be particularly risky for their financial sustainability, in particular for the most vulnerable ones.

The proposed new rules will **prohibit certain practices that exploit consumer behavioural biases**, for example pre-ticked boxes, product tying or unsolicited sales of credit products. In addition, the **cost of credit for consumers will be capped at national level**, to prevent excessively expensive credit products from causing consumer detriment. The precise level of the cap though is not determined at EU level and has to be decided by each Member State.

Melhor avaliação da capacidade de endividamento do consumidor

A Diretiva de Crédito ao Consumidor impõe atualmente uma **obrigação ao credor de avaliar a capacidade de endividamento do consumidor** com base em informações suficientes antes de conceder o crédito. Contudo, **não especifica as categorias de dados** que devem ser consideradas, não estabelece as **consequências de uma avaliação negativa** e não aborda a questão do **tratamento automatizado de dados**. Isto prejudica a sua eficácia em garantir a adequação do crédito vendido ao consumidor.

Com a nova proposta, as **regras de avaliação da capacidade de endividamento serão reforçadas nestes aspetos**. Por exemplo, a proposta especifica que apenas **dados sobre circunstâncias financeiras e económicas** devem ser utilizados na avaliação da solvabilidade dos consumidores, e que não devem ser utilizados dados pessoais como os encontrados em plataformas de redes sociais. Além disso, em princípio, o **crédito só pode ser disponibilizado aos consumidores se o resultado da avaliação da capacidade de endividamento for positivo, a menos que em circunstâncias específicas e bem justificadas**. Adicionalmente, quando a avaliação da capacidade de endividamento se baseia num processamento automatizado, os consumidores têm o **direito de obter uma explicação clara da decisão tomada**.

Combater o sobreendividamento

Com a crise da COVID-19, prevê-se que o número de famílias que não conseguem cumprir as suas obrigações económicas e financeiras aumente. A atual Diretiva de Crédito ao Consumidor **não inclui disposições para ajudar os consumidores que têm dificuldade em reembolsar o seu crédito devido a circunstâncias individuais ou sistémicas**.

Novas disposições tais como **medidas sobre educação financeira**, medidas para **encorajar os credores a exercer uma razoável reestruturação** antes de iniciar um processo de execução, bem como medidas sobre **aconselhamento em matéria de dívidas** darão poder e apoio aos consumidores, incluindo aqueles que são mais vulneráveis devido à crise. Em particular, o **aconselhamento sobre dívidas é considerado muito benéfico para a sociedade** como um todo: pesquisas recentes mostram que por cada euro gasto em aconselhamento sobre dívidas, há benefícios equivalentes que podem atingir 5 euros.

Better assessment of consumer creditworthiness

The Consumer Credit Directive currently imposes an **obligation on the creditor to assess the consumer's creditworthiness** on the basis of sufficient information before granting the credit. However, it does **not specify the categories of data** that should be considered, it does not establish the **consequences of a negative assessment** and it does not address the issue of **automated processing of data**. This hinders its effectiveness in ensuring the suitability of credit sold to consumers.

With the new proposal, the **rules on creditworthiness assessment will be strengthened regarding these aspects**. For example, the proposal specifies that only **data on financial and economic circumstances** should be used when assessing the consumer creditworthiness, and that personal data such as those found on social media platforms should not be used. Moreover, in principle, the **credit can only be made available to consumers where the result of the creditworthiness assessment is positive, unless in specific and well justified circumstances**. In addition, when the creditworthiness assessment is based on automated processing, consumers have the **right to obtain a clear explanation of the decision reached**.

Tackling over-indebtedness

With the COVID-19 crisis, the number of households who are not able to meet their economic and financial obligations is expected to increase. The current Consumer Credit Directive **does not include provisions to help consumers who have difficulties in repaying their credit because of individual or systemic circumstances**.

New provisions such as **measures on financial education**, measures to **encourage creditors to exercise reasonable forbearance** before initiating enforcement proceedings, as well as measures on **debt advice** will empower and support consumers, including those that are more vulnerable because of the crisis. In particular, **debt advice is deemed to be very beneficial for society** as a whole: recent research shows that for every 1 EUR spent on debt advice, there are equivalent benefits worth up to 5 EUR.




Um Mercado interno mais forte para o crédito ao consumo

Finalmente, é **ainda muito raro** que os créditos ao consumo sejam concedidos através das fronteiras na União Europeia, mas **a proposta visa encorajar um mercado interno vibrante também nesta área**. Estabelece as regras necessárias para criar um **quadro mais harmonizado para as empresas dispostas a oferecer crédito além fronteiras e para assegurar um nível consistente de proteção aos consumidores que pretendam contrair crédito noutro Estado-Membro**. Isto é crucial, pois a dinâmica poderia mudar rapidamente se os atores digitais, tais como os mercados online, comesçassem a oferecer créditos, como já começaram a fazer fora da União.

Próximos passos

A proposta publicada em 30 de junho de 2021 será agora discutida de acordo com o processo legislativo ordinário pelo Parlamento Europeu e pelo Conselho da União Europeia, que trabalharão no sentido de chegar a um acordo sobre o texto nos próximos meses.


Em conclusão, a proposta coloca o consumidor no centro da reforma. Através do alargamento do âmbito de aplicação da Diretiva, da modernização das regras de informação pré-contratual e da avaliação da capacidade de endividamento, dos novos artigos que abordam o sobreendividamento e das medidas para evitar a exploração do comportamento dos consumidores, o consumidor é agora colocado numa posição melhor e mais segura sempre que procura e celebra um contrato de crédito ao consumo. A proposta garante também regras mais harmonizadas para as empresas em toda a União Europeia. 

A stronger Internal Market for consumer credits

Finally, it is **still very rare** that consumer credits are taken out across the border in the European Union but **the proposal aims to encourage a vibrant Internal Market in this area as well**. It sets out the necessary rules to create a more **harmonised framework for businesses willing to offer credit across borders and to ensure a consistent level of protection for consumers who want to take out credit in another Member State**. This is crucial, as the dynamics could change rapidly if digital actors such as online marketplaces start offering credits, as they have begun to do outside the Union.

Next steps

The proposal published on 30 June 2021 will now be discussed under the ordinary legislative procedure by the European Parliament and by the Council of the European Union, which will work towards finding an agreement on the text in the coming months.

In conclusion, the proposal places the consumer at the heart of the reform. Through the widening of the scope of application of the Directive, the modernization of the rules on pre-contractual information and creditworthiness assessment, the new articles tackling over-indebtedness and the measures to prevent the exploitation of consumer behaviour, the consumer is now placed in a better and safer position whenever seeking and taking out consumer credit. The proposal ensures as well more harmonised rules across the European Union for businesses. 

FORMAÇÃO ONLINE POR VIDEOCONFERÊNCIA

FORMAÇÃO INTERMÉDIA

REESTRUTURAÇÕES DE
EMPRESAS E CRÉDITOS

11, 13 e 15 de outubro

Duração: 7,5 horas

Portugal tem um dos ratios NPL mais elevados da União Europeia; a crise Covid19 afetou profundamente o sistema económico português; a dimensão relativa das moratórias em Portugal é das mais altas da Europa; as regras de supervisão impõem uma grande disciplina na gestão das moratórias e das reestruturações de créditos: é assim de esperar que, nos próximos anos, sobrevenha um expressivo aumento dos casos de reestruturações de empresas e créditos. Esta nova realidade coloca desafios expressivos aos vários intervenientes do processo e exige um corpo de profissionais altamente especializado.

FORMADOR: João Antas Martins

FORMAÇÃO INTERMÉDIA

NOVO

ICAAP & ILAAP

22, 24, 25 e 26 de novembro

Duração: 10 horas

Atualmente, o BCE "considera o processo de autoavaliação da adequação do capital interno (*internal capital adequacy assessment process – ICAAP*) e o processo de autoavaliação da adequação da liquidez interna (*internal liquidity adequacy assessment process – ILAAP*) como processos de gestão do risco interno essenciais para as instituições de crédito gerirem a adequação do capital e da liquidez".

FORMADOR: João Senos Gonçalves**INFORMAÇÕES:** Ana Margarida Soromenho | a.m.soromenho@ifb.pt | +351 217 916 274 | www.ifb.pt

Riscos emergentes para o sector bancário europeu na era pós-pandemia¹

Emerging risks for the European banking sector in the post-pandemic era¹





EURO ÁREA

Elizabeth McCaul

Representante do BCE no Conselho de Supervisão

É membro do Conselho de Supervisão do Banco Central Europeu. As suas áreas de interesse incluem estratégia de supervisão, risco, capital, governo interno e consistência e qualidade em todo o MUS. Dedicar-se às implicações prudenciais em áreas dinâmicas, como estabilidade financeira, mudanças climáticas, FinTech e AML.

Ingressou no Departamento Bancário do Estado de NY como Presidente em 1995 e foi Superintendente dos Bancos de NY de 1997 a 2003. Foi eleita Presidente da associação de autoridades estaduais de supervisão bancária (Conference of State Bank Supervisors) nos Estados Unidos, foi Membro de ligação estadual, Federal Financial Institutions Examination Council (conselho de normalização da supervisão de instituições financeiras a nível federal nos Estados Unidos), no Fórum Conjunto para Conglomerados Financeiros e como professora do Instituto de Estabilidade Financeira do BIS.

Antes de ingressar no BCE, trabalhou para o Promontory Financial Group, tendo fundado o escritório de Nova York e sido sócia responsável, CEO e presidente da Europa e chefe global de estratégia. Durante a primeira década de sua carreira, trabalhou em banca de investimentos na Goldman Sachs.

ECB Representative to the Supervisory Board

She is a Member of the Supervisory Board of the European Central Bank. Her areas of interest include supervisory strategy, risk, capital, internal governance, and consistency and quality across the SSM. She focuses on prudential implications in dynamic areas such as financial stability, climate change, FinTech and AML.

She joined the NY State Banking Department as First Deputy in 1995 and served as NY Superintendent of Banks from 1997-2003. She was elected Chair of the Conference of State Bank Supervisors, served as a Member of the Federal Financial Institutions Examinations Council, on the Joint Forum for Financial Conglomerates, and as an Instructor for Financial Stability Institute at the BIS.

Before joining the ECB, she worked for Promontory Financial Group where she founded the New York office and served as the Partner-in-Charge, as CEO and Chair of Europe, and Global Head of Strategy.

For the first decade of her career she was an investment banker at Goldman Sachs.

1 Este artigo baseia-se num discurso proferido no "Salzburg Global Finance Forum" em junho de 2021.

1 This article is based on a speech given at the Salzburg Global Finance Forum in June 2021.



Introdução

Quase um ano e meio após o início da pandemia de coronavírus (COVID-19), os bancos europeus apresentam um bom desempenho e mostram resiliência. Esta evolução positiva deve-se às extraordinárias medidas de política públicas coordenadas e aos esforços no sentido de reforçar os fundamentos das instituições de crédito desde a grande crise financeira através de reformas regulamentares, bem como às estratégias concebidas pelos próprios bancos para reduzir o volume de créditos não produtivos (*non-performing loans – NPL*) de longa data desde 2015. Mesmo durante o primeiro ano da pandemia, o rácio de NPL dos bancos da área do euro diminuiu de 3,1% no final de março de 2020 para 2,5% no final de março de 2021. As perspetivas económicas melhoraram consideravelmente e a recuperação parece ser sólida e generalizada. Por conseguinte, não é surpreendente o sentimento positivo observado nos mercados e nos analistas, que reflete expectativas de uma maior rentabilidade das instituições de crédito, também impulsionadas pela libertação gradual das provisões para perdas com empréstimos a título de precaução. A diminuição do custo do risco bancário da área do euro de 70 pontos base no final de junho de 2020 para 64 pontos base no final de março de 2021 ilustra este aspeto.

Contudo, numa perspetiva mais abrangente, não devemos ignorar as luzes de alerta no painel de instrumentos que instam a prudência em relação aos riscos emergentes: as taxas de juro baixas estão a forçar uma procura de rentabilidade e o acesso ao crédito é mais fácil, o que é, naturalmente, positivo, a menos que se torne excessivo e contribua para um enquadramento

Introduction

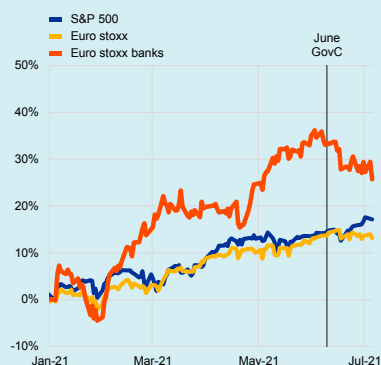
Almost one and a half years into the coronavirus (COVID-19) pandemic, European banks are performing well and show resilience. This positive development is thanks to the extraordinary coordinated public policy measures and the efforts to strengthen bank fundamentals since the Great Financial Crisis through regulatory reforms as well as banks' own strategies to reduce their legacy stock of non-performing loans (NPLs) since 2015. Even during the first year of the pandemic, the NPL ratio of euro area banks fell from 3.1% at the end of March 2020 to 2.5% at the end of March 2021. The economic outlook has improved considerably and the recovery seems firm and widespread. So, it is not surprising that there is a positive sentiment among markets and analysts reflecting expectations of enhanced bank profitability, also driven by a gradual release of precautionary loan loss provisions. The drop in euro area bank cost of risk from 70 basis points at the end of June 2020 to 64 basis points at the end of March 2021 illustrates this point.

Looking at the bigger picture, however, we should not ignore the warning lights on the dashboard that call for caution over emerging risks: low interest rates are forcing a search for yield, and easier access to credit is available, which is of course good unless it becomes excessive and contributes to an untenable credit risk environment. We also see exuberance in asset valuations in certain segments of the equity markets; increasing leverage; ever more complex credit products containing market risk attributes increasing opacity in the markets; and increasing exposures to the non-bank financial sector via equity derivatives (Chart 1).

Gráfico 1 | Chart 1

Evolução dos mercados acionistas e obrigacionistas

Equity and bond market developments



Valor nominal de contratos diferenciais e swaps de ações (biliões de euros)

Notional value of contract for difference and equity swaps (EUR trillions)



Fonte: Banco Central Europeu (BCE). | Source: ECB.

insustentável de risco de crédito. Observamos também exuberância nas valorizações de ativos em determinados segmentos dos mercados acionistas, o aumento da alavancagem, produtos de crédito cada vez mais complexos com atributos de risco de mercado que adensam a opacidade nos mercados, e crescentes posições em risco face ao sector financeiro não bancário através de derivados de capital próprio (gráfico 1).

Estas luzes de alerta podem parecer familiares. Algumas foram visíveis na crise do crédito hipotecário de alto risco (*subprime*), que conduziu à crise financeira global. Desempenharam igualmente um papel importante no recente caso Archegos, que não é diferente do desastre do fundo Long Term Capital Management.

A opacidade é um fator responsável familiar. Limita a capacidade dos participantes no mercado de avaliarem o valor nominal e o nível de risco global das posições em risco. A opacidade também contribui para os riscos crescentes da interligação nos mercados financeiros, que afetam os balanços dos bancos. A opacidade é nossa inimiga por várias razões. Como afirmou Andrea Enria, presidente do Conselho de Supervisão do BCE, “constitui um poderoso acelerador de crise”¹.

As secções seguintes debatem algumas tendências do mercado e dos balanços, que merecem atenção por diferentes motivos: algumas constituem sinais de alerta e outras acarretam riscos e oferecem benefícios.

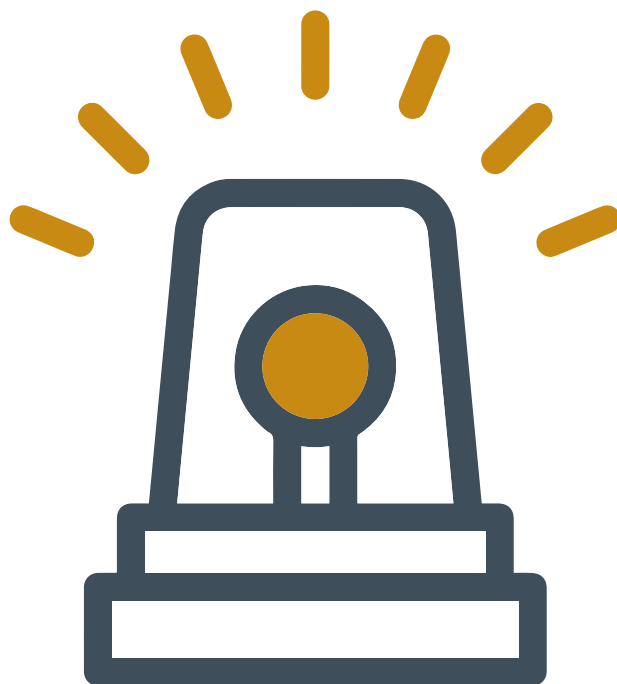
These warning lights may sound familiar. Some were features of the subprime crisis leading to the Great Financial Crisis. They also played a role in the recent Archegos case which is not dissimilar to the Long Term Capital Management debacle.

Opacity is a familiar culprit. It confounds the ability of market participants to assess overall notional and risk level of exposures. Opacity also contributes to growing risks from interconnectedness in the financial markets that intersect with bank balance sheets. Opacity is our enemy for any number of reasons. As Andrea Enria, Chair of the ECB’s Supervisory Board, once said, it “is a powerful crisis accelerator.”¹

The following sections discuss some market and balance sheet trends that warrant attention for different reasons: some represent warning lights, and others pose risks and offer rewards.

¹ Enria, A. (2016), “Ensuring transparency in the European financial system” – OMFIF City Lecture, Londres, 4 de maio.

¹ Enria, A. (2016), “Ensuring transparency in the European financial system”, OMFIF City Lecture, London, 4 May.



Luzes de alerta

Instituições financeiras não bancárias

As instituições financeiras não bancárias têm sido uma característica dos mercados dos Estados Unidos desde há algum tempo, mas assistimos a um crescimento enorme a nível mundial no designado “mercado bancário paralelo” desde a crise financeira global. O sector das instituições financeiras não bancárias – constituído sobretudo por fundos de pensões, sociedades de seguros e outros intermediários financeiros – cresceu mais rapidamente do que o sector bancário ao longo da última década. Os ativos financeiros do sector das instituições financeiras não bancárias ascenderam a 200,2 biliões de dólares dos Estados Unidos em 2019, representando quase metade do sistema financeiro mundial na altura, o que compara com 42% em 2008. A expansão dos instrumentos de investimento coletivo, como fundos de cobertura, fundos do mercado monetário e outros fundos de investimento, é um dos principais fatores impulsionadores do crescimento das instituições financeiras não bancárias. Os ativos deste leque diversificado de entidades cresceram a uma taxa anual média de 11% entre 2013 e 2019, o que representa 31% do sector das instituições financeiras não bancárias, refletindo tanto fluxos de entrada consideráveis como ganhos de valorização². Por detrás deste aumento enorme, podem existir áreas de elevada alavancagem e posições em risco concentradas em entidades opacas em segmentos menos regulamentados dos mercados, que requerem a atenção dos gestores de risco bancário.

O caso Archegos é apenas um de uma série de episódios de extrema volatilidade de preços nos mercados financeiros, no âmbito dos quais a ausência de transparência e a alavancagem excessiva têm sido temas recorrentes. A verdadeira dimensão do recurso a alavancagem – em especial, alavancagem sintética – é, em grande medida, desconhecida, o que é preocupante do ponto de vista da estabilidade financeira.

Warning lights

Non-bank financial institutions

Non-bank financial institutions (NBFIs) have been a feature of the US markets for some time, but we have seen tremendous growth globally in the so-called shadow banking market since the Great Financial Crisis. The NBFI sector – comprising mainly pension funds, insurance corporations and other financial intermediaries – has grown faster than the banking sector over the past decade. The financial assets of the NBFI sector amounted to USD 200.2 trillion in 2019, accounting for nearly half of the global financial system at the time, up from 42% in 2008. The expansion of collective investment vehicles such as hedge funds, money market funds and other investment funds are a key driver of NBFI growth. Assets of this diverse range of entities grew by an average annual rate of 11% between 2013 and 2019 to make up 31% of the NBFI sector, reflecting both sizeable inflows and valuation gains². Behind this massive increase there could be areas of high leverage and concentrated exposures in opaque entities in less regulated parts of the markets. These warrant attention from bank risk managers.

The Archegos case is just one in a series of individual episodes of extreme price volatility in financial markets where lack of transparency and excessive leverage have been recurring themes. The true extent of the use of leverage, particularly synthetic leverage, is largely unknown and that is worrying from a financial stability perspective.

² Conselho de Estabilidade Financeira (2020), “[Global Monitoring Report on Non-Bank Financial Intermediation](#)”.

² Financial Stability Board (2020), “[Global Monitoring Report on Non-Bank Financial Intermediation](#)”.

Da perspectiva da supervisão bancária, as lições do caso Archegos não são novas. As instituições de crédito devem reforçar as suas abordagens à gestão do risco de crédito para determinados tipos de instituições financeiras não bancárias, particularmente quando as posições em risco de contraparte incluem atributos de risco de mercado. Os bancos devem dar maior ênfase à exigência de clareza sobre o nível global de alavancagem no contexto da aceitação de contrapartes novas e possivelmente opacas, à prevenção de concentrações de risco aquando da fixação de limites de negociação e à aplicação de quadros de margens dinâmicas e multidimensionais com margens de avaliação de ativos de garantia apropriadas.

Uma maior transparência reduzirá o risco de acidentes.

Qualidade dos ativos e rentabilidade

Ao analisar os balanços das instituições de crédito, também se justifica prestar atenção às luzes de alerta nos domínios da qualidade dos ativos e da rentabilidade persistentemente baixa. A futura retirada gradual das medidas de apoio estatal em resposta à COVID-19 poderá ter um impacto negativo na qualidade dos ativos e traduzir-se num aumento dos NPL. Poderá também registar-se uma subida dos NPL quando as medidas de apoio público forem completamente levantadas. Em regra, este impacto concretiza-se com algum atraso e, devido à incerteza prevalente, ainda é difícil estimar o momento e a dimensão de um potencial aumento dos NPL. Existem debates no mercado sobre a libertação de provisões à luz da recuperação incipiente e dos dados económicos positivos emergentes, mas libertar provisões de forma precipitada antes de se conhecerem todos os efeitos da pandemia não seria prudente.

Uma das lições retiradas da grande crise financeira é que a ausência de transparência sobre a qualidade dos ativos nos balanços das instituições de crédito prejudica o bom funcionamento do sistema bancário.

From a banking supervision perspective, the lessons of the Archegos case are not new. Banks should strengthen their credit risk management approaches for certain types of NBFIs, especially where counterparty risk exposures contain market risk attributes. Banks should place greater emphasis on requiring clarity about overall leverage when onboarding new and possibly opaque counterparties, on avoiding risk concentrations when setting trading limits, and on implementing dynamic, multi-dimensional margining frameworks with adequate collateral haircuts.

Greater transparency will reduce the risk of accidents.

Asset quality and profitability

When looking at bank balance sheets, heeding the warning lights is also warranted in the areas of asset quality and persistently low profitability. The upcoming gradual withdrawal of COVID-19 government support measures could have a negative impact on asset quality and translate into an increase in NPLs. There may also be an increase in NPLs once public support measures are completely lifted. This impact typically materialises with some delay and, owing to the prevailing uncertainty, it is still difficult to estimate the timing and size of a potential increase in NPLs. There are discussions in the market about releasing provisions in the light of the nascent recovery and emerging positive economic data, but rushing to release before the full effects of pandemic are known would not be prudent.

One lesson from the Great Financial Crisis is that a lack of transparency about asset quality on bank balance sheets hampers the proper functioning of the banking system.

A história mostra que as recuperações económicas ficam ameaçadas quando se permite a acumulação de NPL nos balanços das instituições de crédito, criando um sobre-endividamento que enfraquece a retoma económica. Por conseguinte, é crucial que as instituições de crédito antecipem, reconheçam com exatidão e respondam atempadamente a quaisquer dificuldades que os mutuários possam ter em efetuar reembolsos quando as medidas de apoio forem retiradas. Uma resposta através de reestruturações sólidas e oportunas requer práticas robustas de gestão de risco que contribuam para ajudar os mutuários e evitar efeitos de quebra abrupta para a instituição de crédito. É por este motivo que a Supervisão Bancária do BCE se centra na promoção de uma adoção mais ampla de boas práticas em matéria de gestão do risco de crédito para que as instituições de crédito identifiquem a deterioração do crédito e a qualidade dos ativos de forma tão rápida e rigorosa quanto possível.

A rentabilidade estruturalmente baixa era uma característica de muitas instituições de crédito europeias mesmo antes da pandemia, realçando a necessidade de estas reverem as suas estratégias de negócio e tirem partido das oportunidades de transformação tecnológica e de consolidação. As instituições de crédito precisam de implementar iniciativas ambiciosas para melhorar a sustentabilidade dos modelos de negócio e aumentar a eficiência em termos de custos, esperando-se que tenham em conta algumas das lições retiradas do aproveitamento do potencial da tecnologia durante os confinamentos decorrentes da pandemia. Como aspeto positivo é de referir o facto de as instituições de crédito europeias terem realizado progressos desde a grande crise financeira e de as mudanças tecnológicas terem ajudado a reduzir a pegada das sucursais em quase um terço, o que conduziu a um sistema bancário agregado mais ágil e mais eficiente. As instituições de crédito estão também a estabelecer parcerias com empresas tecnológicas, a fim de simplificar os produtos e os processos, reduzir os custos de manutenção de sistemas informáticos e oferecer serviços aos clientes em novas plataformas tecnológicas.



History shows that economic recoveries are threatened when NPLs are allowed to pile up on bank balance sheets, creating a debt overhang which mutes the economic recovery. So, it is crucial that banks anticipate, accurately recognise and address early any difficulties that borrowers may have in making repayments when support measures are ultimately withdrawn. Responding with sound and timely restructurings requires robust risk management practices that contribute to both helping borrowers and avoiding cliff effects for the bank. This is why ECB Banking Supervision is focused on promoting broader adoption of best practices in credit risk management so that banks identify credit deterioration and asset quality as swiftly and accurately as possible.

Structurally low profitability was a characteristic of many European banks even before the pandemic, underscoring the need for banks to review their business strategies and take advantage of technology transformation and consolidation opportunities. Banks need to implement ambitious initiatives to improve the sustainability of their business models and boost cost efficiency, hopefully taking on board some of the lessons learned from harnessing technology during the pandemic-induced lockdowns. On a positive note, European banks have made progress since the Great Financial Crisis, and technological changes have helped reduce branch footprints by almost a third, leading to a leaner and more efficient aggregate banking system. Banks are also partnering with technology companies to simplify products and processes, reduce the costs of maintaining IT systems and offer services to clients on new technological platforms.

Riscos e benefícios

Tendência tecnológica

A tendência tecnológica prosseguirá, o que acarreta riscos e oferece benefícios. A pandemia proporcionou de alguma forma uma vantagem, dado que as instituições de crédito passaram a tirar partido da tecnologia mais rapidamente do que o esperado, permitindo-lhes continuar a servir os seus clientes e a apoiar a economia. Com o tempo, as instituições de crédito podem ceder terreno considerável às empresas tecnológicas em algumas vertentes dos seus serviços, mas continuam a merecer a confiança de uma parte significativa dos clientes. O papel das instituições de crédito mudará certamente, mas, se forem eficazes, poderão continuar a desempenhar uma função essencial no futuro³.

É necessária uma abordagem regulamentar dinâmica para apoiar a solidez e a equidade prudenciais nestes tempos de evolução tecnológica. Devemos desenvolver um sistema que proporcione salvaguardas globalmente semelhantes a entidades que acarretam riscos globalmente idênticos para os consumidores e a estabilidade financeira. Não se pode permitir que a introdução de mais tecnologias na prestação de serviços financeiros se torne uma porta traseira não regulamentada ou conduza a condições de concorrência desiguais. As atividades conduzidas por grandes plataformas *online* ultrapassam as fronteiras da Europa, o que significa que é necessária uma perspetiva global para identificar e gerir os riscos, com vista a salvaguardar os interesses dos indivíduos e das empresas.

As instituições de crédito que não avancem com celeridade e prudência no sentido de tirar partido das eficiências em termos de custos e de satisfazer a cada vez maior procura, pelos consumidores, de aplicações bancárias apoiadas por tecnologias enfrentarão ameaças crescentes.

Risks and rewards

Technology trend

The technology trend will continue, both bearing risks and offering rewards. The pandemic has provided a gift of sorts as banks have moved more nimbly than expected to harness technology, enabling them to continue serving their customers and supporting the economy. Over time, banks may cede substantial ground to technology companies in some service areas, but they are still trusted by a significant portion of their customers. The role of banks will certainly change, but if they are efficient, they can still play a central role in the future³.

A dynamic regulatory approach is needed to underpin prudential soundness and fairness during these times of technological change. We should pursue a system that provides broadly similar safeguards for entities posing broadly similar risks to consumers and to financial stability. Introducing more technology into the delivery of financial services cannot be allowed to become an unregulated back door or lead to an unlevel playing field. Activities conducted by large online platforms go beyond Europe's borders, meaning that a global perspective is needed to identify and manage risks in order to safeguard the interests of individuals and firms.

Banks that do not move quickly and prudently to embrace cost efficiencies and meet increasing consumer demand for technology supported banking applications will face increasing threats.

³ Hakkarainen, P. (2021), "[Digitalisation disrupts traditional banking?](#)", discurso proferido na 5th Afore Conference, fevereiro.

³ Hakkarainen, P. (2021), "[Digitalisation disrupts traditional banking?](#)", speech at the 5th Afore Conference, February.



Consolidação

A consolidação também envolve potenciais riscos e benefícios. O sector bancário pode beneficiar das economias de escala criadas pela consolidação. Assistimos recentemente a um número relativamente elevado de fusões e aquisições no sector bancário europeu e, embora as operações ainda sejam efetuadas sobretudo a nível nacional, constituem, no entanto, um sinal encorajador. Projetos de fusões e aquisições bem concebidos permitirão que as instituições de crédito se tornem mais eficientes em termos de custos e tenham mais capacidade para investir na transformação tecnológica em larga escala. Tal, por seu turno, ajudará as instituições de crédito a transformar os respetivos modelos de negócio, abrindo também caminho à diversificação dos seus produtos e fontes de receitas⁴.

Embora o quadro regulamentar europeu se tenha tornado mais harmonizado desde a criação da união bancária em 2014, continuam a existir obstáculos às fusões transfronteiras. No longo prazo, é necessário eliminar os incentivos à blindagem através da criação de redes de segurança pan-europeias e melhorar o quadro de gestão de crises. Uma abordagem poderia ser a introdução de um regime administrativo europeu especial para facilitar a liquidação das instituições de crédito, conferindo às autoridades de resolução poderes para iniciar e gerir a liquidação dos ativos de instituições de crédito não sujeitas a resolução. Este novo quadro administrativo de liquidação deveria também incluir a disponibilização harmonizada e a utilização mais generalizada de estratégias de transferência. Essas estratégias são consideradas uma boa prática internacional, uma vez que têm o potencial para preservar um valor económico significativo e assegurar uma melhor continuidade do acesso a serviços bancários.

⁴ Fernandez-Bollo, E. (2021), "[Consolidation in the European banking sector: challenges and opportunities](#)", discurso proferido na Universidade de Bolonha, junho.

Consolidation

Consolidation also has potential risks and rewards. The banking sector can benefit from economies of scale created by consolidation. Recently we have seen a relatively high number of mergers and acquisitions (M&A) operations in the European banking sector, and although the transactions are still primarily at a national level, they are nevertheless an encouraging sign. Well-designed M&A projects will allow banks to become more cost-efficient and better able to invest in large-scale technology transformation. This, in turn, will help banks transform their business models while also opening the door to diversifying their products and revenue sources⁴.

And although the European regulatory framework has become more harmonised since the creation of the banking union in 2014, there are still impediments to cross-border mergers. In the long run, we need to remove incentives for ring-fencing by creating pan-European safety nets and we need to improve the crisis management framework. One approach could be to introduce a special European administrative regime to facilitate bank liquidation, providing resolution authorities with the power to initiate and manage the liquidation of the assets of banks not subject to resolution. This new administrative liquidation framework should also include the harmonised availability and the wider use of transfer strategies. Such strategies are considered an international best practice, as they have the potential to preserve significant economic value and ensure better continuity of access to banking services.

⁴ Fernandez-Bollo, E. (2021), "[Consolidation in the European banking sector: challenges and opportunities](#)", speech at the University of Bologna, June.

Conclusão

Um ano e meio após o início da pandemia, dias melhores parecem estar mais próximos, à medida que mais cidadãos europeus beneficiam da vacinação e de muitos outros desenvolvimentos positivos. O sistema bancário está a demonstrar, atualmente, uma grande resiliência. Estamos a beneficiar de medidas de apoio público coordenadas e históricas, implementadas pelas autoridades orçamentais e monetárias. Mercados de capitais profundos e abrangentes estão a proporcionar benefícios à economia real, melhorando a partilha de riscos e permitindo às empresas diversificar as suas fontes de financiamento. As instituições de crédito estão a tirar partido da tecnologia, tendo a pandemia fomentado a aceleração dos esforços de transformação. Tal pode contribuir para fazer face à rentabilidade estruturalmente baixa no sector bancário europeu. As tendências de consolidação na Europa também estão a melhorar, o que pode gerar ganhos de eficiência muito necessários.

Simultaneamente, o enquadramento de mercado que proporciona estes benefícios dá origem a vulnerabilidades significativas. A estrutura do sistema financeiro está a mudar e caracteriza-se pelo crescimento mundial do sector financeiro não bancário, sendo que alguns segmentos do mesmo podem estar a ocultar um aumento da alavancagem no sistema. A transparência tem de substituir a opacidade nas modalidades de concessão de empréstimos às contrapartes. E as instituições de crédito necessitam de maior clareza sobre o nível global de alavancagem, especialmente quando os empréstimos são concedidos através de derivados que geram risco de mercado. É necessário reforçar o reconhecimento prudente e transparente da qualidade dos ativos nos balanços das instituições de crédito. Os novos operadores tecnológicos estão a aumentar a concorrência no sector, exigindo das instituições de crédito uma rápida transformação para poderem aproveitar as eficiências e dos decisores de políticas um trabalho ponderado para controlar os riscos através da regulamentação, incentivando, ao mesmo tempo, a inovação.

Nestes tempos de incerteza, é sensato olhar para além da superfície calma, a fim de detetar eventuais correntes perigosas que possam existir. 🕒

Conclusion

One and a half years into the pandemic, brighter days appear to be just around the corner as more European citizens benefit from delivery of the vaccine and many other positive developments. Currently, the banking system is demonstrating great resilience. We are benefiting from historic coordinated public support measures delivered by fiscal and monetary authorities. Deep and broad capital markets are bringing benefits to the real economy, improving risk-sharing and allowing firms to diversify their funding sources. Banks are harnessing technology, with the pandemic speeding up transformation efforts. This can help address structurally low profitability in the European banking sector. Consolidation trends in Europe are also on an uptick, which can bring about much-needed efficiencies.

At the same time, there are key vulnerabilities emerging from the market environment providing these benefits. The structure of the financial system is changing, characterised by global growth of the non-bank financial sector, parts of which may be masking increasing leverage in the system. Transparency needs to replace opacity in lending arrangements to counterparties. And banks need greater clarity on overall leverage, especially where credit is provided through derivatives generating market risk. Prudent and transparent asset quality recognition on bank balance sheets needs to be stepped up. And new technology entrants are increasing competition in the sector, requiring speedy transformation by banks to harness the efficiencies and thoughtful work by policymakers to control risks through regulation while still spurring innovation.

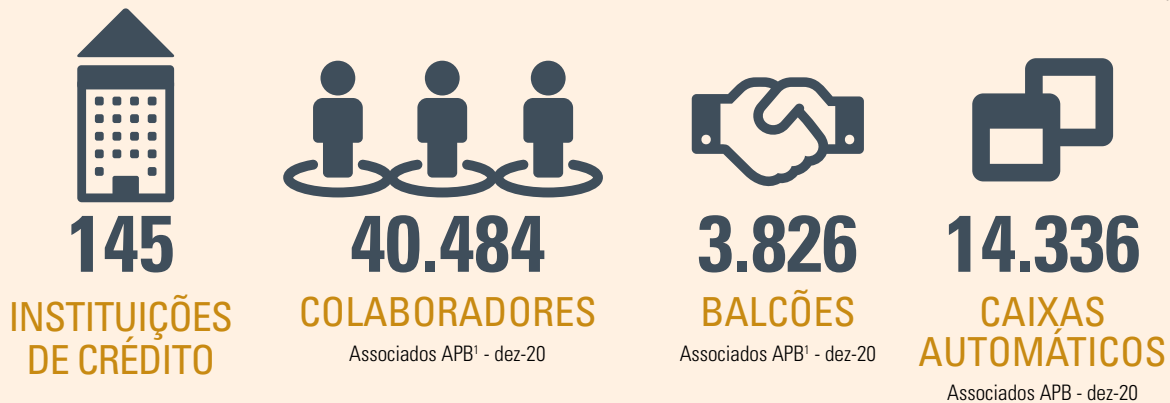
During these uncertain times, it is wise to look beneath the calm surface to detect any dangerous currents just below. 🕒

O SECTOR BANCÁRIO NUM MINUTO

Área de Estudos e Publicações - APB

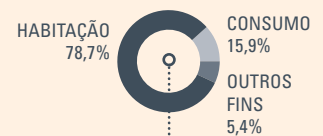
PRINCIPAIS INDICADORES

MARÇO DE 2021

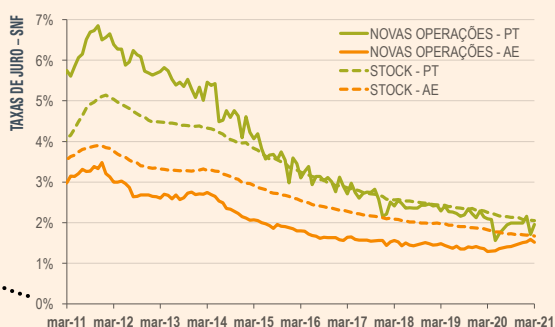


FINANCIAMENTO À ECONOMIA

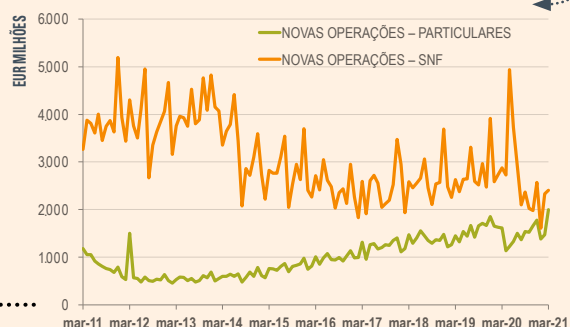
OS BANCOS TIVERAM UM PAPEL FUNDAMENTAL NO APOIO A FAMÍLIAS E EMPRESAS, NA SEQUÊNCIA DA CRISE PROVOCADA PELA PANDEMIA COVID-19.



AS TAXAS DE JURO TÊM CONVERGIDO PARA A ÁREA DO EURO, APRESENTANDO-SE A NÍVEIS BASTANTE ATRATIVOS.



O SECTOR BANCÁRIO FOI DETERMINANTE NO APOIO ÀS NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO DAS EMPRESAS.



POUPANÇA

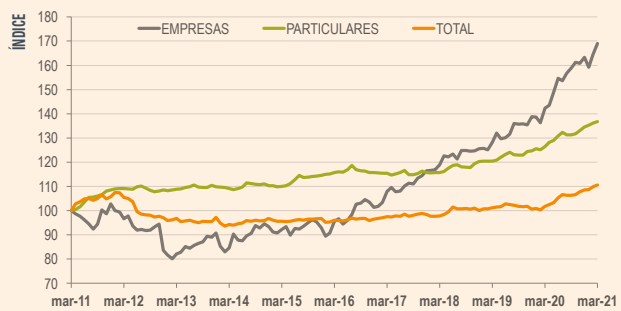
OS DEPÓSITOS DE CLIENTES REGISTRARAM UM REFORÇO NO CONTEXTO PANDÉMICO, CONTINUANDO A EVIDENCIAR A CONFIANÇA NO SECTOR BANCÁRIO.



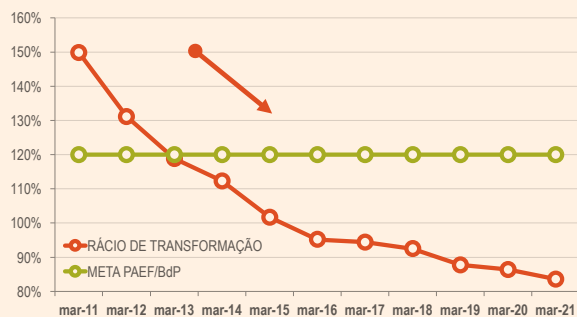
DEPÓSITOS DE CLIENTES



OS DEPÓSITOS³ REGISTRARAM UM AUMENTO DE 8,6% FACE A MARÇO DE 2020

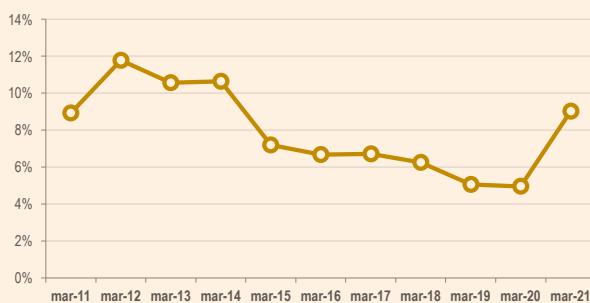


DESDE 2015, OS DEPÓSITOS DE CLIENTES ULTRAPASSAM A TOTALIDADE DO CRÉDITO CONCEDIDO EM PORTUGAL.

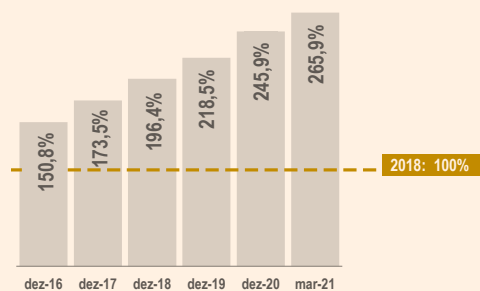


LIQUIDEZ

O FINANCIAMENTO OBTIDO JUNTO DE BANCOS CENTRAIS AUMENTOU, FRUTO DAS MEDIDAS DE POLÍTICA MONETÁRIA ADOTADAS EM RESPOSTA À CRISE PANDÉMICA.



CONTINUOU A VERIFICAR-SE UMA MELHORIA DA POSIÇÃO DE LIQUIDEZ DOS BANCOS, QUE SE APRESENTA EM NÍVEIS MUITO CONFORTÁVEIS.

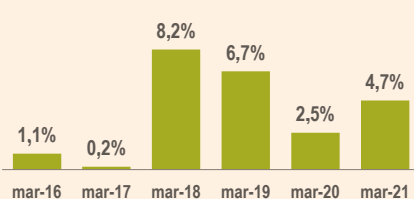


O SECTOR BANCÁRIO NUM MINUTO

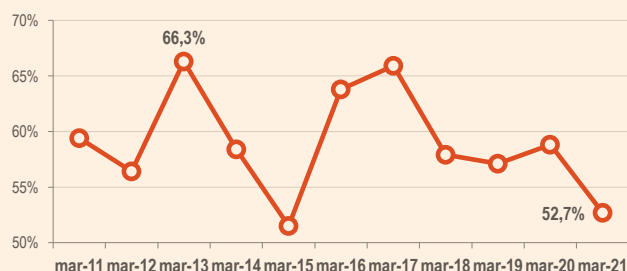
DESEMPENHO DO SECTOR

NO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2021, A RENTABILIDADE DO SECTOR MELHOROU EM RESULTADO DA MENOR NECESSIDADE DE CONSTITUIÇÃO DE IMPARIDADES E DA MELHORIA DOS RESULTADOS COM OPERAÇÕES FINANCEIRAS.

RETURN ON EQUITY

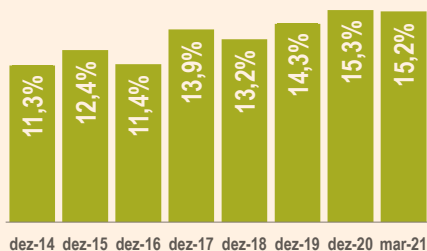


COST-TO-INCOME

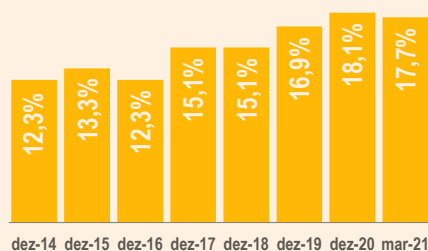


OS RÁCIOS DE SOLVABILIDADE MANTÊM-SE EM NÍVEIS ROBUSTOS.

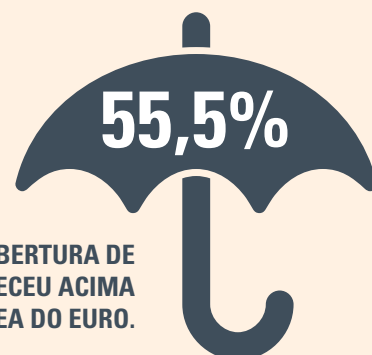
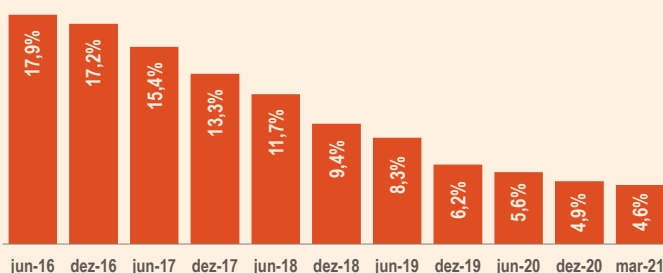
RÁCIO COMMON EQUITY TIER 1



RÁCIO DE SOLVABILIDADE TOTAL

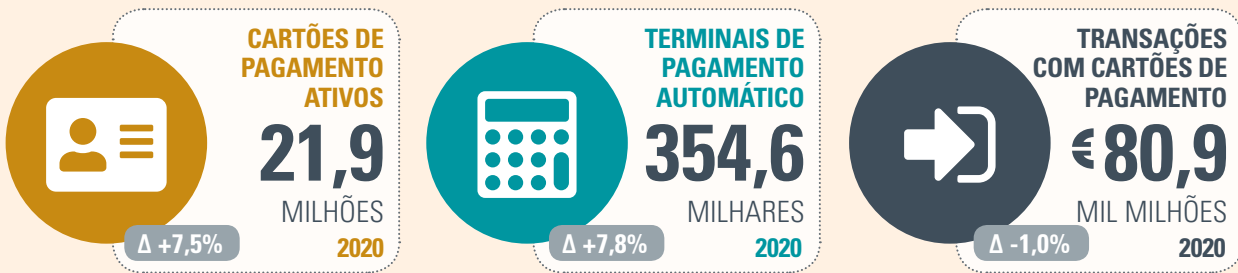


O RÁCIO DE NPLs MANTEVE A TRAJETÓRIA DESCENDENTE, CONTINUANDO ABAIXO DA FASQUIA DOS 5%.

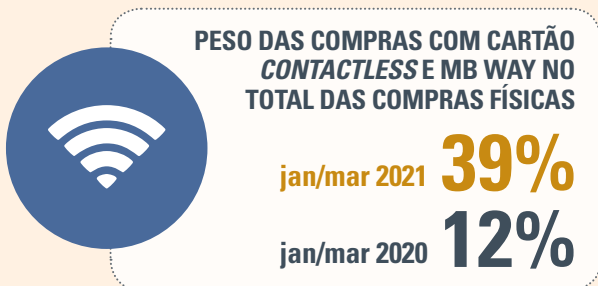


O RÁCIO DE COBERTURA DE NPLs PERMANECEU ACIMA DA MÉDIA DA ÁREA DO EURO.

PAGAMENTOS E DIGITAL



A PANDEMIA PROVOCOU UMA ALTERAÇÃO NOS HÁBITOS DE CONSUMO, VERIFICANDO-SE UM CRESCIMENTO DO COMÉRCIO DIGITAL E DOS PAGAMENTOS *CONTACTLESS*.

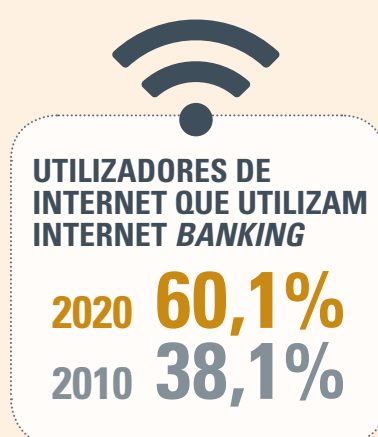
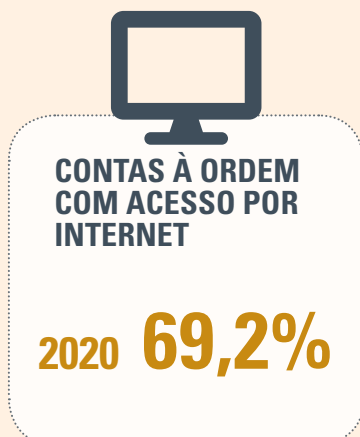


SIBS Analytics

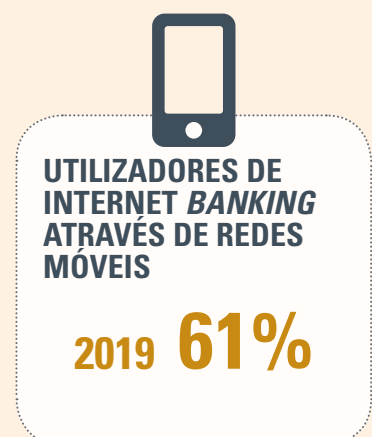


SIBS Analytics

OS CLIENTES BANCÁRIOS RECORRERAM CADA VEZ MAIS À UTILIZAÇÃO DOS CANAIS DIGITAIS.



INE



Eurostat

22 Tendências na Inovação em Pagamentos Globais em 2022

22 Trends in Global Payments Innovation in 2022





BANCA DIGITAL

David Gyori

É consultor em Fintech, formador, autor e keynote speaker com presença assídua nos principais eventos Fintech e de banca internacional. É CEO do Banking Reports Ltd London, que oferece 'Formação Fintech para Banqueiros' de elevada qualidade em todo o mundo. É titular de cargos internacionais: Membro Fundador da World FinTech Association e Membro do Painel do Júri dos European FinTech Awards, bem como do UK National Technology Awards. É coautor da obra 'The FINTECH Book', publicada pela Wiley and Sons em 2016. É Professor na Retail Banking Academy (Londres), uma das mais prestigiadas escolas de formação bancária no mundo e integra o Conselho Consultivo de várias Fintech no Reino Unido. Divide o seu tempo entre Londres e Budapeste.

FinTech consultant, trainer, author and keynote speaker of premier international banking and FinTech events. He is CEO of Banking Reports Ltd London, providing top quality 'FinTech Training for Bankers' all over the world.

Holds a number of key international positions: He is Founding Member of the World FinTech Association and Member of the Panel of Judges of the European FinTech Awards as well as the UK National Technology Awards. He is co-author of 'The FINTECH Book', published by Wiley and Sons in 2016.

Faculty Member of the Retail Banking Academy (London), one of the most prestigious banker-training facilities globally. He serves on the Advisory Board of multiple FinTech companies in the United Kingdom.

Spends significant time in London as well as in Budapest.



Neste artigo, vai poder ler sobre cerca de 22 tendências na inovação dos pagamentos globais em 2022. Cada tendência é seguida por uma secção “Como reagir como profissional da Banca?”, que dá conselhos práticos aos nossos ilustres leitores. A seguir às 22 tendências principais, o nosso artigo introduz quatro conceitos adicionais pertencentes à categoria futurista da “Ficção Científica de Pagamentos”.

A nossa conclusão é que estas tendências, em conjunto, criam uma nova realidade estratégica, um corajoso novo mundo na área dos pagamentos. Navegar individualmente cada tendência é uma tarefa considerável para si como profissional da Banca, mas o verdadeiro desafio é gerir a complexidade da inter-relação, interferência, interação, interligação e cooperação dos 22 + 4 vetores emergentes de mudança nos pagamentos!

In the following article you can read about 22 trends in global payments innovation in 2022. Each trend is followed by a “How to react as a banker?” section giving practical advice to our distinguished readers. Following the 22 core trends our article introduces four additional concepts belonging to the futuristic category of “Payments Science Fiction”.

Our conclusion is that these trends together create a new strategic reality, a brave new world of payments. Navigating each trend individually is a fair task for you as a banker, but the real challenge is to manage the complexity of the interrelationship, interference, interaction, interplay, and coaction of the 22 + 4 emerging vectors of change in payments!

DAVID GYORI

Quando olho aprofundadamente para a bola de cristal global de pagamentos, vejo as seguintes tendências a desenrolarem-se em setembro de 2022:

1. Pagamentos Locais Instantâneos Grátis

Pagamentos de baixo valor em moeda local estão a tornar-se instantâneos e gratuitos praticamente em todo o mundo.

Como reagir como profissional da Banca?

Os bancos devem aprender a usar os pagamentos locais como plataforma para "cross-selling" de produtos e serviços lucrativos.

2. Margens Reduzidas nas Remessas

Pagamentos transfronteiriços de moeda estrangeira estão a tornar-se mais baratos de mês para mês. A nível mundial existem atualmente cerca de 300 prestadores modernos de serviços de remessas exclusivamente digitais a competir ferozmente entre si, tentando ser mais rápidos e mais baratos do que as transferências SWIFT iniciadas pelos bancos tradicionais. Wise e Xoom (recentemente adquiridos pelo PayPal) são exemplos típicos.

Como reagir como profissional da Banca?

É importante compreender que os pagamentos são como chamadas telefónicas: primeiro as chamadas locais tornaram-se num serviço de facto gratuito e depois seguiram-se as chamadas interurbanas e agora podemos contactar-nos gratuitamente em todo o mundo através do WhatsApp, Messenger, Viber, Zoom, Skype e dezenas de outros serviços. A meio da corrida como banco, o melhor é juntar-se a um dos grandes especialistas em pagamentos digitais. No entanto, a longo prazo, temos de deixar para trás a maior parte da margem sobre pagamentos internacionais. As margens cambiais continuarão a fazer parte do modelo empresarial de pagamentos internacionais a longo prazo, enquanto outros fatores de lucro se dissiparão.

When I look deep into the global crystal ball of payments, I see the following reality of emerging trends unfolding in September 2022:

1. Free Instant Local Payments Globally

Local currency low value payments are becoming instant and free basically everywhere globally.

How to react as a banker?

Banks must learn to use local payments as a platform for the cross selling of profitable products and services.

2. Shrinking Margins on Remittances

Cross border cross currency payments are becoming cheaper month by month. Globally there are now approximately 300 exclusively digital modern remittance services providers competing fiercely with each other, trying to be faster and cheaper than SWIFT transfers initiated by traditional banks. Wise and Xoom (recently acquired by PayPal) are typical examples of this.

How to react as a banker?

It is important to understand that payments are like phone calls: first local calls transformed into a 'de facto' free service and later long-distance calls followed and now we can contact each other for free across the globe via WhatsApp, Messenger, Viber, Zoom, Skype and dozens of other services. In the mid-run as a bank the best is to team up with one of the large digital remittance specialists. In the long run however, we have to say goodbye to most of the margin on international payments. Foreign exchange rate margins will remain part of the long-term business model of international payments while other profit drivers will melt.

3. ISO 20022 a Ganhar Reconhecimento Acrescido

SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) e ISO (International Organization for Standardization) estão a cooperar para introduzir e difundir a nova linguagem de pagamentos a nível mundial: ISO 20022. A ISO 20022 é também conhecida como SWIFT MX, e vai revogar a atual norma de envio de mensagens SWIFT MT. SWIFT MT é um verdadeiro “dinossauro”, cujas bases foram estabelecidas em meados dos anos setenta.

Como reagir como profissional da Banca?

A tática vencedora é abraçar a ISO 20022 da forma mais completa e profunda possível. A ISO 20022 tem aspetos de conformidade: por exemplo, até novembro de 2025 cada banco membro do SWIFT tem de estar apto a processar mensagens ISO 20022. A melhor abordagem é ir além do cumprimento e avançar mais rapidamente do que os reguladores exigem, ser proativo e ter sempre a mais recente sub-norma instalada no seu banco.

4. ‘Pagamentos Ricos’ ganham Importância

A expressão ‘Pagamentos Ricos’ refere-se a pagamentos ligados a todo o tipo de dados adicionais. Por exemplo: a receção do pagamento anexado como imagem; ou a imagem do item comprado; ou a localização da transação visualizada no Google Maps; ou o logótipo do vendedor ou pagador exibido visualmente; ou a pegada de carbono do item comprado calculada; ou a transação ser partilhável, partilhável por pedido através das redes sociais, etc.

Como reagir como profissional da Banca?

Tem de trabalhar arduamente para tornar o seu banco capaz e hábil em pagamentos ricos. Esta é uma tarefa difícil, mas gratificante. Os *Millennials* e GEN Z apreciam especialmente ‘Pagamentos Ricos’.

3. ISO 20022 Gaining Increasing Recognition

SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) and ISO (International Organization for Standardization) are cooperating to introduce and spread the new language of payments globally: ISO 20022. ISO 20022 is also known as SWIFT MX, and it is going to repeal the current standard of SWIFT MT messaging. SWIFT MT is a real “dinosaur”, the bases of it have been laid down in the mid-seventies.

How to react as a banker?

The winning tactic is to embrace ISO 20022 as completely and as deeply as possible. ISO 20022 has compliance aspects: for example, by November 2025 every SWIFT member bank must be able to handle ISO 20022 messages. The best approach is to go beyond compliance and move faster than regulators require and be proactive and always have the newest sub-standard installed in your bank.

4. ‘Rich Payments’ Becoming a Thing

The expression ‘Rich Payments’ refers to payments linked with all sorts of additional data. For example: the receipt of the payment attached as a picture; or the image of the item purchased; or the Google Maps location of the transaction visualized; or the logo of the seller or payer displayed visually; or the carbon footprint of the purchased item calculated; or the transaction being shareable, likeable on demand via social media etc.

How to react as a banker?

You have to work hard to make your bank capable and skilful in rich payments. This is a tough but rewarding task. Millennials and GEN Z especially appreciate ‘Rich Payments’.

5. A Evolução dos Dados para se transformar num Motor de Valor Essencial nos Pagamentos

Daqui a duas décadas chegaremos a um novo 'status quo' global em que o principal modelo empresarial de pagamentos serão os dados. Os dados relacionados com pagamentos terão de ser rentabilizados respeitando os rigorosos regulamentos de privacidade. Um dos modelos mais importantes de rentabilização será o de fornecer anúncios instantâneos online baseados nos pagamentos. Por exemplo, quando encomendar um conjunto de pratos online, através do seu fornecedor de pagamentos, aparecerão no seu ecrã ou na sua aplicação de pagamentos anúncios instantâneos de copos, talheres, toalhas de mesa, ou outros produtos cerâmicos. Uma outra forma dos dados de pagamentos serem rentabilizados é a emergência de grandes modelos de dados de 'pontuação de crédito das redes sociais'. Os modelos modernos de *Big Data Credit Scoring* utilizam milhões de pontos de dados disponíveis através do smartphone de um indivíduo - incluindo informações sobre pagamentos - para calcular o risco de incumprimento individual, dinâmico e em tempo real.

Como reagir como profissional da Banca?

Os principais bancos tradicionais de todo o mundo estão a trabalhar arduamente para obter 'dados' corretos. Sabemos que a maioria dos bancos está a lutar contra o legado das TI e os 'dados' podem ser bem processados quando as TI no banco estão no seu melhor nível. Esta é, portanto, uma tarefa extremamente difícil e se o seu banco estiver a manusear dados de uma forma eficiente e segura, deverá sentir-se muito orgulhoso. A melhor forma de reagir é admitir que as TI, a tecnologia, o digital e a inovação são questões estratégicas existenciais, e a sua organização precisa de ser excelente nestas áreas, do princípio ao fim do processo. Isto é um processo e a viagem é muito longa.

5. Data Evolving into Core Value Driver in Payments

In about two decades we will reach a new global 'status quo' where the primary business model of payments will be data. Data related to payments will have to be monetized respecting stringent privacy regulations. One of the most important models of monetization will be to provide instant online advertisements based on payments. For example, when you order a set of plates online, through your payment provider instant advertisements of drinking glasses, cutlery, tablecloths, or other ceramic products will pop up on your screen or within your payments app. Another way payments data will be monetized is the emergence of 'social media credit scoring' big data models. Modern Big Data Credit Scoring models use millions of data points available through the smartphone of an individual - including payments info - to calculate individual, dynamic, real-time risk of default.

How to react as a banker?

Major traditional banks around the world are working hard to get 'data' right. We know that most banks are battling IT legacy and 'data' can be handled well when IT across the bank is top notch. This is therefore an extremely hard task and in case your bank is handling data in an efficient and safe way you should be very proud. Part of the best way to react is to admit that IT, tech, digital and innovation are existential strategic issues, and your organization needs to be excellent in these areas from top to bottom. This is a process; this is a long-long journey.

6. Aumento da Transparência nos Pagamentos

O mundo está a caminhar numa direção em que cada pagamento será basicamente equipado com uma análise SWOT. Os utilizadores podem decidir até que ponto querem aprofundar as propriedades detalhadas dos seus pagamentos. Informações tais como quanto custa um pagamento, quando é que o destinatário recebe o dinheiro, onde estão atualmente os fundos, quais as vias de pagamento que a transação está a atravessar, estarão disponíveis por norma.

Como reagir como profissional da Banca?

Trabalhe para proporcionar cada vez mais transparência relacionada com os seus serviços de pagamento. Tenha cuidado: 'mantenha as expectativas baixas', mas 'vá para além do esperado'! A rastreabilidade automática dos pagamentos cria uma experiência superior para o cliente. Os aspetos abstratos dos pagamentos podem ser visualizados para que a clientela mais alargada seja capaz de compreender, perceber, seguir, e confiar no processo de transferência de fundos.

7. Os Peritos Começam a Falar sobre DSP 3

As atuais regras e diretrizes da União Europeia relacionadas com pagamentos são definidas pela DSP 2 (Diretiva Europeia dos Serviços de Pagamento 2). A DSP 1 configurou a SEPA (Área Única de Pagamentos em Euros). A DSP 2 regula o *open banking*, os prestadores de serviços de pagamentos (PSPs), bem como o acesso de terceiros a contas (XS2A). A inovação dinâmica nos pagamentos é tão grande que já é necessário planear a terceira Diretiva Europeia de Serviços de Pagamento (DSP 3).

Como reagir como profissional da Banca?

Envolve-se proativamente em organismos de pagamentos e bancos à escala europeia, tais como a Autoridade Bancária Europeia (EBA), a Associação Bancária Europeia (EBA, sim, existem dois organismos diferentes com a mesma abreviatura), a Federação Bancária Europeia (EBF), o Conselho Europeu de Pagamentos (EPC), etc.

6. Increasing Transparency of Payments

The world is moving to a direction where each payment will be basically equipped with a SWOT analysis. Users can decide to which extent they want to dig into the detailed properties of their payments. Information such as how much this payment costs, when the recipient receives the money, where the funds currently are, which payments rails the transaction is going through will be available by standard.

How to react as a banker?

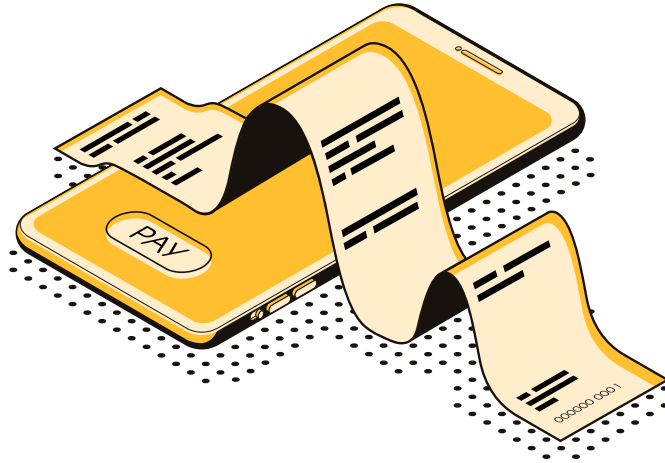
Work on providing more and more transparency related to your payment services. Be careful: 'under promise' but 'over deliver'! Automatic traceability of payments creates superior customer experience. Abstract aspects of payments can be visualized for the wider clientele to be able to comprehend, understand, follow, and trust the process of the transfer of funds.

7. Experts Beginning to Talk about PSD 3

The European Union's current rules and guidelines related to payments are defined by PSD 2 (Payment Services Directive 2). PSD 1 set SEPA (Single Euro Payments Area) up. PSD 2 regulates open banking, payments services providers (PSPs) as well as third-party access to accounts (XS2A). There is such dynamic innovation in payments that planning for the third Payment Services Directive (PSD 3) is already necessary.

How to react as a banker?

Get proactively involved in Europewide bodies of payments and banking such as the European Banking Authority (EBA), the European Banking Association (EBA, yes, there are two different bodies with the same abbreviated name), the European Banking Federation (EBF), the European Payments Council (EPC), etc.



8. O Mundo está a Descobrir a Importância das Normas API

As Interfaces de Programação de Aplicações (APIs) são elementos chave do *Open Banking*. A maioria dos bancos utilizam globalmente a sua própria estrutura e código individuais para fornecer estas entradas de dados virtuais a terceiros. No entanto, existem exceções: no Reino Unido existe uma norma API obrigatória para todos os grandes bancos; em toda a Europa o chamado Grupo Berling está a difundir APIs normalizadas. Acredito que através do trabalho de integradores de API tais como Plaid, Tink, Token, Afterbanks, Truelayer, Konsentus, Saltedge, Kontomatik, Fractal, Neonomics, será formado o entendimento de que existe uma necessidade desesperada para ter um padrão internacional uniforme de APIs Bancárias.

Como reagir como profissional da Banca?

Certifique-se de que o seu banco fornece APIs seguindo uma das principais normas internacionais de API. Incentive os reguladores a recomendar ou mesmo impor normas API nos seus mercados. Certifique-se de que os seus APIs de pagamentos estão proativamente em conformidade com a ISO 20022, tenha em mente que a SWIFT e a ISO estão atualmente a trabalhar num novo conjunto global de normas API, o que é um grande projeto no qual poderá envolver-se mais.

8. The World is Discovering the Importance of API Standards

Application Programming Interfaces (APIs) are key elements of Open Banking. Most banks globally use their own individual structure and code to provide these virtual data sockets to third parties. There are exceptions though: In the United Kingdom there is one API standard compulsory to every major bank; throughout Europe the so-called Berling Group is spreading standardized APIs. I believe that through the work of API integrators such as Plaid, Tink, Token, Afterbanks, Truelayer, Konsentus, Saltedge, Kontomatik, Fractal, Neonomics the understanding will be formed that there is a desperate need for one, uniform international standard of Bank APIs.

How to react as a banker?

Make sure your bank provides APIs following one of the major international API standards. Encourage regulators to recommend or even impose API standards on your markets. Make sure your payments APIs are proactively ISO 20022 compliant, keep in mind that SWIFT and ISO are currently working on a new global set of API standards which is a great project for you to get more involved in.

9. Interfaces de Pagamentos Cada vez Mais Separadas das Contas Bancárias

Terceiros prestadores (TPPs = Third Party Providers) de serviços de pagamento (PSIP) bem como prestadores de serviços de informação de contas (PSIC) estão a surgir a nível mundial, mesmo em países sem qualquer regulamentação formal de *open banking*. Isto é o que chamamos '*open banking* espontâneo'. Estes Terceiros – especialmente em países sem quadro regulamentar para o *open banking* – têm uma vantagem competitiva em comparação com os bancos no fornecimento de melhores interfaces. O design é uma característica chave num mundo dominado pelo móvel e digital. O design manifesta-se na interface do utilizador (IU) e a qualidade da interface do utilizador define largamente a UX (Experiência do Utilizador).

Como reagir como profissional da Banca?

Deve prestar especial atenção ao design da interface. As suas interfaces devem proporcionar uma experiência de utilizador sem atritos e têm de passar no Teste de Simplicidade de Steve Jobs: "Da primeira vez que o vires, podes usá-lo; da segunda vez que o vires, podes ensiná-lo!"

10. Carteiras Móveis - Não Cartões Plásticos - Erradicar o Dinheiro

O uso de dinheiro continuará o seu declínio acentuado em 2022. A principal fonte de digitalização do dinheiro será o sempre crescente ecossistema de Carteiras Móveis a nível mundial e não Cartões Plásticos (débito, crédito, cartões pré-pagos). As sociedades de dinheiro tradicionais estão mais inclinadas a saltar para o paradigma das Carteiras Móveis do que os países com uma utilização já generalizada de cartões de débito e crédito.

Como reagir como profissional da Banca?

Reconheça as Carteiras Móveis como um instrumento de inclusão financeira! Dirija-se aos mais jovens, sem banco no seu país, primeiro com carteiras móveis muito simples (mais tarde mais complexas). No caso do seu banco estar presente em vários países, dirija principalmente as Carteiras Móveis a mercados menos abastados, com menos bancos e com maior utilização de dinheiro e infraestruturas mais fracas de cartões de débito e de crédito! A aquisição de Carteiras Móveis por parte de comerciantes em sociedades com poucos bancos é mais bem sucedida visando primeiro os pequenos comerciantes do que os grandes e bem estabelecidos retalhistas.

9. Payments Interfaces Getting Increasingly Divided from Bank Accounts

Third parties (TPPs = Third Party Providers) providing payments services (PISPs = Payment Initiation Service Providers) as well as account aggregation (AISPs = Account Information Service Providers) are popping up globally even in countries without any formal regulation of open banking. This is what we call 'spontaneous open banking'. These Third Parties – especially in countries without regulated open banking framework – have a competitive advantage compared to banks in providing better interfaces. Design is a key feature in a mobile-first, digital-first world. Design manifests in the user interface (UI) and the quality of the user interface largely defines UX (User Experience).

How to react as a banker?

You must pay extra attention to interface design. Your interfaces must provide frictionless user experience and they have to pass the Steve Jobs Test of Simplicity: "First time you see it, you can use it; second time you see it, you can teach it!"

10. Mobile Wallets – Not Plastic Cards – Eradicating Cash

The use of cash will continue its sharp decline in 2022. The primary source of digitalization of money will be the ever-growing ecosystem of Mobile Wallets globally and not Plastic Cards (debit, credit, prepaid cards). Traditional cash societies are more inclined to leapfrog and jump to Mobile Wallets paradigm than countries with already widespread use of debit and credit cards.

How to react as a banker?

Perceive Mobile Wallets as a tool of financial inclusion! Target the youngest, unbanked people in your country with first very simple (later more complex) Mobile Wallets. In case your bank is present in multiple countries, please primarily target Mobile Wallets to markets that are less affluent, less banked and have higher usage of cash and weaker debit and credit card infrastructure! Merchant acquiring for Mobile Wallets in underbanked societies is best done by first targeting tiny micro-merchants instead of large and well-established retailers.

11. O “Compre já, pague depois” (BNPL) Começa a Prejudicar o Negócio dos Cartões de Crédito

Buy Now Pay Later (BNPL) é a reencarnação FinTech do século XXI dos cartões de crédito. BNPL refere-se basicamente ao crédito concedido a compras online ligadas ao processo de pagamento. O BNPL está a disparar a nível mundial com centenas de milhares de milhões de dólares desembolsados só em 2021. O BNPL está agora a crescer de forma tão agressiva que os principais fornecedores de cartões de crédito devem sentir em breve a dor imposta por esta nova solução disruptiva.

Como reagir como profissional da Banca?

Coopere com os principais fornecedores de BNPL no seu país. Considere a criação de uma aliança BNPL liderada e financiada pelo seu banco com os principais comerciantes online como membros ativos. Pense nos aspetos de gestão de risco do BNPL.

12. Mastercard e VISA Acordam de uma Longa Hibernação

A Mastercard e a VISA têm um fabuloso, estável e altamente lucrativo negócio global. Há todos os motivos para estar otimista, confiante, e calmo na sua posição tática. No entanto, quando olhamos para a principal pesquisa analítica de Clayton Christensen sobre a natureza das mudanças estruturais nos negócios, temos de perceber que a Mastercard e a VISA podem muito bem estar a passar pelo seu momento Nokia e Kodak. Os grandes operadores tradicionais, líderes de mercado, estão sintomaticamente atrasados para acordar e perceber que existe agora uma realidade de mercado paradigmaticamente nova à sua volta. Se acordarem a tempo e investirem fortemente nas novas tecnologias, obviamente sobreviverão.

Como reagir como profissional da Banca?

Estar proativamente aberto à cooperação em projetos inovadores com VISA e Mastercard. Procurar ativamente oportunidades como banco para apresentar as últimas e mais recentes soluções inovadoras disponíveis nos grandes esquemas de cartões. Pode participar em

11. BNPL Starting to Hurt Credit Card Business

Buy Now Pay Later (BNPL) is the 21st Century FinTech reincarnation of credit cards. BNPL basically refers to credit provided for online purchases linked to the payments process. BNPL is skyrocketing globally with hundreds of billions of dollars disbursed in 2021 alone. BNPL is now growing so aggressively that major credit card providers must soon feel the pain imposed by this disruptive new solution.

How to react as a banker?

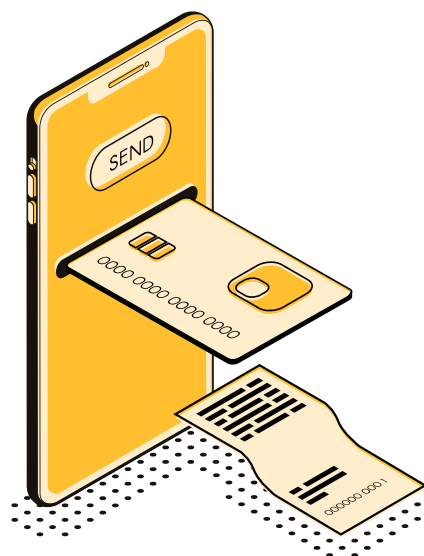
Cooperate with major BNPL providers in your country. Consider the creation of a BNPL alliance led and financed by your bank with major online merchants as active members. Think through the risk management aspects of BNPL.

12. Mastercard and VISA Waking Up from Long Hibernation

Mastercard and VISA have a fabulous, stable, and highly lucrative global business. There is every reason to be positive, confident, and calm in their tactical position. Yet, when we look at Clayton Christensen’s leading analytic research on the nature of disruption in business, we must realize that Mastercard and VISA may very well be going through their Nokia and Kodak moment. Large, traditional, market leading, incumbent players are symptomatically late to wake up and realize that there is now a paradigmatically new market reality around them. If they wake up on time and invest heavily into the new technologies, they obviously survive.

How to react as a banker?

To be proactively open towards cooperation in innovative projects with VISA and Mastercard. To actively search for opportunities as a bank to feature the latest, newest innovative solutions available within the large card schemes. You can participate in pilot projects, beta projects and cutting-edge innovation in close and active cooperation with the well-established and well-known



projetos-piloto, projetos beta e inovação de vanguarda em estreita e ativa cooperação com as bem estabelecidas e conhecidas empresas de cartões. Os seus clientes vão apreciá-lo. A rutura externa não é necessariamente bem sucedida: A investigação de Clayton Christensen prova elegantemente que, no caso de os operadores estabelecidos acordarem e agirem adequadamente, irão preservar as suas posições de liderança no mercado.

13. *Request to Pay* – tornar os Pagamentos Tradicionais Novamente Atrativos

R2P (*Request to Pay*, também abreviado como RTP; não confundir com Pagamentos em Tempo Real) permite ao beneficiário enviar proativamente uma mensagem ao pagador para o pagador clicar e pagar de conta bancária para conta bancária sem ter esquemas de cartões envolvidos. Isto está, passo a passo, a standardizar-se na área da SEPA. Assim, o chamado “modelo de quatro cantos” (o smartphone do beneficiário; o smartphone do pagador; o banco do beneficiário; o banco do pagador) está a levar os pagamentos tradicionais SEPA à era dos smartphones e dos códigos QR.

Como reagir como profissional da Banca?

Existem grandes oportunidades para bancos e profissionais da Banca participarem no processo R2P que ainda se encontra numa fase incipiente. Há concursos, competições, desafios de criatividade para a participação dos bancos. Por exemplo, o Conselho Europeu de Pagamentos (CEP) está aberto a aceitar ideias e conselhos dos bancos para fazer avançar o processo R2P.

card companies. Your clients will appreciate it. External disruption does not necessarily succeed: Clayton Christensen’s research elegantly proves that in case incumbents wake up and act appropriately they will preserve their market leading positions.

13. ‘Request to Pay’ Making Traditional Payments Attractive Again

R2P (*Request to Pay*, also abbreviated as RTP; but not to be confused with Real Time Payments) allows the payee to proactively message the payer and the payer to click and pay from bank account to bank account without having card schemes involved. This is step by step becoming a standard in the SEPA area and the so called ‘four corner model’ (the payee’s smartphone; the payer’s smartphone; the payee’s bank; the payer’s bank) brings traditional SEPA payments to the age of smartphones and QR codes.

How to react as a banker?

There are great opportunities for banks and bankers to participate in the R2P process which currently is still in a nascent stage. There are contests, competitions, ideation challenges for banks to participate in. For example, the European Payments Council (EPC) is open to take ideas and advice from banks to bring the R2P process forward.

14. Os Identificadores Secundários Permanecem o Segredo Mais Bem Guardado

Os números das contas bancárias são, basicamente, chaves públicas do ponto de vista criptográfico moderno. Na perspectiva do utilizador, uma chave pública ideal é simples, fácil de memorizar e única. Os números de telefone, endereços de correio eletrónico e nomes de utilizador das redes sociais correspondem melhor a esta definição do que os números de conta bancária de 24 dígitos, ou ainda os IBANs (International Bank Account Numbers) mais extensos.

Como reagir como profissional da Banca?

A maioria dos clientes desconhece a possibilidade de utilizar identificadores secundários para substituir os números longos de contas bancárias. Os poucos que estão conscientes desta oportunidade normalmente não fazem ideia de como utilizar essa possibilidade. Por conseguinte, o primeiro passo é educar os seus clientes. Uma das melhores maneiras de fazer isso é usar a gamificação. Diga aos seus clientes quais são os identificadores secundários, como podem ligá-los às suas contas bancárias e porque é que esta é uma grande oportunidade. Eles vão adorar isto. E ter os seus identificadores secundários ligados à sua conta no seu banco vai fidelizá-los.

15. A Identificação Sem Falhas, Comportamental, Multifatorial está a tornar-se o Novo Padrão

A biometria é uma área dinâmica em desenvolvimento. Os reguladores ainda estão frequentemente presos à ADF (autenticação de dois fatores) tradicional ou SCA (autenticação forte do cliente) usando SMS OTP (senha única para mensagem de texto). Isto está absolutamente ultrapassado. Os clientes merecem e preferem métodos constantes e contínuos de mecanismos de autenticação baseados em biometria comportamental multifatorial. Felizmente, a tecnologia existe.

Como reagir como profissional da Banca?

Pense muito além do cumprimento quando se trata do ADF e SCA! Pesquise de forma proativa serviços como o BehavioSec. Contacte e coopere com a FIDO Alliance (Fast Identity Online Alliance), pois estão a fazer um trabalho extraordinário!

14. Secondary Identifiers Remaining the Best Kept Secret

Bank account numbers are basically public keys from a modern cryptographic point of view. From a user's perspective an ideal public key is simple, easy to memorize but unique. Phone numbers, email addresses and social media usernames match this definition better than 24-digit bank account numbers, or even lengthier IBANs (International Bank Account Numbers).

How to react as a banker?

Most clients are unaware of the possibility to use secondary identifiers to substitute long bank account numbers. The few being aware of this opportunity have typically no clue how to do it. Therefore, the number one step is to educate your clientele. One of the best ways to do so is to use gamification. Tell your clients what secondary identifiers are, how they can link them to their bank accounts and why this is a great opportunity. They will love this and having their secondary identifiers linked to their account in your bank will make them more loyal.

15. Seamless, Behavioural, Multifactor Identification Becoming the New Standard

Biometrics is a dynamically developing area. Regulators on paper are often still stuck with traditional 2FA (Two Factor Authentication) or SCA (Strong Customer Authentication) using SMS OTP (Text Message One Time Password). This is absolutely outdated. Clients deserve and prefer seamless, continuous methods of multifactor behavioural biometrics-based authentication mechanisms. Luckily the technology is given.

How to react as a banker?

Think way beyond compliance when it comes to 2FA and SCA! Proactively research services such as BehavioSec. Contact and cooperate with the FIDO Alliance (Fast Identity Online Alliance), they are doing a tremendous job!

16. Regimes de Identidade Digital estão a chegar ao Primeiro Plano

Os Estados soberanos preferem formas de autenticação forte dos seus cidadãos. 'Online' e 'Digital' são as novas normas, pelo que a necessidade de uma nova forma, sem papel, forte, segura, simples, sem falhas, e apoiada pelo Estado, de nos identificarmos a nós próprios e aos nossos clientes aumenta. Embora tenhamos de nos identificar várias vezes por dia em diferentes situações online e offline, é certo que o contexto dos pagamentos é um dos casos de utilização mais importante para uma autenticação digital forte e apoiada pelo Estado. Diferentes países a nível global estão a utilizar diferentes (e tipicamente incompatíveis entre si) paradigmas de autenticação digital e, adequadamente, estão a avançar de forma lenta e cuidadosa.

Como reagir como profissional da Banca?

Mantenha-se atento a novos desenvolvimentos e projetos relacionados com a identidade digital nos seus mercados principais. Adote novas eficiências relacionadas com isto em todas as áreas funcionais do nosso banco, mas especialmente e principalmente em produtos e serviços direta e indiretamente relacionados com pagamentos, KYC, AML e CTF. Mantenha-se constantemente em ligação com os reguladores financeiros para utilizar o último grito da autenticação digital observando todas as regras de Compliance.

17. O Percurso Regulatório está a Ser Renovado, desde os Pagamentos até ao Balanço Bancário

Existem certas categorias regulatórias de prestadores de serviços financeiros (incluindo prestadores de serviços de pagamentos) que são mais ou menos uniformes globalmente: instituições de pagamentos (IP), instituições de dinheiro eletrónico (IDE) e instituições de crédito (IC). Com a ascensão das FinTech, Challenger Banks, Neobanks e outras categorias de serviços financeiros, todo o paradigma regulamentar e categorização tem de ser potencialmente reajustado, reestruturado e refinado.

Como reagir como profissional da Banca?

Ter uma compreensão clara das linhas de divisão entre IPs, IMEs e ICs. Ter uma compreensão realista de quanto financiamento e tempo é necessário para criar uma entidade bem-sucedida para cada categoria e como estes parâmetros de referência diferem. Se utilizar este conhecimento pode criar uma Estratégia FinTech realista e racional para o seu banco.

16. Digital Identity Regimes Moving to Centre Stage

Sovereign states prefer to have strong ways to identify their citizens. 'Online' and 'Digital' are the new norms, therefore the need for a new, paperless, strong, safe, simple, seamless, and state supported way of identifying ourselves and our clients rises. While we must identify ourselves multiple times per day in different online and offline situations it is certain that the context of payments is one of the most important use cases for a strong, state supported digital identity. Different countries globally are using different (and typically mutually incompatible) paradigms of digital identity and usually they are moving slow and careful.

How to react as a banker?

Keep your eyes on new developments and projects related to digital identity in your core markets. Embrace new efficiencies related to this in all functional areas of our bank but especially and primarily in products and services directly and indirectly related to payments, KYC, AML and CTF. Constantly liaise with financial regulators in utilizing the cutting edge of digital identity in a compliant way.

17. The Regulatory Road is Being Newly Paved from Payments to Balance Sheet Banking

There are certain regulatory categories of financial services providers (including payments services providers) being more or less uniform globally: Payments Institutions (PI), E-Money Institutions (EMI), Credit Institutions (CI). With the rise of FinTech, Challenger Banks, Neobanks and other de facto categories of financial services the entire regulatory paradigm and categorization must be potentially readjusted, restructured, and refined.

How to react as a banker?

To have crystal-clear understanding of the lines of division between PIs, EMIs and CIs. To have a realistic understanding of how much funding and time is necessary to create a successful entity per each category and how these benchmarks differ. Using this knowledge you can create a realistic and rational FinTech Strategy for your bank.

18. O Momento 'O Rei vai Nu' está a Chegar Para as Criptomoedas

A loucura das criptomoedas vai arrefecer substancialmente em 2022, à medida que as taxas de juro sobem globalmente. As questões relacionadas com o não cumprimento, a volatilidade dos preços nominais e a falta de controlo soberano da oferta monetária vão aumentar. Além disso, as criptomoedas, por definição, têm uma dupla falta de qualidade para resistir aos tempos de inflação: não produção de juros combinada com falta de valor intrínseco. As taxas de juro terão de subir porque a inflação está no horizonte. A inflação está no horizonte porque a procura (*ceteris paribus*) está em alta, e a oferta está (*ceteris paribus*) em baixa. A procura aumentou devido ao fim da pandemia, fazendo com que as compras adiadas se precipitassem de forma urgente. A oferta está em baixa porque o período pandémico quebrou, infelizmente, o equilíbrio prévio da logística global e dos mercados de trabalho locais. Este desequilíbrio macroeconómico da oferta e da procura é multiplicado pelo estímulo fiscal agressivo (sob a forma perigosa de dinheiro de helicóptero) entre as economias. O mundo reconhecerá em breve que as criptomoedas são «reis nus». Este será um despertar caro e doloroso para muitos, especialmente para os crentes fanáticos.

Como reagir como profissional da Banca?

Ficar longe de qualquer atividade direta ou indireta relacionada com as criptomoedas! Sim, eu sei: mais e mais bancos, profissionais da Banca e reguladores adotaram as criptomoedas a partir de setembro de 2021. Mas isto é - estou convencido - um erro significativo. Mesmo que a visão de alguém esteja desfocada sobre as criptomoedas e não veja claramente as razões necessárias para o fracasso, é importante admitir, pelo menos, o facto de que as criptomoedas comportam um risco direto e indireto imenso. Admitir e orquestrar o nível de riscos e comunicá-lo proativamente aos clientes e ao público em geral é - na minha opinião - a obrigação mínima de cada banco e profissional da Banca, independentemente de ser otimista ou pessimista em relação às criptomoedas. Se me der ouvidos: Não toque em Cripto! Acredito que a bolha das criptomoedas reben-tará muito antes de setembro de 2022.

18. 'The King is Naked' Moment is Coming for Cryptocurrencies

The crypto craze will cool substantially down in 2022 as interest rates go up globally. Issues related to non-compliance, nominal price-volatility, and lack of sovereign control of monetary supply will grow. In addition, cryptocurrencies by design have a dual lack of quality to withstand times of inflation: lack of interest rate content combined with lack of intrinsic value. Interest rates will have to go up because inflation is on the horizon. Inflation is on the horizon because demand (everything unchanged) is up, and supply is (everything unchanged) down. Demand is up due to overdemand related to the end of the pandemic causing postponed purchases to precipitate in an urgent way. Supply is down because the pandemic period has sadly broken the prior equilibrium of global logistics and local labour markets. This macroeconomic imbalance of supply and demand is multiplied by the aggressive fiscal stimulus (in the form of dangerous helicopter money) across economies. The world will soon recognize that crypto currencies are "naked kings". This will be an expensive and painful awakening for many, especially for fanatic believers.

How to react as a banker?

To stay away from any direct or indirect activity related to cryptocurrencies! Yes, I know: more and more banks, bankers and regulators embrace crypto as of September 2021. But this is - I am convinced - a significant mistake. Even if someone's vision is blurred about cryptos and fails to clearly see the necessary reasons of failure, it is important to admit at least the fact that crypto currencies carry tremendous direct and indirect risk. Admitting and orchestrating the level of risks and proactively communicating it to clients and the wider public is - in my view - the minimum obligation of every bank and banker regardless of being crypto optimist or pessimist. If you listen to me: Do Not Touch Crypto! I believe that the crypto bubble will burst well before September 2022.

19. O Consenso Sobre os CBDCs está a Formar-se

Existe um consenso crescente entre os bancos centrais a nível mundial de que, passo a passo, estamos a caminhar para uma sociedade realmente sem numerário. Os países estão a ver-se livres de dinheiro a ritmos significativamente diferentes, mas os bancos centrais em todo o mundo já estão a trabalhar em planos para lidar eficientemente com uma base monetária apenas digital. As Moedas Digitais do Banco Central (CBDC) fornecem uma solução teórica elegante e eficiente para manter o controlo soberano da oferta de dinheiro através de todos os elementos da caixa de ferramentas monetárias transportando-nos para além da era histórica do dinheiro e das moedas físicas. A palavra importante aqui é: “teórico”. As CBDCs estão longe de estar realisticamente prontas para serem lançadas, mesmo que as (más) superficiais interpretações dos meios de comunicação social sugiram o contrário. Os bancos centrais ainda se encontram na fase de profunda investigação teórica, desenvolvendo cautelosa e meticulosamente as especificidades de uma nova era monetária. Enquanto se está a formar um consenso global sobre a importância e relevância geral das CBDCs, os cenários são ainda muito divergentes nas questões específicas.

Como reagir como profissional da Banca?

Ser curioso, aberto, e financeiramente sofisticado quando se trata de notícias sobre investigação teórica sobre as CBDC, mas ser crítico, cauteloso e cético com histórias que sugerem que é agora (quase) uma realidade. O lançamento das primeiras CBDCs acontecerá no mínimo em cinco, mas mais provavelmente daqui a 10 anos.

20. Formação de Uma Aliança Global de Pagamentos Baseada em *Blockchain*

Pagamentos baseados em *Blockchain* irão provavelmente substituir e ultrapassar os sistemas de compensação das contrapartes centrais. Mas este será um processo lento, demorando aproximadamente 15 anos. A minha estimativa é que até 2035 o sistema de *clearing* central será secundário e os principais esquemas de pagamentos funcionarão principalmente com base numa tecnologia de *distributed ledger*. O SWIFT provavelmente será lentamente, passo a passo, interrompido por uma aliança global de pagamentos baseada em *blockchain*. Quando e onde irá surgir esta aliança? É uma questão em aberto. A R3 Blockchain Alliance, com

19. Consensus on CBDCs is Forming

There is increasing consensus between central banks globally that step by step we are heading to a de facto cashless society. Countries are getting rid of cash at significantly different paces but central banks across the globe are already working on plans to handle a digital-only monetary base efficiently. Central Bank Digital Currencies (CBDCs) provide an elegant, yet efficient theoretic solution to maintain sovereign control of money-supply through all elements of the monetary toolbox beyond the historic era of cash and physical coins. The important word here is: “theoretic”. CBDCs are far from being practically ready to launch even if superficial media (mis)interpretations are suggesting otherwise. Central banks are still in the deep theoretic research phase, cautiously and meticulously developing the specifics of a new monetary era. While global consensus is being formed regarding the general importance and relevance of CBDCs there are divergent scenarios of specifics.

How to react as a banker?

To be curious, open, and monetarily sophisticated when it comes to news about theoretic research on CBDCs, but to be critical, cautious and sceptic with stories suggesting it is now (almost) practical reality. Rollout of the first CBDCs is minimum five, but more likely 10 years down the road.

20. A Blockchain Based Global Payments Alliance Forming

Blockchain based payments will probably substitute and overtake central counterparty clearing systems. But this will be a slow process, taking approximately 15 years. My estimate is that by 2035 central counterparty clearing will be secondary and major payments schemes will operate primarily on a distributed ledger technology basis. SWIFT will probably slowly step by step be disrupted by a blockchain based global payments alliance. When and where this alliance will pop up? It’s an open question. R3 Blockchain Alliance headquartered in New York may be the one, even though recently they have lost some of their sharp strategic focus.

sede em Nova Iorque, pode ser a primeira, embora recentemente tenham perdido algum do seu forte enfoque estratégico.

Como reagir como profissional da Banca?

Acompanhe os projetos relacionados com *blockchain*, mas compreenda que pode ser demasiado cedo para fazer o grande investimento.

21. Os Micropagamentos estão a Redefinir a Liquidez em Moeda Local

Num número crescente de países, os pagamentos de baixo valor em moeda local, entre contas bancárias, estão a efetuar-se em tempo real, de forma instantânea e gratuita. Isto abre uma nova tendência para os micropagamentos. Os micropagamentos são pequenas somas de dinheiro, que fluem de pagador para beneficiário, muitas vezes numa base recorrente. Imagine pagar automaticamente o seu estacionamento minuto a minuto de forma totalmente transparente! Imagine receber juros sobre as suas poupanças dia após dia; imagine pagar ou receber a renda do seu apartamento numa base diária automática (as rendas acabam por ser diferentes num mês de 28 dias vs. 31 dias)! Imagine pagar a sua renda diariamente, sem problemas! Imagine pagar o seu seguro diariamente ou no caso de um seguro de viagem de curto prazo numa estrutura on/off horária baseada em dados geolocalizados transmitidos pelo seu telefone! Imagine pagar automaticamente diferentes taxas de seguro de Responsabilidade Civil Automóvel nos dias em que conduz o seu carro contra os dias em que está apenas estacionado. Nos dias em que estiver a conduzir, as suas taxas de seguro podem ser deduzidas da sua conta por quilómetro! Imagine receber regularmente micro descontos de um par de cêntimos nas suas compras!

Como reagir como profissional da Banca?

Pode pensar em como o seu banco pode transformar os micropagamentos em produtos. Esta é uma boa oportunidade para oferecer um serviço que diferencie o seu banco. Pense nos micropagamentos para as áreas de retalho, de MPME (Micro, Pequena e Média Empresa), assim como de um ponto de vista de empresas.

How to react as a banker?

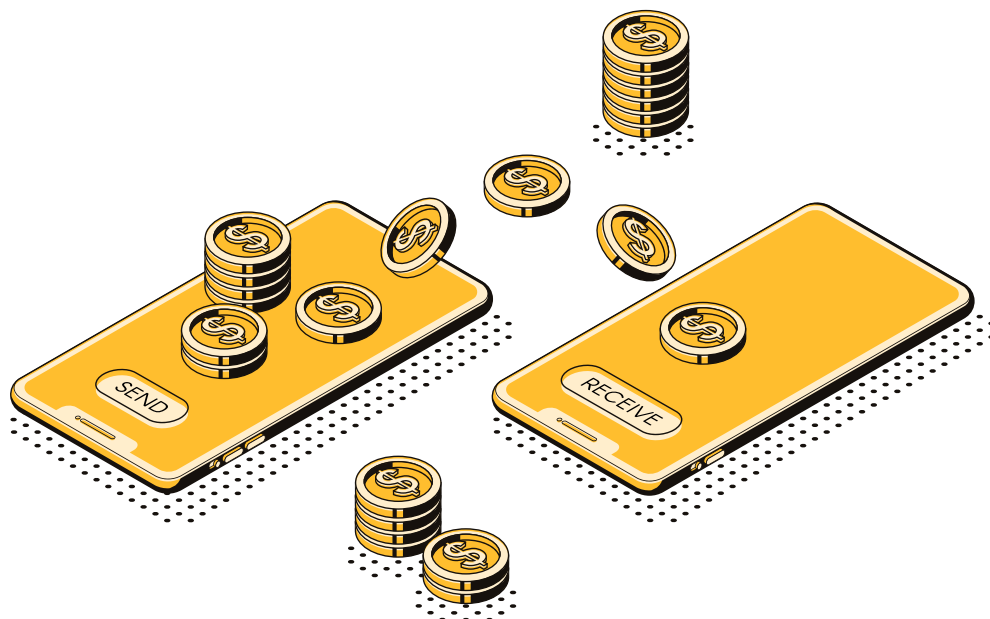
To keep your eyes on blockchain related projects but understand that practical action and major investment as a bank or banker may be too early.

21. Micropayments are Redefining Local Currency Liquidity

In an increasing number of countries local currency low value bank account to bank account payments are becoming real time, instant and free. This opens a new trend for micropayments. Micropayments are tiny sums of money, flowing from payer to payee, often on a frequent recurring basis. Imagine automatically paying your parking fee on a minute-by-minute basis totally seamlessly! Imagine receiving interest on your savings day by day; imagine paying or receiving rental fee for your apartment on an automatic daily basis (monthly rental fees end up different in a 28-day vs a 31-day month)! Imagine paying your leasing fee seamlessly daily! Imagine paying your insurance daily or in case of short-term travel insurance in an hourly on/off structure based on geolocation data transmitted by your phone! Imagine automatically paying different MTPL (Motor Third Party Liability) insurance fees on days you drive your car vs on ones you are just parking. On the days you are driving your insurance fees can be deducted from your account by kilometre! Imagine regularly receiving micro-rebates of a couple of cents on your purchases!

How to react as a banker?

You can think through how micropayments can be productized by your bank. This is a good opportunity to offer a service which differentiates your bank. Think micropayments through from a retail, MSME (Micro Small and Midsize Enterprise) as well as from a corporate point of view!



22. Os Pagamentos RA e RV Tornam-se uma Realidade Diária

A Realidade Aumentada (RA) e a Realidade Virtual (RV) irão substituir os smartphones como canal bancário principal nos próximos 15 anos. Os pagamentos em particular começarão a migrar lentamente para RA e RV nos próximos cinco anos. Esta tendência estará entrelaçada com outros desenvolvimentos: a gamificação dos pagamentos; linhas desfocadas entre realidades digitais e físicas (já temos “bens imóveis” apenas existentes em RV) formando aquilo a que chamamos o “metaverso”; paradigmas de comunicações móveis 5G e 6G a generalizarem-se; a ascensão das comunicações IoT (Internet das Coisas) e M2M (Machine to Machine).

Como reagir como profissional da Banca?

Quando estiver a definir a estratégia do smartphone como o canal mais importante, tenha em mente que este será provavelmente substituído por RA em algum momento no futuro. A lição é que em vez de ter como objetivo tornar o seu banco excelente numa tecnologia específica, um objetivo muito melhor e mais duradouro é tornar o seu banco excelente na adoção de tecnologia em geral.

22. AR and VR Payments Becoming Everyday Reality

Augmented Reality (AR) and Virtual Reality (VR) will replace smartphones as the primary banking channel in the next 15 years. Payments in particular will begin to slowly migrate into AR and VR in the next five years. This trend will be intertwined with other developments: payments gamification; blurring lines between digital and physical realities (we already have “real estate” only existing in VR) forming what we call the ‘metaverse’; 5G and 6G mobile communications paradigms becoming widespread; the rise of IoT (Internet of Things) and M2M (Machine to Machine) communications.

How to react as a banker?

When you strategize smartphone as the most important channel, please keep in mind that it is going to probably be replaced by AR at some point down the road. The lesson is that instead of aiming to make your bank excellent in one specific technology a much better and longer lasting goal is to make your bank excellent in technology adoption in general.

E ainda, quatro conceitos adicionais da categoria de “Ficção Científica de Pagamentos”:

+ 1. Pagamentos Conduzidos por IA através de Gigantes da Tecnologia

A Inteligência Artificial (IA) e os pagamentos serão, mais cedo ou mais tarde, combinados em grande escala. É uma questão em aberto quando, como e de que forma isto vai acontecer. É provável que, de alguma forma, tenha origem em gigantes da tecnologia, uma vez que estes têm uma vantagem significativa em áreas-chave da IA. Algumas formas preliminares disto já são visíveis, pense no Alexa Payments através do assistente de voz IA da Amazon ou na tendência geral das aplicações de bancos de voz com propulsão IA nos EUA!

+2. Contratos Inteligentes de Pagamento Auto-Executados

Contratos Inteligentes são linhas paramétricas, dinâmicas e auto-executórias de código informático, substituindo lentamente os tradicionais contratos em papel. Tal como ‘FinTech’, ‘LegalTech’ é agora também uma moda. Os contratos inteligentes têm implicações significativas nos pagamentos: estes contratos poderão decidir autonomamente sobre a base contratual de certos pagamentos e terão a capacidade de os iniciar e executar automaticamente.

+3. Exo, Astro, Pagamentos Espaciais

Em breve, veremos pagamentos entre astronautas, onde o beneficiário e o pagador estão ambos no espaço, provavelmente vendendo e comprando algo um do outro. Em primeiro lugar, estes pagamentos terão objetivos de relações públicas, mas mais tarde os Astro-pagamentos evoluirão para uma área importante. Lembre-se: Elon Musk é um dos fundadores do PayPal (1998), bem como do SpaceX (2002) e os dois conceitos podem muito bem se cruzar um dia num futuro distante.

Plus, additional four concepts from the category of “Payments Science Fiction”:

+ 1. AI Driven Payments by Technology Giants

Artificial Intelligence (AI) and payments will sooner or later be combined big time. It is an open question when, how and in which form this will happen. Chances are it will somehow originate from technology giants since they have an advantage in key areas of AI. Some early forms of this are already visible, think about Alexa Payments through the AI voice assistant of Amazon or the general trend of AI propelled voice banking apps in the USA!

+2. Smart Contract Driven Self Executed Payments

Smart Contracts are parametric, dynamic, self-executing lines of computer code, slowly replacing traditional paper-based contracts. Just like ‘FinTech’, ‘LegalTech’ is now also a thing. Smart contracts have significant payments implications: these contracts will be able to autonomously decide about the contractual basis of certain payments and will have the ability to automatically initiate and execute them.

+3. Exo, Astro, Space Payments

Soon, we will see payments between astronauts, where the payee and the payer are both in space, probably selling and purchasing something from each other. First, these payments will primarily have public relations objectives, but later Astro-payments will evolve into an important area. Remember: Elon Musk is one of the founders of PayPal (1998) as well as SpaceX (2002) and the two concepts may very well cross each other’s path one day in the distant future.



+4. Robopagamentos: Robôs que pagam robôs

À medida que a inteligência da máquina aumenta (potencialmente para o nível da superinteligência da máquina), as criaturas artificiais tornar-se-ão mais parecidas com os humanos, quer no sentido jurídico, quer no económico. Os robôs do futuro começarão potencialmente a possuir ativos e a ter passivos. Certas máquinas “ganharão” e até “investirão” dinheiro e pagarão impostos e realizarão todo o tipo de pagamentos relacionados com as suas atividades. Isto culminará numa situação em que mais e mais pagamentos serão independentes de qualquer pagador ou beneficiário humano e fluirão entre robôs. Os robôs, de uma perspectiva de pagamento, evoluirão potencialmente para algo entre entidades naturais e entidades jurídicas.

+4. Robopayments: Robots Paying Robots

As machine intelligence rises (potentially to the level of machine superintelligence) artificial creatures will become more like humans in legal and economic sense. Robots in the future will potentially start to own assets and carry liabilities. Certain machines will “earn” and even “invest” money and pay taxes and conduct all sorts of payments related to their activities. This will culminate in a situation where more and more payments will be detached from any human payer or payee and flow between robots. Robots from a payment perspective will potentially evolve into something in between natural and legal entities.

Navegar por toda esta mudança é extremamente complexo e desafiante. No entanto, este é um momento único e historicamente significativo para ser um líder na área financeira. Esteja aberto para o futuro, mas mantenha a sua sensibilidade ao risco! Enquanto o mundo está em rápida transformação tecnológica e os equilíbrios a serem constantemente rompidos diante dos nossos olhos, as velhas regras da microeconomia, a teoria monetária e a relação entre risco e retorno ainda são estáveis, estão intactas, válidas e muito vivas. ①

Navigating all this change is extremely complex and challenging. Yet, this is a unique and historically significant time to be a leading banker. Please be open towards the future but keep your risk sensitivity alert! While the world is changing fast technologically and being disrupted in front of our eyes, the good old rules of microeconomics, monetary theory and the relationship between risk and return are still stable, intact, valid, and very much alive. ①

FORMAÇÃO ONLINE POR VIDEOCONFERÊNCIA

FORMAÇÃO INTERMÉDIA

AUTOMATIZAÇÃO DE PROCESSOS
REPETITIVOS COM PYTHON2, 4, 9, 11, 16, 18, 23, 25 de novembro
e 2 e 9 de dezembro

Duração: 25 horas

A digitalização é uma tendência em qualquer negócio e a automatização de processos pode trazer importantes ganhos de eficiência às empresas.

As instituições financeiras não passam ao lado desta tendência e por esta razão este curso, que incorpora uma forte componente prática, é muito pertinente.

FORMADOR: Pedro Feliciano

FORMAÇÃO INTERMÉDIA

NOVO

MEIOS E SISTEMAS DE
PAGAMENTOS ELETRÓNICOS
– PRESENTE E FUTURO

15, 16, 18 e 19 novembro

Duração: 8 horas

Em Portugal, os meios de pagamento eletrónico têm assumido cada vez maior relevância, quer ao nível do número total de transações, quer ao nível do montante de valores totais processados. Conheça melhor o funcionamento dos Meios e Sistemas de Pagamentos Eletrónicos, os desenvolvimentos recentes, as tendências e as perspetivas futuras.”

FORMADOR: José Paiva de Brito**INFORMAÇÕES:** Ana Margarida Soromenho | a.m.soromenho@ifb.pt | +351 217 916 274 | www.ifb.pt

O contributo do sector dos seguros para o combate às alterações climáticas

SEGUROS



Francisco Dias

Licenciado em Direito e com diversas pós-graduações na área da gestão seguradora, conta com mais de 25 anos de experiência em funções de liderança no sector segurador, tendo assumido responsabilidades ao nível de direção em áreas diversificadas, nomeadamente nos ramos Vida e Não Vida, Serviços Jurídicos, Gestão de Risco, Compliance e Auditoria Interna.

Atualmente exerce funções como Diretor de Gestão de Risco e Compliance numa seguradora a operar no mercado nacional.

Parece hoje consensual o relevante contributo que o sector segurador pode aportar ao combate às alterações climáticas: por um lado, enquanto um dos maiores investidores institucionais do mundo, gerindo ativos de mais de 36 biliões de dólares, a orientação dos seus investimentos para ativos sustentáveis, influenciará decisivamente a dinamização de indústrias e atividades amigas do ambiente e a viabilidade de projetos enquadrados com a taxonomia europeia de sustentabilidade; por outro lado, enquanto especialistas na avaliação, gestão e subscrição de risco, os seguradores serão decisivos na redução e mitigação dos riscos climáticos, cooperando com a sociedade civil na implementação de soluções de segurabilidade, através da adoção de melhoras práticas de gestão de riscos ambientais.



Introdução

1. O tema da sustentabilidade e dos desafios ambientais, sociais e de governo das instituições (ESG¹ na sigla inglesa) têm vindo a impor-se com uma crescente importância e visibilidade nos processos de tomada de decisão empresarial.

O sector segurador desempenha naturalmente um papel fundamental neste domínio, enquanto um dos maiores investidores institucionais a nível mundial² e enquanto indústria que presta um serviço de inestimável dimensão social: de acordo com os dados da Insurance Europe³, só diretamente sob a forma de indemnizações e benefícios pagos, o sector segurador devolveu à sociedade, em 2019, 79,5% dos prémios recebidos⁴.

1 Environmental, Social and Governance.

2 E o maior investidor institucional na União Europeia, representando o total de investimentos do sector segurador cerca de 59% do PIB da UE. Fonte: Insurance Europe, *Europe Insurance Key Facts 2019*.

3 Associação representativa do sector segurador e ressegurador europeu, congregando 37% organismos nacionais que representam cerca de 95% do volume de prémios gerado na Europa, conforme indicado no respetivo site.

4 Idem.

2. As Nações Unidas têm desenvolvido um papel central na crescente sensibilização para a temática ESG e para a implementação de políticas, princípios e planos de ação visando conter os impactos das alterações climáticas.

Os Princípios de Investimento Responsável congregavam no final de 2019 mais de 1400 signatários em 50 países, com ativos sob gestão de 59 biliões de US\$⁵.

Em 2012, na Conferência das Nações Unidas para o Desenvolvimento Sustentável, foram apresentados os **Princípios para a Sustentabilidade em Seguros**, em cuja motivação se refere⁶:

O ceme da atividade seguradora é compreender, tomar e gerir riscos. As seguradoras dependem da confiança que as pessoas depositam na sua capacidade de cumprir as suas obrigações. Por meio da prevenção de riscos e da redução de riscos, bem como da sua repartição pelos diferentes operadores, o mercado de seguros ajuda a proteger a sociedade, estimula a inovação e apoia o desenvolvimento económico. Estas são contribuições-chave para uma sociedade que funciona bem e de forma sustentável. (...)

Neste documento refere-se ainda que:

A sustentabilidade em seguros visa reduzir o risco, desenvolver soluções inovadoras, melhorar a performance dos negócios e contribuir para a sustentabilidade ambiental, social e económica.

5 Vd. UNPRI, Princípios para o Investimento Responsável, 2019, disponível em <https://www.unpri.org/download?ac=10969>. Os valores, no documento original, estão referidos em triliões de US\$, que correspondem a biliões na nomenclatura portuguesa. Salvo indicação em contrário é esta a adotada no texto.

6 O texto original consultado encontra-se em inglês, tendo as passagens inseridas neste texto sido vertidas para português para comodidade de leitura.



3. A União Europeia aprovou, em 2020, o Regulamento 2020/852 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 18 de junho de 2020 (R2020/852), relativo ao estabelecimento de um regime para a promoção do investimento sustentável⁷.

O R2020/852 tem por objetivo (artigo 1.º) estabelecer os critérios para determinar se uma atividade económica é qualificada como sustentável do ponto de vista ambiental, com vista a estabelecer em que grau um investimento é sustentável do ponto de vista ambiental.

O Regulamento cria um sistema de classificação: a taxonomia europeia para os investimentos sustentáveis, definindo as atividades económicas ambientalmente sustentáveis.

O Regulamento estabelece, no seu artigo 9.º, como objetivos ambientais:

- a) **A mitigação das alterações climáticas** – nomeadamente atividades que contribuam para a estabilização das emissões de gases com efeito de estufa, quer evitando ou reduzindo as emissões, quer promovendo a remoção dos gases com efeito de estufa. Exemplos de atividades enquadráveis neste domínio são a produção, distribuição e utilização de energias renováveis, a mobilidade limpa ou a utilização de materiais renováveis obtidos de forma limpa.
- b) **A adaptação às alterações climáticas** – incluindo-se aqui as atividades que reduzam ou evitem efeitos negativos no clima atual ou na sua evolução prevista para o futuro, ou riscos desses efeitos negativos, tanto sobre as próprias atividades como sobre as pessoas, a natureza ou os ativos.
- c) **A utilização sustentável e proteção dos recursos hídricos e marinhos**, considerando-se como tal as atividades que contribuam substancialmente para alcançar o bom estado das massas de água ou para evitar a deterioração das massas de água que se encontrem em bom estado.

d) **A transição para uma economia circular**, através de atividades que, por exemplo, contribuam substancialmente para aumentar a durabilidade, a reparabilidade, a atualização ou a reutilização dos produtos, em especial no âmbito da conceção e do fabrico, aumentar a reciclabilidade dos produtos ou reduzir a utilização de matérias-primas primárias ou aumentar a utilização de subprodutos e de matérias-primas secundárias.

e) **A prevenção e o controlo da poluição**, através da prevenção ou, caso tal não seja exequível, redução das emissões de poluentes para o ar, água ou para os solos, que não sejam gases com efeito de estufa ou eliminando o lixo e outras formas de poluição.

f) **A proteção e o restauro da biodiversidade e dos ecossistemas**, nomeadamente através de atividades que promovam a proteção e o restauro dos ecossistemas terrestres, marinhos e outros ecossistemas aquáticos; utilização e gestão das terras de forma sustentável ou gerindo de forma sustentável as florestas, melhorando a biodiversidade e travando a degradação dos ecossistemas.

Na sequência a Comissão Europeia, já finalizou a preparação da regulamentação delegada, relativa aos dois primeiros objetivos, bem como a publicação de um “taxonomy compass”.

4. Num relatório publicado em 1 de julho de 2021, o supervisor europeu dos seguros (EIOPA – *European Insurance and Occupational Pensions Authority*) traça um quadro preocupante sobre o impacto potencial das alterações climáticas, caso não se consiga inverter a atual tendência⁸:

Sem medidas adicionais de mitigação das alterações climáticas (aquecimento de 3° C ou mais acima da temperatura pré-industrial até o final do século) e ações de adaptação, a UE poderia enfrentar os seguintes impactos (JRC, 2020):

– As perdas totais motivadas por situações de seca na UE e no Reino Unido aumentariam para quase

⁷ Este normativo complementa o Regulamento (UE) 2019/2088 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 27 de novembro de 2019 (R2019/2088), relativo à divulgação de informações relacionadas com a sustentabilidade no sector dos serviços financeiros, o qual é diretamente aplicável às empresas de seguros que comercializem produtos de investimento com base em seguros, nos termos dos seus artigos 1.º e 2.º.

⁸ Cfr. EIOPA (2021), p. 4. O texto original consultado encontra-se em inglês, tendo as passagens inseridas neste texto sido vertidas para português para comodidade de leitura.



45 mil milhões de euros⁹/ ano, com aquecimento de 3°C em 2100, em comparação com 9 mil milhões de euros/ ano atualmente.

- Quase meio milhão de pessoas na UE e no Reino Unido estariam expostas a inundações de rios a cada ano, ou quase três vezes o número atual, e as perdas aumentariam 6 vezes em magnitude, chegando a quase 50 mil milhões de euros / ano com 3°C em 2100.

- As perdas por inundações costeiras na UE e no Reino Unido cresceriam em magnitude e subiriam para 250 mil milhões de euros/ ano em 2100, enquanto 2,2 milhões de pessoas estariam expostas por ano a inundações costeiras em comparação com 100.000 atualmente.

E mais adiante refere a EIOPA que, como consequência, o custo da contratação de seguros tenderá a aumentar, o que poderá conduzir a que para muitas pessoas não seja viável contratar proteção contra esses tipos de catástrofes naturais, aumentando o gap de cobertura, isto é, a percentagem de custos emergentes das catástrofes naturais que não se encontram cobertos por seguros contra esses eventos, a qual de acordo com dados de 2019 da própria EIOPA é atualmente de 65%.¹⁰

O custo das catástrofes naturais

1. Os dados publicados por algumas das maiores instituições mundiais na área seguradora, não são animadores:

- i) De acordo com dados recentes do Swiss Re Institute, o custo das catástrofes naturais para o sector segurador mundial ascendeu em 2020 a mais de 76 mil milhões de dólares¹¹, sendo o quinto ano mais grave desde 1970¹².
- ii) Os dados disponibilizados pela Munich Re, para o período de 1980 a 2019, indicam que as perdas causadas por eventos extremos ascendem a 5,2 biliões de US\$¹³, das quais apenas cerca de 30% estavam cobertas por seguros¹⁴, o que é corroborado pela EIOPA no seu relatório de 2021 em que refere que em média apenas cerca de 35% das perdas estão cobertas por seguros.

Outro dado relevante, disponível na mesma página da Munich Re é a evolução do número de eventos catastróficos por ano: de cerca de 250 no início na década de 1980, para 820 em 2019.

Por tipologias predominam os eventos meteorológicos (v.g. tempestades), que representam 45% do total de eventos e 70% das perdas seguras, seguidos pelos eventos hidrológicos (inundações e deslizamentos de terras) que traduzem 22% dos eventos e 9% das perdas seguradas; os eventos climatológicos (incêndios, seca, temperaturas elevadas) responsáveis por 14% dos eventos e 10% as perdas; finalmente os eventos geofísicos (sismos, tsunamis e atividade vulcânica) representaram 19% dos eventos e 9% das perdas. Como se constatará, apenas os últimos claramente não são influenciados pelas alterações climáticas!

¹¹ "Billions" no original em língua inglesa.

¹² Informação disponível em <https://www.swissre.com/media/news-releases/nr-20201215-sigma-full-year-2020-preliminary-natcat-loss-estimates.html>

¹³ 5200 billions no texto original.

¹⁴ Informação disponível em <https://www.munichre.com/topics-online/en/climate-change-and-natural-disasters/natural-disasters/natural-disasters-of-2019-in-figures-tropical-cyclones-cause-highest-losses.html>

⁹ "Billions" no texto original de língua inglesa.

¹⁰ EIOPA (2021) p. 5.

iii) O relatório da AON (pág. 12) enfatiza esta tendência de agravamento ao destacar que os custos resultantes de fenómenos extremos na década 2010-2019 cresceram em mais de 50% face ao verificado na década anterior.

2. A segurabilidade dos riscos de catástrofes naturais depende da disponibilidade de capital no mercado, em primeiro lugar nos seguradores diretos, mas também nos mercados internacionais de resseguro, essenciais à dispersão dos riscos.

Como é sabido, o resseguro representa uma das mais relevantes formas de transferência de risco, ao permitir às seguradoras diretas distribuírem nos mercados de resseguro internacionais uma parte dos riscos que subscrevem, otimizando a gestão das acumulações e o capital requerido para operarem.

Como se escreve na pág. 8 do relatório da EIOPA (2021) que vimos citando,

Um ponto importante a notar é que os preços dos resseguradores (e, portanto, o custo do resseguro para uma seguradora direta) serão influenciados pelo apetite dos fornecedores de capital global. Depois de um evento de mercado muito grave, enquanto o capital das resseguradoras ficará restrito, o apetite das seguradoras por proteção contra catástrofes pode aumentar e o custo do resseguro tenderá a aumentar. Por outro lado, mais capital tende a estar disponível após uma série de bons anos, mas a procura por cobertura de risco de catástrofes pode diminuir e os preços do resseguro tendem a cair. Este ciclo de subscrição é um fator importante nos níveis gerais de prémio no nível do cliente.

O relatório da EIOPA (2021) oferece-nos vários exemplos, em diferentes geografias, onde a oferta de cobertura no mercado, após um evento catastrófico, foi afetada (v.g., menor disponibilidade de cobertura para inundações na Alemanha após os eventos de 2002; contração da cobertura de tempestade no Golfo do México após os furacões de 2004/2005, etc.).

De facto, a segurabilidade dos riscos implica que os eventos sejam incertos (aleatórios), o respetivo custo seja passível de ser actuarialmente estimado e se situe a um nível que seja economicamente interessante subscrevê-lo, na perspetiva dos seguradores e resseguradores e que o seu custo (prémio ou preço do seguro) para os segurados seja, igualmente, aceitável para estes. Se for demasiado elevado os segurados optarão por não adquirir seguros.¹⁵

Como pode o sector segurador contribuir para a adaptação e mitigação face às alterações climáticas



A – Através de uma política de investimentos que tome em consideração os vetores de sustentabilidade:

o sector segurador é um dos principais investidores institucionais a nível mundial, gerindo ativos de mais de 10,4 biliões de euros na Europa¹⁶ e sendo o mercado mundial superior a 36 biliões de dólares.¹⁷

Destarte, a orientação dos seus investimentos para ativos que cumpram requisitos de sustentabilidade terá um impacto muito significativo na capacidade de determinadas indústrias e atividades atraírem investimentos e na orientação da economia para a descarbonização e para o cumprimento das metas climáticas estabelecidas no *Green Deal* da União Europeia.

Tal como se encontra claramente expresso nos considerandos (10) e (11) do R2020/852:

(10) Tendo em conta a dimensão do desafio e os custos associados à inação ou à ação tardia, o sistema financeiro deverá ser progressivamente adaptado a fim de apoiar o funcionamento sustentável da economia. Para tal, é necessário que o financiamento sustentável passe a ser o regime geral e há que ter em consideração o impacto em matéria de sustentabilidade dos produtos e serviços financeiros.

¹⁵ Para uma explicação técnica detalhada sobre as condições de segurabilidade dos riscos, vd. EIOPA (2021), pp. 8 e segs.

¹⁶ Fonte: Insurance Europe, valores expressos em *Etrillion no original em língua inglesa*.

¹⁷ Nações Unidas (2021), pág. 2. Dados referentes a 2020. No original os valores estão expressos em *trillions of US\$*.

(11) A disponibilização de produtos financeiros que prosseguem objetivos de sustentabilidade do ponto de vista ambiental é uma forma eficaz de canalizar o investimento privado para atividades sustentáveis. (...)

E mais adiante o considerando 18, refere claramente que:

(18) A fim de evitar prejudicar os interesses dos investidores, os gestores de fundos e os investidores institucionais que disponibilizam produtos financeiros deverão divulgar de que forma e em que medida usam os critérios aplicáveis às atividades económicas sustentáveis do ponto de vista ambiental para determinar a sustentabilidade ambiental dos seus investimentos. (...)

A criação da taxonomia europeia visa, deste modo, orientar os investidores institucionais e, para o que diretamente aqui nos interessa os seguradores, para a tomada de decisões informadas em matéria de investimentos em atividades sustentáveis.

Como referido supra, uma atividade é considerada como sendo sustentável se contribuir substancialmente para um dos seis objetivos enunciados no artigo 9.º do Regulamento e cumulativamente não impactar negativamente de forma significativa os demais objetivos referidos no artigo e cumprir salvaguardas mínimas no plano social definidos pela ONU e pela UE (vd. enumeração detalhada no considerando 35, do R2020/852).

Os seguradores de maior dimensão (mais de 500 colaboradores) irão estar sujeitos a obrigações de divulgação de informação, em termos de sustentabilidade das suas estratégias de investimentos; adicionalmente, e independentemente da dimensão, os seguradores deverão tomar em consideração a sustentabilidade dos seus ativos e o impacto a longo prazo das suas decisões de investimento.

2. O sector segurador tem procurado corresponder ao desafio ambiental, de forma assertiva, através de iniciativas como a Net-Zero Insurance Alliance (NZIA), sob a égide da ONU, congregando oito das maiores seguradoras mundiais com o objetivo de promoverem os princípios do Net-Zero Asset Owner Alliance, lançado pela ONU em 2019, assegurando a neutralidade carbónica dos seus portfólios em 2050.

O NZIA deverá ser formalizado na reunião COP26, que terá lugar em Glasgow em novembro de 2021.

3. Adicionalmente, nos termos do R2019/2088, as empresas de seguros que comercializem produtos de investimento baseados em seguros, que pretendam qualificar como produtos de investimento sustentável, deverão cumprir com os requisitos estabelecidos neste Regulamento, em matéria de transparência de informação e da natureza dos ativos que suportam estas carteiras específicas de investimentos, cumprindo os critérios regulamentares.

Atento o peso dos produtos financeiros nas carteiras dos seguradores europeus e a crescente consciencialização dos consumidores para as temáticas da sustentabilidade, este será mais um poderoso incentivo para a orientação da comercialização de produtos de vida suportados em ativos sustentáveis.

B – Através do desenvolvimento de metodologias de gestão/ mitigação de risco

1. A Comissão Europeia enunciou em 2018 os desafios e o papel do sector segurador no domínio da adaptação face às alterações climáticas:

As alterações climáticas estão em curso. Somos lembrados disso por meio de um aumento na frequência e na força destrutiva de eventos extremos que sucedem em todo o mundo. Lidar com as suas consequências requer grandes esforços financeiros para compensar as perdas. A indústria seguradora tem estado em foco como ferramenta na gestão de riscos climáticos neste contexto. Além da compensação financeira das perdas após um evento climático extremo, os seguros podem fornecer incentivos para reduzir o risco.¹⁸

Naturalmente, o objetivo e o desafio é o de (i) manter condições de segurabilidade dos riscos pelos seguradores, mas, simultaneamente, (ii) existir disponibilidade de cobertura a um preço que possa ser suportado pelos segurados, num contexto de eventos catastróficos cada vez mais frequentes e severos.

2. O supervisor europeu, no relatório de 2021 que temos vindo a referir, vem reforçar esta abordagem, enunciando o conceito de *Impact Underwriting*, entendido como (pág. 5):

o desenvolvimento de novos produtos de seguro, ajustes no desenho e pricing dos produtos e o envolvimento com autoridades públicas, sem desconsiderar os princípios atuariais de seleção e tarifação baseados no risco.

¹⁸ CE (2018), pág. 3. O texto original consultado encontra-se em inglês, tendo as passagens inseridas neste texto sido vertidas para português para comodidade de leitura.

Considerando o contributo deste relatório, mas igualmente o de outros documentos mencionados nas referências bibliográficas, afigura-se, de uma forma muito sintética, que o contributo do sector segurador para mitigação e adaptação face às alterações climáticas pode centrar-se nos seguintes vetores:

i) Desenvolvimento de soluções que permitam compensar o previsível aumento dos custos com as catástrofes naturais sem afastar segmentos significativos de segurados da possibilidade de contratar seguros

No documento da Comissão Europeia¹⁹ é apontada, como uma das soluções a considerar, o *bundling* de coberturas, i.e., a comercialização de produtos multirrisco, que incluam a par dos riscos ligados ao clima, outras coberturas não dependentes deste tipo de fenómenos naturais, de uma maior mutualização e compensação entre riscos.

Outra alternativa apontada neste documento é o alargamento da base de contratação, através, por exemplo, de contratos de seguros ligados a créditos hipotecários, evitando o fenómeno da anti-seleção (contratação do seguro apenas por quem tem a perceção de um risco elevado).

Note-se que Portugal tem uma excelente experiência em ambos os domínios, atenta a disseminação de produtos do tipo multirrisco e a elevada cobertura de contratos associados à concessão de crédito.

ii) Através do aperfeiçoamento dos sistemas de avaliação de risco e tarifação que diferenciem os riscos, seja em termos de preço, seja por via da aplicação de franquias ou outros mecanismos de limitação de exposição, discriminar riscos e premiar a adoção de medidas que os mitiguem, com influência direta na segurabilidade e no custo do seguro.

Como refere a EIOPA (2021, pág. 22):

O preço do seguro, os termos contratuais e as condições sob as quais o seguro é subscrito, geralmente são fortes sinais sobre o risco, mesmo que considerações comerciais também determinem o preço do seguro. Ao tomar medidas que influenciam o preço, ou o contrato, as seguradoras enviam uma mensagem sobre o modo como os riscos estão a ser geridos.

.....
¹⁹ CE 2018, pág. 5.

Naturalmente, importará ter presente a correlação entre a redução do risco efetivamente assumido pelo segurador e a adoção de medidas/ incentivo a práticas ambientalmente mais sustentáveis, como é enfatizado pela EIOPA: por exemplo, não é evidente que a atribuição de descontos a veículos elétricos tenha uma relação direta com a redução do risco seguro num contrato de responsabilidade civil automóvel ou que edifícios ambientalmente certificados representem um melhor risco do ponto de vista técnico.

Já o conceito de seguro automóvel em que o preço é influenciado pelos quilómetros percorridos, concorre para a mitigação das alterações climáticas (menor distância percorrida, menores emissões poluentes) e simultaneamente diminui o risco incorrido pela seguradora (menor circulação, menor risco de acidentes).²⁰

Neste contexto, o desafio para o sector segurador é o de desenvolver o *know how* técnico-atuarial que permita discriminar positivamente comportamentos e práticas ambientalmente responsáveis que se traduzam numa correspondente redução de risco.

iii) Continuar a desempenhar um papel fundamental na recuperação económica, assegurando a existência de capacidade para segurar os riscos e para o pagamento das indemnizações possibilitando a rápida recuperação dos danos e o restabelecimento das atividades, evitando que a atividade económica seja afetada de forma duradoura.

Com base no conhecimento de que dispõem, os seguradores podem contribuir para que a reconstrução seja não somente rápida, como de maior qualidade (*build back better*, como refere o documento da Comissão Europeia (CE, 2018, pág. 7).

iv) Através da interação com todos os stakeholders relevantes, os seguradores podem igualmente contribuir para a adaptação face às alterações climáticas, participando dos processos que visem fomentar:

- O desenvolvimento de soluções abrangentes e integradoras, adaptadas à realidade dos mercados locais, que podem passar pela criação de *pools* seguradores e/ou iniciativas público-privadas para a cobertura de riscos catastróficos.
- a dinamização de estratégias de gestão e mitigação de riscos, seja no que concerne por exemplo, em matéria da localização das atividades e na redefinição de *standards* de edificação.

.....
²⁰ EIOPA (2021), pág. 34-35.



Considerações finais

Citando a Comunicação da Comissão Europeia de 14 de julho de 2021:

Atravessamos um momento crucial na resposta do mundo às emergências nos domínios do clima e da biodiversidade: somos a última geração que ainda pode agir a tempo. A presente década é decisiva para cumprir os compromissos que assumimos no âmbito do Acordo de Paris, a bem da saúde, do bem-estar e da prosperidade de todos. A UE deu o exemplo, estabelecendo metas ambiciosas com vista a reduzir as emissões líquidas de gases com efeito de estufa em, pelo menos, 55 % até 2030, em comparação com 1990, e a tornar-se o primeiro continente com impacto neutro no clima até 2050. Estes objetivos já não são aspirações ou ambições, mas sim obrigações previstas pela primeira Lei Europeia em matéria de Clima, que criam novas oportunidades de inovação, investimento e emprego. (...)

Serão as próximas gerações a suportar o ónus de tempestades, incêndios florestais, secas e inundações – mais frequentes e intensos – bem como dos conflitos que esses fenómenos poderão desencadear em todo o mundo. Dar resposta a estas crises é, por conseguinte, uma questão de solidariedade intergeracional e internacional.

Como vimos, o sector segurador pode desempenhar um papel de enorme relevância na mitigação e adaptação face às alterações climáticas, atento o seu papel como investidor institucional e o seu expertise em avaliação e gestão de risco, podendo fomentar o desenvolvimento de atividades e comportamentos sustentáveis e a implementação de soluções que permitam uma maior resiliência face ao expectável impacto das alterações climáticas sobre as sociedades humanas. 🌱

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

AON - *Weather, Climate & Catastrophe Insight, 2019 annual report*, 2020.

ASF - Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (2020) – *O Sector Segurador e dos Fundos de Pensões e os Desafios da Sustentabilidade*, por Francisco Loureiro, in *Estudos ASF 01.20*, Lisboa, 2020.

Comissão Europeia (CE 2018), *Using insurance in adaptation to climate change*, Luxembourg Publications Office of the European Union, 2018.

Comissão Europeia (COM (2021) 550 final) – *Comunicação da Comissão Europeia ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões – Objetivo 55: alcançar a meta climática da EU para 2030 rumo à neutralidade climática*, Bruxelas, 14.7.2021.

EIOPA (2019), *Opinion on Sustainability within Solvency II (BoS-19/241)*, September, 30th, 2019

EIOPA (2021)– *Report on non-life underwriting and pricing in light of climate change (BoS 21/259)*, July 1, 2021

Insurance Europe, *European Insurance Key Facts –2019 data*, disponível em <https://www.insuranceeurope.eu/publications/688/european-insurance-key-facts-2019-data/Key%20facts-2019%20data.pdf>

Nações Unidas (2012), *Principles for Sustainable Insurance*, junho de 2012.

Nações Unidas (2021), *Insuring the climate transition – Enhancing the insurance industry’s assessment of climate change futures (The final report on the project of UN Environment Programme’s Principles for Sustainable Insurance Initiative to pilot the TCFD recommendations)*, Janeiro de 2021



APB lança programa de Literacia Digital para seniores

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

APB
ASSOCIAÇÃO
PORTUGUESA
DE BANCOS

BOAS
PRÁTICAS
BOAS
CONTAS

Joana Rodrigues / Rita Machado

/ Educação Financeira APB

A Associação Portuguesa de Bancos irá lançar, a partir de setembro, o Programa de Literacia Digital “Tudo o que precisa de saber sobre banca online”, destinado essencialmente à população sénior e tendo como principal objetivo a sua capacitação para utilização de canais digitais.

Esta iniciativa surgiu da identificação de uma necessidade crescente de informação e desenvolvimento de competências digitais por parte deste segmento. Com o desenvolvimento das tecnologias de informação e da digitalização, impulsionado pelo atual contexto de pandemia, é extremamente importante garantir que este segmento da população tem acesso a conhecimentos básicos de utilização dos canais digitais dos bancos, que lhes permitam aceder e consultar o banco online, efetuar transferências, fazer compras ou pagamentos através da Internet, de forma simples e segura, evitando serem vítimas de eventuais tentativas de fraude.

A aposta neste segmento está ainda em linha com muitos projetos desenvolvidos a nível internacional, que têm como principal tônica o aumento das competências financeiras e digitais nos grupos da população considerados mais vulneráveis (ex: crianças, mulheres e seniores).


O Programa de Literacia Digital da APB consistirá em 12 sessões de esclarecimento que decorrerão de 23 de setembro de 2021 a 14 julho de 2022, com uma periodicidade mensal e versarão diversos temas. Estas sessões serão promovidas pelo Grupo de Trabalho de

Educação Financeira da APB, sendo asseguradas por representantes dos bancos associados da APB.

Para a implementação destas ações no terreno a APB conta com a colaboração das Juntas de Freguesia nacionais, Universidades Seniores e Bibliotecas Municipais. Assim, e através de uma estratégia de proximidade, conseguiremos levar estas mensagens diretamente a quem mais precisa. Estas sessões serão gratuitas, abertas ao público em geral e decorrerão, numa primeira fase, online, podendo vir a evoluir para um formato presencial.

Ao longo destas sessões, a população mais sénior que ainda não esteja familiarizada com a utilização da banca online, seja através do computador ou do telemóvel, poderá esclarecer as suas dúvidas, melhorar as suas competências e vir a adotar comportamentos mais autónomos e seguros no tocante à gestão das suas finanças pessoais.

Em paralelo, a APB irá desenvolver um conjunto de 12 vídeos (alusivos aos temas de cada sessão) que funcionarão como tutorial e suporte audiovisual das sessões de esclarecimento. Os vídeos serão divulgados ao público em geral, através dos canais da APB e dos parceiros da iniciativa.

Para assistir às sessões de esclarecimento poderá inscrever-se [aqui](#) ou enviar um email para educacaoofinanceira@apb.pt. Poderá encontrar mais informações sobre o Programa de Literacia Digital no site da APB. 

Tudo o que precisa de saber sobre banca online

PROGRAMA DE LITERACIA DIGITAL 2021/22

Sessões online
10h - 12h

Inscrições abertas:
educacaofinanceira@apb.pt

Como aceder ao meu banco online	23 setembro
Que operações posso fazer no meu banco online	12 outubro
Como consultar a minha conta online	25 novembro
Como executar uma transferência online	14 dezembro
Como fazer pagamentos ao Estado, de serviços e carregamentos	20 janeiro
Como fazer pagamentos online com cartão (Autenticação Forte)?	24 fevereiro
Como usar soluções como o MB Wat ou MB Net?	24 março
Como constituir poupanças online	21 abril
Como pedir crédito online?	25 maio
Como abrir uma conta online?	23 junho
Que tipos de fraude podem existir quando uso o meu banco online	7 julho
Que cuidados e boas práticas devo adotar?	14 julho

EXECUTIVE EDUCATION

NOVO

GESTÃO DE ATIVOS E PASSIVOS

7, 11, 14, 18, 21, 25 e 28 de outubro

Ao analisar aprofundadamente as rubricas de balanço e fora de balanço, determinando a exposição a diferentes riscos, a gestão de ativos e passivos constitui um processo síntese de avaliação da performance, permitindo analisar as consequências em termos de criação de valor.

Esta ação de formação visa demonstrar como gestão de ativos e passivos pode potenciar a conta de resultados, ao mesmo tempo que se controlam ou limitam os riscos inerentes à atividade bancária, no quadro das restrições da política monetária e da supervisão bancária.

DOCENTES:

- **Carlos Rafael Branco:** Diretor Adjunto da Sociedade Gestora dos Fundos de Pensões do Banco de Portugal

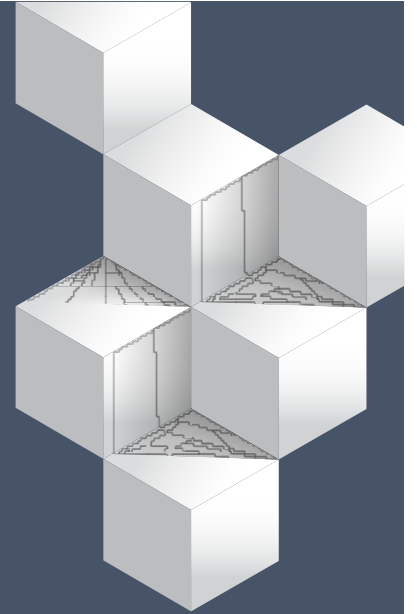
DURAÇÃO: 21 horas

INFORMAÇÕES: Catarina Santos | c.santos@ifb.pt | +351 217 916 293 | www.ifb.pt

EXECUTIVE EDUCATION

FORMAÇÃO AVANÇADA

MASTER CLASS BY IFB



NOW WHAT?

WHERE DO WE GO FROM HERE?

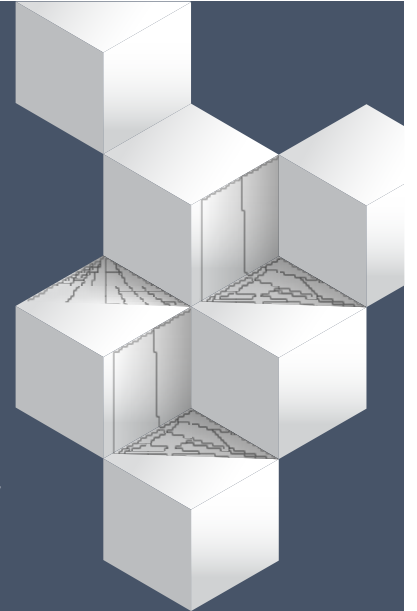
A look at recent events that have impacted the business and economic operating climate, including a discussion of what the new practical banking opportunities are, where they exist, and what banks need to look out for.

**ORADOR: Peter Nathaniel
(Professor at INSEAD)**

29 setembro 2021

FORMAÇÃO AVANÇADA

MASTER CLASS BY IFB



Sustainable Value Creation and Key-Performance Indicators in Banking with Special Attention to Advanced Fund Transfer Pricing

In this lecture/discussion we review key-performance indicators leading to sustainable value creation in banking. Special attention is paid to advanced fund transfer pricing with a discussion of ultra-low interest rate environment, liquidity costs, undefined maturity, asset credit-risk and bank's funding cost adjustments.

**ORADOR: Jean Dermine
(Professor of Banking and Finance at INSEAD)**

19 novembro 2021

INFORMAÇÕES: Catarina Santos | c.santos@ifb.pt | +351 217 916 293 | www.ifb.pt

Infor Banca



MOBILE APP

EM DISPOSITIVOS MÓVEIS

Descarregue a App em qualquer Tablet ou Smartphone Android.

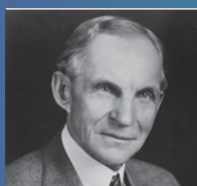
Ou aceda através do link:

<http://inforbanca.mobi-shout.com>



A *inforBanca* disponível para dispositivos móveis resulta de uma parceria com a *mobinteg*:
www.mobinteg.com | info@mobinteg.com





"Só há uma coisa pior do que FORMAR colaboradores e eles partirem. É não formá-los e eles permanecerem."

Henry Ford (*Ford*)



"FORMA bem os teus colaboradores, para que possam partir. Trata-os bem para que não o queiram fazer."

Richard Branson (*Virgin*)



**"Se acreditas que a FORMAÇÃO é cara...
...experimenta a ignorância."**

Derek Bok (*ex-Rector Harvard University*)

