



*INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO*

**"TRATAMENTO DE INFORMAÇÃO E OPERAÇÕES NO  
DEPARTAMENTO DE "BACK OFFICE" DA OREY FINANCIAL,  
INSTITUIÇÃO FINANCEIRA DE CRÉDITO S.A."**

ANAILDE CARDONA FURTADO CALENGUE

Relatório de Estágio apresentado no  
Instituto Superior de Gestão para obtenção  
Do Grau de Mestre em Gestão Financeira

Orientador: Prof. Doutor Belmiro Cabrito  
Co-orientador: Prof. José Rodrigues da Costa

Lisboa

2014

## RESUMO

Este estágio surge como forma de dar resposta a uma necessidade pessoal de formação, aprendizagem e dinamização.

Neste relatório trata-se essencialmente de tudo quanto se revelou crucial para a realização do estágio assim como da perceção da situação e dinâmica dos estágios, em Portugal principalmente.

Foi possível aqui perceber-se os esforços que têm vindo a ser feitos tanto ao nível das instituições de ensino como das instituições laborais de maximizar a utilidade dos estágios.

Assim, refere-se o papel que a realização de estágios pode ter para a vida profissional dos indivíduos e a razão da escolha pela modalidade de estágio para conclusão do mestrado.

Considerou-se também importante efetuar uma abordagem a toda a envolvente da "Orey Financial", assim como o Grupo em que se encontra inserida, a sua atividade, os serviços e outros aspetos relevantes.

Ao longo do relatório e mais precisamente na descrição do estágio, fez-se uma introdução aos departamentos mais diretamente ligados à atividade desempenhada, referiu-se as atividades desempenhadas e o seu desenrolar ao longo dos 6 meses naquela instituição, assim como algumas recomendações e sugestões finais.

A passagem pela "Orey Financial IFIC S.A." foi feita no departamento "Back Office", onde foi possível ganhar destreza e agilidade na execução de diversas atividades, assim como aprender fundamentalmente as ferramentas essenciais de trabalho a nível do sistema SIFOX, programa informático de execução de todas as atividades daquele departamento.

**PALAVRAS-CHAVE:** Instituição Financeira, Investimentos, Corretagem Online, Gestão de Ativos, Bolsa de Valores.

## ABSTRACT

This internship comes as a response to the need of improving my learning, training, and dynamism at all stages.

On this report, crucial remarks on the challenges and perception of the dynamics and current situation of the internship, specifically in Portugal, are reviewed and discussed.

It was possible to understand the efforts being made by the higher education institutions as well as the labour institutions, to maximise the benefits of the placements in offer.

Therefore, it is outlined, the important role that an internship may have within individual professional career and the reason for choosing an internship for the conclusion of a Master's degree.

It was also important to note, the relevance and importance of the involvement of "Orey Financial", as well as the group which it belongs to, its activity, services and other relevant aspects.

During the report and specifically on the description of the internship, was noticed as relevant a brief mention on the departments directly linked to the performed activities, hence, to mention all the activities that were performed, their role on the six months in the Institution as well as final recommendations and suggestions.

The passage on "Orey Financial IFIC S.A." took place on the "Back Office" department, where was possible to acquire aptitudes and agility on executing diverse activities, as well on learning fundamentally the essential work tools in terms of SIFOX system, computer program for execution of all activities of the department.

**KEY WORDS:** Financial Institution, Investment, Online Brokerage, Asset Management, Stock Exchange.

## PENSAMENTOS

«Não se pode evitar que os contratempos venham, mas não é preciso dar-lhes uma cadeira para que se sentem»

Anónimo

«Não se pode transpor um precipício em dois saltos»

Confúcio

## AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar a Deus, por cada momento que em me protege, guia e olha por mim.

Aos meus pais, sem os quais nada seria possível.

Aos meus irmãos, por tantas vezes me incentivarem a continuar, só por existirem.

A toda minha amada família, pela ajuda e força de sempre.

Aos meus amigos de cá e de lá, ao namorado, pelo apoio e companheirismo em todos momentos.

A todos os colegas e professores que fizeram parte desta caminhada, em especial os meus orientadores Professor José Rodrigues da Costa e Professor Belmiro Cabrito, por insistirem, criticarem, aconselharem. Convosco foi possível.

A "Orey Financial", colegas e conhecidos desta instituição, pelo apoio e oportunidade que me concederam.

A todos que direta ou indiretamente contribuíram para que este momento chegasse, muito obrigada.

## DEDICATÓRIA

Seria impensável não dedicar o maior fruto do meu esforço e da minha formação aos meus pais Henrique e Cipriana Calengue, pela oportunidade dada, por cada vez em que acreditaram, amaram e apoiaram incondicionalmente ao longo desta caminhada. Foram indispensáveis para que esse momento chegasse.

## ABREVIATURAS

IFIC- Instituição Financeira de Crédito

RGICSF- Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras

ASFAC- Associação de Instituições de Crédito Especializado

S.A.- Sociedade Anónima

OSO- Orey Serviços e Organização

SCOA- Sociedade Comercial Orey Antunes

NIF- Número de Identificação Fiscal

CMVM- Comissão do Mercado de Valores Mobiliários

APFIPP- Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios

## Índice

|   |     |
|---|-----|
| RESUMO.....   | i   |
| ABSTRACT .....  | ii  |
| PENSAMENTOS.....  | iii |
| AGRADECIMENTOS .....  | iv  |
| DEDICATÓRIA.....  | v   |
| ABREVIATURAS.....   | vi  |
| INTRODUÇÃO .....  | 1   |
| As causas da escolha pela modalidade de estágio.....                            | 3   |
| CAPÍTULO 1- ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....  | 5   |
| 1.1- Utilidade e oportunidade dos estágios .....                                | 6   |
| 1.2- Estágios universitários no mundo .....                                     | 9   |
| 1.2.1- Estágios universitários: O caso português .....                          | 11  |
| CAPÍTULO 2- GRUPO OREY .....  | 14  |
| 2.1-Apresentação .....  | 15  |
| 2.2- Tipos de atividade .....   | 19  |
| 2.2.1- Atividade Não Financeira .....   | 19  |
| 2.2.2- Atividade Financeira.....  | 20  |
| 2.3- A Orey Financial IFIC S.A. ....  | 21  |
| 2.3.1- Ofertas de serviços .....  | 21  |
| 2.3.2- Supervisão sobre a "Orey Financial" .....                                | 27  |
| CAPÍTULO 3- ESTÁGIO .....   | 28  |
| 3.1- Apresentação .....   | 29  |
| 3.2- "Front Office" .....   | 30  |
| 3.3- "Back Office" .....  | 31  |
| 3.4- Descrição das atividades realizadas durante o meu estágio.....             | 33  |
| 3.4.1- Calendarização das funções desempenhadas ao longo do estágio .....       | 35  |
| 3.5- Um dia típico de atividade .....   | 45  |
| 3.6-Algumas regras e situações pontuais relevantes sobre a "Orey Financial".... | 46  |
| 3.7- Dificuldades encontradas durante a realização do estágio .....             | 47  |
| CONCLUSÕES .....  | 50  |

|  |    |
|--|----|
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....   | 55 |
| WEBGRAFIA.....   | 58 |
| ANEXOS .....   | 62 |
| ANEXO 1-BALANÇO E DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DE 2013 DA OREY<br>FINANCIAL,IFIC S.A. .... | 63 |
| ANEXO 2-EXEMPLOS DE OBRIGAÇÕES EMITIDAS PELA OREY FINANCIAL                              | 65 |
| ANEXO 3-FORMULÁRIO DE CONTRATO DE ABERTURA DE CONTAS iTrade70                            |    |

## Índice de Esquemas

|  |    |
|--|----|
| Esquema 1 - Relação entre os departamentos de "Front Office" e "Back Office" ..... | 3  |
| Esquema 2- Organograma do "Back Office" .....                                      | 31 |
| Esquema 3-Ciclo de abertura de contas iTrade .....                                 | 37 |
| Esquema 4-Ciclo de abertura de contas de Gestão de Ativos .....                    | 39 |

## Índice de Quadros

|   |    |
|---|----|
| Quadro 1 - Tipos de atividades não financeiras do Grupo ..... | 19 |
|---|----|

## Índice de Ilustrações

|  |    |
|--|----|
| Ilustração 1- Organigrama do Grupo Orey.....               | 18 |
| Ilustração 2- Ativos sob Gestão da Orey Financial S.A..... | 22 |

## INTRODUÇÃO

A educação escolar tem um papel bastante importante no crescimento económico e social das sociedades.

Assim, tendo em conta as experiências do passado, tem-nos sido possível verificar que o ensino formal é a forma mais eficiente e eficaz de adquirir conhecimento e vantagem competitiva, tanto a nível pessoal como profissional.

Este facto tem levado a sociedade por uma crescente busca por formações de base, e, para os indivíduos com possibilidade adicional, pela sua inserção nos ensinos universitários e em muitos casos, em cursos profissionalizantes nas mais diversas áreas.

Como complemento ao ensino universitário, a grande maioria dos estudantes desejam complementar a sua formação com experiências práticas que os levem a vivenciar situações da realidade profissional.

Para Parker & Moore (como citado em Meredith & Burkle, 2008) "em um ambiente universitário, nós temos teoria e conceitos abstratos e podemos refletir nestes, mas sem experiência concreta e a oportunidade de experimentar e testar ideias, a aprendizagem completa é difícil de alcançar" (pág. 4).

Como consequência desta necessidade de experimentar, testar e aprender nasceram os estágios, uma experiência mais estimulante e desafiadora, que normalmente é efetuada durante ou após a formação académica. Assim, importa referir que este é o tema central deste relatório.

Karns (como citado em Gault, Lixivia & Duey, 2010) efetuou um estudo em que lhe foi possível perceber que, para os estudantes, os estágios têm uma contribuição bastante significativa na aprendizagem.

Pode-se ainda afirmar, que com estabelecimento de padrões apropriados e com a devida responsabilidade, o estágio pode trazer valiosos resultados. Sem eles, o estágio poderá ser prejudicial ao estudante assim como para a organização que o acolhe (Somerick, 2001).

Somerick pretende fazer-nos perceber que, é aconselhável que as instituições definam mecanismos e procedimentos específicos de acolhimento dos estagiários, que podem passar por exemplo por possuir e formar quadros internos cuja finalidade deverá ser o acompanhamento do trabalho e do progresso realizado pelos novos membros. Só assim, os estágios trarão vantagens para ambas as partes.

Clinton, Willis & Taylor (como citado em Meredith & Burkle, 2008) referem que "a experiência de estágio é um método pelo qual os estudantes experimentam um evento de curto prazo com uma pequena retribuição dentro de uma companhia. Enquanto os estudantes ganham experiência em situações reais (pondo em prática o que eles têm aprendido teoricamente na universidade), as companhias ganham acesso a uma riqueza de conhecimentos e habilidades trazidas pelos estudantes". (pág. 6).

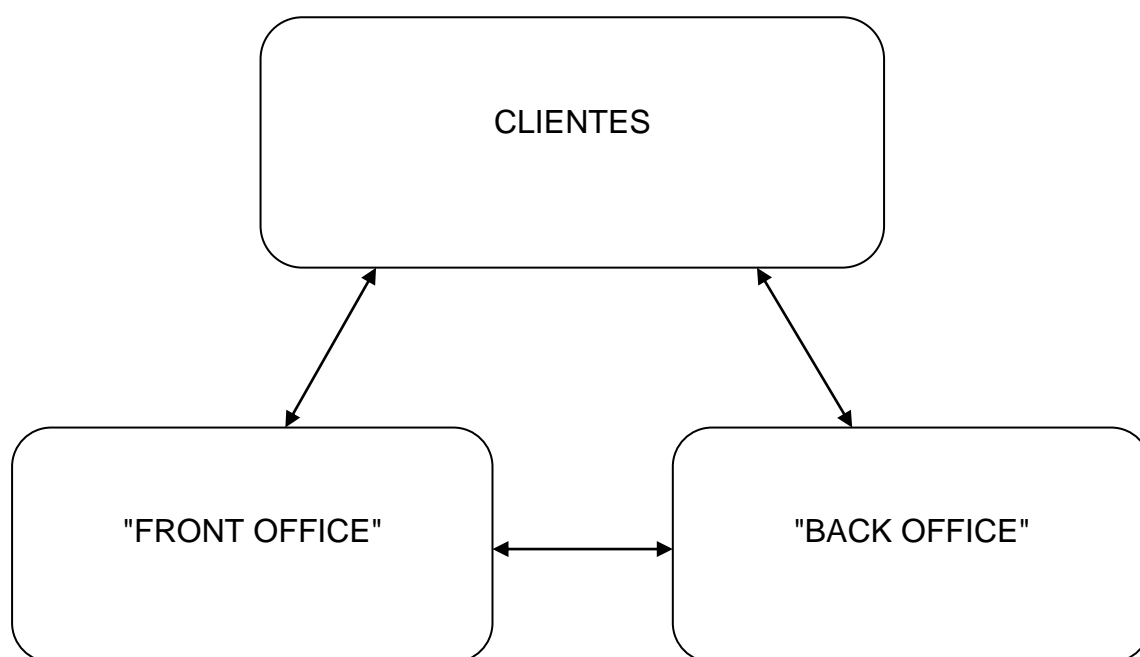
Devemos concordar com os autores, visto que a vertente académica tem frequentemente a função de proporcionar aos estudantes a possibilidade de aprender sobre a atividade em questão sem eventualmente estarem a exercê-la para que quando se efetuar a transição para a vertente prática, possa haver a identificação rápida dos conceitos e das situações que a atividade profissional exige.

Este relatório teve como foco principal o conjunto de atividades desempenhadas durante os meses de Maio a Novembro e 2013 na empresa "Orey Financial IFIC S.A.". Acessoriamente e para enquadrar estas atividades, é feita uma breve descrição do Grupo Orey e da própria sociedade "Orey Financial Instituição Financeira de Crédito S.A.", onde foi realizado o estágio.

O relatório encontra-se organizado como segue: no início é feito um enquadramento teórico em que se faz referência à utilidade dos estágios, assim como à sua dinâmica em alguns países que serviram de exemplo para este estudo, em particular em Portugal; de seguida, foi feita uma abordagem ao historial do Grupo Orey bem como das atividades tanto na área não financeira como na financeira, passando então à apresentação da empresa "Orey Financial", a sua atividade e a sua oferta de produtos e serviços. No ponto seguinte, aborda-se o estágio em si, referindo os dois departamentos que mais destaque e relevância tiveram (o "Front Office" e "Back Office") e as atividades desempenhadas ao longo

dos 6 meses, as dificuldades encontradas durante o estágio, bem como algumas considerações finais que pareceram relevantes referir.

Findo o estágio, foi possível então chegar-se ao objetivo pretendido, que era o de perceber todo o processo interno de funcionamento das operações realizadas entre "Front Office" e "Back Office", clientes e "Back Office" bem como "Front Office" e clientes. Pretendia-se igualmente apurar como era efetuado o tratamento da informação, entre estes três agentes que se encontram diretamente interligados.



Esquema 1 - Relação entre os departamentos de "Front Office" e "Back Office"

### **As causas da escolha pela modalidade de estágio**

Depois da conclusão da licenciatura em Gestão pelo Instituto Superior de Gestão, a decisão de prosseguir os estudos com o Mestrado em Gestão Financeira, matéria que despertou muito interesse naquela primeira etapa de formação, pareceu o mais acertado.

Após a parte curricular do Mestrado, como forma a garantir a conclusão deste grau académico, houve necessidade de optar ou por um estágio, ou por uma dissertação ou por um projeto.

A ideia inicial era a de realização de um projeto numa empresa de construção civil situada na província de Benguela/Angola, tendo como objeto de estudo, a análise de todo fluxo de informação desta, denominada Terponte S.A. Construção Civil e Obras Públicas, com o objetivo de aumentar a sua eficiência financeira e melhorar as suas decisões de gestão.

Entretanto, a opção escolhida foi a da modalidade de estágio pois ajudaria a ter uma perspetiva mais real do mercado de trabalho e da atividade empresarial, e, aquando da escolha pela empresa ou setor à estagiar, estar numa empresa ligada a área de estudo anterior, foi o que consagrou-se mais relevante.

Após envio de Curriculum Vitae à Orey Financial e a outras instituições, esta primeira respondeu positivamente à candidatura para a posição de técnica de operações do departamento de "Back Office".

Nesta experiência, a exposição a certas situações tornou possível adquirir vivência prática, algum conhecimento, desenvolvimento da capacidade de interação com as pessoas num ambiente profissional e até o contacto com inúmeras ferramentas cruciais para a posterior inserção no mercado de trabalho.

"No final das contas, o resultado mais importante do estágio deveria ser oportunidades de trabalho melhores porque os estudantes experimentaram o mundo do trabalho" (Super, como citado em Knouse, Tanner & Harris, 1999, pág.3).

## **CAPÍTULO 1- ENQUADRAMENTO TEÓRICO**

## 1.1- Utilidade e oportunidade dos estágios

Hoje em dia os estágios consubstanciam-se em experiências temporárias proporcionadas no mundo desconhecido fora da escola ao ainda aluno ou ao recém-formado e que lhe dão a oportunidade de fazer parte de situações reais tanto no campo pessoal como profissional.

Assim, a inserção de novas práticas de aprendizagem que focalizem no trabalho e que envolvam também as empresas e outras instituições na tarefa de formação tem vindo a ser caracterizado como um grande desafio de formação (Zabalza, 2007)

As tarefas realizadas durante um estágio expõem os estudantes a situações e problemas reais. (Fieldman & Bolins como citado em Siegel, Blackwood & Landy, 2010)

Podem ser realizados em instituições públicas ou privadas ou mesmo numa organização que se encontra sob tutela da própria instituição de ensino onde o interessado se formou ou irá formar-se.

Os estágios permitem proporcionar tanto ao aluno envolvido como à instituição acolhedora, uma experiência enriquecedora. Para a instituição acolhedora, oferecem a possibilidade de interiorizarem conhecimentos e métodos mais recentes ensinados nas escolas e levados pelos estagiários. E para estes há a exposição à atividade concreta diária da empresa, bem como das suas técnicas de execução das tarefas.

Para Scott (como citado em Knouse, Tanner & Harris, 1999) "muitos estudantes consideram os estágios como os meios mais credíveis para aprender a realidade do ambiente de trabalho" (pág. 3).

Zabalza (2007, pág.174) defende que "o estágio prático não é mais um componente dos cursos (como se representasse mais uma disciplina acrescida ao currículo), mas uma componente transversal da formação que deve influir e ser influenciada por todas as disciplinas curriculares. A natureza formativa do estágio prático ou das práticas em empresas descaracteriza-se e perde sentido se ela

estiver desvinculada dos conteúdos, das metodologias e das referências feitas nas disciplinas do curso".

O autor cita ainda que existem dois tipos de necessidades de formação que se encontram à parte do referido:

- "A necessidade de formar as pessoas que irão encarregar-se do estágio prático ou das práticas em empresas. A falta de formação, seja na universidade, seja na empresa faz com que em muitas instituições esse aspeto do currículo ficasse em plano secundário e pouco importante".
- "A necessidade de formar todo o grupo de professores ligados a um curso ou a uma especialidade para poder tirar o máximo proveito desse segmento de formação superior: inteirar-se sobre o que o estágio prático pode trazer à formação dos alunos, de que maneira pode enriquecer-se o programa da própria disciplina com as experiências obtidas durante o período de práticas, o que podemos fazer, partindo das nossas disciplinas, para otimizar o desenvolvimento das práticas para que os alunos entendam melhor os processos produtivos ou as atividades em que estarão envolvidos" (pág. 174)

É assim recomendável que tais estágios sejam inseridos nos programas curriculares das instituições de ensino superior desde os primeiros anos dos respetivos cursos, tanto como forma de permitir ao estudante um contacto com a atividade empresarial como para criar nessas últimas o hábito de receção e apoio aos estagiários.

Somerick, 2001 cita que " o estágio deveria estar num departamento académico apropriado de uma universidade e deveria ser da responsabilidade do diretor daquele departamento de programa de estágio que pode ser um membro do corpo docente que leciona outras disciplinas.

Porque o estágio é uma disciplina académica e o estudante estará a ganhar crédito académico, todo mundo envolvido na experiência de estágio tem de demonstrar a mais alta integridade académica e manter os mesmos altos padrões

de qualidade esperados em qualquer outra disciplina de nível elevado do curso". (pág.4)

A finalidade de obter uma formação é conseguir inserção no mercado de trabalho, e os estágios sem dúvida abrem portas para o futuro, trazendo também como vantagem o facto de os alunos poderem vir a enaltecer no futuro o nome da instituição de formação (mostrando o nível de conhecimento que seus alunos ganham após a formação) e até da entidade acolhedora de estágio após o seu término.

"O desejo de fazer parte do mercado de trabalho orientou muitos jovens a procurar nos estágios a oportunidade de aprendizado ou mesmo de ser aproveitado como profissional" (Aderaldo, Matos & Dutra, 2011, pág.15)

Muitas vezes até, a própria instituição mostra interesse em manter o estagiário na instituição pelas mais-valias que este pode ter dado.

Ter um programa de estágios aumenta e facilita o recrutamento, na medida em que ajuda o empregador a treinar-se antes de contratar e a conseguir atrair pessoas enérgicas que ajudam a solver as necessidades de pessoal. (McCombs & VanSyckle como citado em Siegel *et al*, 2010).

Para DiLorenzo-Aiss & Mathisen (como citado em como citado em Gault, Lixivia & Duey, 2010) "muitas empresas reconhecem a importância dos estagiários como uma fonte futura de empregados com experiência qualificada" (pág 9).

Devemos concordar com os autores, dado que muitas vezes os estágios permitem que se adquira uma enorme bagagem profissional, facilitando o recrutamento para os empregadores, e em muitas situações, coloca o novo profissional em situação de vantagem em relação a outros candidatos a vagas profissionais tanto dentro da instituição de estágio como fora dela. Para empresas que recrutam antigos estagiários, estes possuem como competência distintiva dos outros candidatos, o facto de já conhecerem a instituição, as suas práticas e normas ali observadas.

## 1.2- Estágios universitários no mundo

Nos anos 80 e seguintes os alunos entravam desde cedo, e em simultâneo, em contacto com o ensino teórico e com a vida prática desempenhando atividades relacionadas com a parte curricular com o objetivo de, por um lado facilitar a aprendizagem teórica e, por outro lado, facilitar a sua inserção no mercado de trabalho de forma sustentada e garantindo igualmente uma boa aceitação e inserção na instituição de acolhimento.

Roesch (2005) refere que " a partir da década de 80 a literatura anglo-saxônica tem enfatizado a necessidade de praticar um modelo diverso de gestão de recursos humanos, baseado no comprometimento das pessoas" (pág.34)

Chauí (2001) diz-nos ainda que "a universidade de resultados, dos anos 80, foi aquela concebida pela etapa anterior, mas trazendo como novidades, [...] a introdução da ideia de parceria entre a universidade pública e as empresas privadas. Este aspeto foi decisivo na medida em que as empresas não só deveriam assegurar o emprego futuro aos profissionais universitários e estágios remunerados aos estudantes como ainda financiar pesquisas diretamente ligadas a seus interesses". (pág. 189 e 190)

Autores como Maskooki, Rama, Raghunanda & Rothman (como citado em Hergert, 2009) fazendo referência às escolas de Gestão, disseram que os " estágios se tornaram uma característica "standard" nas escolas de negócio americanas. Estudos sugerem que a vasta maioria de escolas empresariais oferece estágios como um componente do currículo" (pág.3).

Hergert (2009) diz-nos "que embora um pouco raro, alguns programas empresariais requerem um estágio para graduação. Em algumas escolas, são determinados créditos acadêmicos para programas de estágio, enquanto outras não o fazem" (pág.3).

A Alemanha servirá também de exemplo para esta abordagem por ser um país europeu com uma grande tradição de programas de estágios e profissionalizações.

Por norma neste país, os alunos são, desde o ensino secundário, orientados para o agrupamento escolar específico para a formação média ou superior que pretendem no futuro.

Existe ainda a opção de ensino secundário profissionalizante, seguindo diretamente para a sua carreira profissional. Os estudantes das escolas secundárias profissionalizantes, além da ligação estreita que têm com as instituições paralelas à sua formação, são obrigados a efetuar um estágio de 6 meses antes de terminarem essa formação.

Após a conclusão deste ensino secundário profissionalizante podem já ingressar ao mercado de trabalho como "técnicos de nível médio". Com o seu grau de conhecimento avançado e lidando bem com as atividades práticas e de campo, servem de elo de ligação entre os estudantes de nível superior saídos da universidade e que trabalham fundamentalmente na área de investigação das empresas e das instituições.

Para os que estão a fazer a licenciatura, também existe essa obrigatoriedade de trabalharem um mínimo de 6 meses numa organização paralela durante o curso que estão a fazer em áreas de investigação científica.

Estes estudantes só terminam o curso com a defesa de uma tese, através da criação de um projeto inovador. São a esta altura considerados mestres, como por exemplo nos cursos de engenharia.

Rodrigues (n.d.), professor do Instituto Politécnico de Viseu, refere em artigo publicado que "Brennan, Lyon, Schomburg & Teichler realizaram dois projetos de investigação, em meados e fins da década de 80, no Reino Unido e na Alemanha sobre as relações entre a educação superior e a integração com sucesso no mundo do trabalho.

Comparando os resultados de seus dois estudos, procuraram tirar conclusões sobre as relações entre o ensino superior e os trajetos profissionais tendo em conta as diferenças no sistema de ensino dos dois países que são sintetizadas pelos autores da seguinte forma:

- As universidades britânicas dão uma formação mais generalista enquanto as alemãs procuram sobretudo fornecer as bases de uma especialização profissional;
- No Reino Unido existe uma clara hierarquia na reputação das várias instituições de ensino superior enquanto na Alemanha estas diferenças são esbatidas.

Cerca de 80% dos inquiridos responderam que sentiam que, ao menos, podiam fazer um uso parcial dos conhecimentos adquiridos durante o curso, não se encontrando evidências de excesso de qualificações para os tipos de trabalho desempenhados".

### **1.2.1- Estágios universitários: O caso português**

O Banco de Portugal efetuou em 2010, um estudo com o objetivo de medir o retorno económico do investimento em educação em Portugal ao longo dos últimos 30 anos.

Um dos factos referidos foi que em Portugal "até meados dos anos 90 assistiu-se a um forte aumento da procura de qualificações, com a estrutura de emprego a deslocar-se para ocupações em que o nível de qualificações era mais elevado.

No período mais recente a oferta de qualificações teve uma evolução extraordinária, com um significativo aumento no sector privado do peso dos licenciados" (pág.11).

A concorrência acrescida e o estado deprimido do mercado de trabalho em Portugal faz com que, cada vez mais, os jovens recém-licenciados ou ainda frequentadores do ensino superior pretendam desde cedo inserir-se no mercado de trabalho com a finalidade de iniciarem uma carreira profissional.

Outro facto referido no artigo do Banco de Portugal é que " as gerações mais novas e mais qualificadas não têm acesso aos empregos melhores e mais estáveis. Cerca de 90% dos novos empregos são criados sob contratos a termo e a sua grande maioria não é seguida de contractos permanentes, sendo que grande parte são ocupados por trabalhadores jovens". (pág. 36).

Apesar disso, muitas vezes as organizações dão ao estudante o título de estagiário mas colocam-lhes a executar tarefas pouco úteis profissionalmente como arquivar, enviar faxes, fotocopiar, sendo estas atividades vistas como desperdício de tempo porque o estudante está a ser usado como ajudante (Somerick, 2001).

Apesar destes procedimentos não impedirem de certa forma o crescimento e aprendizado do estudante, impedem-no de estar a focalizar e a trabalhar na área de estudo pretendida.

Segundo Roesch (como citado em Dias & Tracz, n.d.) "muitas empresas ainda não são favoráveis à realização de estágios em suas organizações. O facto é que no meio empresarial as atitudes parecem muito mais ser caracterizadas como atitudes defensivas e paternalistas do que como expectativas sobre a contribuição do académico para a empresa.

E a autora refere ainda que segundo sua pesquisa, existem empresários que duvidam da contribuição do académico, mas que ainda assim, aceitam o estagiário como parte da função social da empresa" (pág. 4 - 5).

As empresas poderiam preocupar-se com estas questões pois para além destes formandos virem a desempenhar no futuro funções no mercado de trabalho, estes irão contribuir para o crescimento da empresa em todos os níveis.

Normalmente as empresas investem nos programas de estágios mas não há a preocupação de se efetuar um acompanhamento dos estagiários e nem de torná-los mais parte da empresa no sentido de vestir a camisola (Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social, 2005).

Nota-se também uma certa discriminação por parte dos funcionários das empresas. Aderaldo, Matos & Dutra (2011) referem que " imagina-se que o assédio moral vivido pelos estagiários por profissionais formados pode ser relativo ao longo processo de substituição desse profissional pela mão-de-obra barata do estudante ocasionando um receio na perda do emprego" (pág.15).

Outro fator que deverá ser referido, é o da necessidade de se criar uma ligação mais intensa e frequente entre as universidades e as organizações de acolhimento dos estagiários.

Na maioria das escolas do ensino superior, já existem já gabinetes especializados destinados a apoiar os seus alunos nalguns processos desta natureza. No caso do Instituto Superior de Gestão existe o GRIE (Gabinete de Relações Internacionais, Estágios, Emprego e Empreendedorismo), e tem como finalidade ajudar os alunos a conseguir, entre outros, os estágios, e a realizar experiências práticas fora da escola e mesmo fora do país, assim como toda a restante ligação com a vida profissional de seus alunos através das parcerias que a escola cria com diversas instituições nas mais variadas áreas de atividade.

Este tipo de gabinetes são de extrema importância para os alunos e para as empresas, apesar de muitas vezes não conseguirem dar resposta a toda a procura que recebem.

É importante também fazer referência aos esforços que têm sido feitos nas mais diversas escolas e cursos, no sentido de se estabelecer ligação entre a teoria e a prática.

No caso da área de estudo de Economia e Gestão das universidades portuguesas tal facto não é diferente.

Nalgumas disciplinas curriculares desses cursos é frequente a utilização de casos práticos ilustrativos reais nas disciplinas de Contabilidade, de Fiscalidade, de Instrumentos e Mercados Financeiros, este em que se trabalha com todo conjunto de informação financeira fornecida pelo Relatório e Contas das empresas para que se possa ter conhecimento e sensibilidade com a atividade e a situação destas. Também na maioria das disciplinas ligadas à atividade financeira bancária, já se faz um enquadramento dos produtos e serviços disponibilizados por estes, faz-se uma abordagem à situação económica doméstica portuguesa e internacional tendo em conta a realidade que se vive, seja ao nível dos produtos, dos diferentes cenários de aplicação, financiamento e todas as demais questões que o negócio bancário acarreta.

Os acordos de estágio têm em média a duração de 6 meses a 1 ano e quanto à remuneração, quando existente, normalmente cifra-se num valor em torno do salário mínimo nacional.

## **CAPÍTULO 2- GRUPO OREY**

## 2.1-Apresentação

O Grupo Orey foi fundado em 1886 tendo como empresa principal a "Rui d'Orey e Cia"., cuja atividade era a venda de ferro e aço no mercado doméstico português. Atravessou desde essa altura variados ciclos económicos, políticos e sociais, tanto dentro como fora de Portugal.

Os pontos marcantes da sua história são:

- a) Em 1900, iniciou-se como agente de navegação, aquando da associação ao senhor António Antunes dos Santos, passando o nome da firma para "Orey Antunes & Cia", mesmo mantendo a venda de ferro, aço, mas estendendo também a sua atividade ao negócio de peças para a construção e indústrias metalomecânicas;
- b) Em 1947, inicia a atividade na área naval através da comercialização (e serviço pós-venda) de diversos equipamentos náuticos, com as representadas Ulstein e Tenfjord da Noruega;
- c) Na década de 70, transformou-se em Sociedade Anónima (S.A.), ao mesmo tempo que construiu o Hotel da Balaia S.A. no Algarve, em parceria com a atual Royal P&O Nedlloyd;
- d) Em 1980, dá-se a concentração das distintas atividades do grupo por empresas especializadas, tornando-se a "Sociedade Comercial Orey Antunes" apenas a holding encarregada de gerir todo o Grupo;
- e) No ano em que comemora 100 anos, em 1986, a "Sociedade Comercial Orey Antunes S.A." entra na Bolsa de Valores de Lisboa através da admissão á cotação das suas ações;
- f) A empresa criou em 1991, a Orey Angola, começando aí como agente portuário e de carga, mas estendendo-se posteriormente aos transportes aéreos e marítimos e a toda a atividade logística;

- g) Em 1998, monta estrutura em Moçambique, onde oferece serviços alfandegários e de carga, de logística e de agenciamento portuário;
- h) No ano de 1999, lança o "Orey Opportunity Fund", tornando-se o primeiro "Hedge Fund" (fundo de investimento de retorno absoluto) elaborado e comercializado em Portugal;
- i) Em 2003, ano em que o senhor Duarte d'Orey assumiu a presidência do Grupo, criaram-se sub-holdings especializadas para cada área de atividade empresarial;
- j) Segue-se, em 2004, a entrada da "Orey Financial" no mercado. Dá-se também neste ano a compra de 83% das ações de uma das primeiras empresas de Gestão de Ativos portuguesa, denominada "First Portuguese SGPS", que, em 2005, e depois de reorganização estratégica, passou a chamar-se "Orey Gestão de Ativos SGFIM, S.A.". Esta entidade passou a gerir não só as carteiras individualizadas dos clientes através da gestão discricionária, mas também fundos de investimento. O objetivo era incluir no portfólio de soluções financeiras disponibilizados aos clientes, a Gestão de Ativos do Grupo e o negócio de Private Banking.
- k) Ainda em 2005, entra no mercado espanhol, com a compra de uma agência concessionária que foca a sua atividade nas operações portuárias. Neste mesmo ano, compra ainda a sociedade de corretagem "CotaValor- Sociedade Corretora S.A."
- l) No Brasil, compra em Março de 2006, 100% do capital da "MCA Economy Consultoria e Investimentos LTDA", sociedade de Gestão de Ativos financeiros e de consultoria que geria nesta altura aproximadamente 24 milhões de euros a nível de Gestão discricionária de carteiras e de fundos de investimento, assim como o serviço de *Corporate Finance*. Em meados de 2006, esta sociedade passa a ser S.A. e a denominar-se "Sociedade Orey Financial Brasil".

- m) O grupo lançou, ainda em 2006, o primeiro Fundo Imobiliário de Reabilitação Urbana, denominado "Orey Reabilitação Urbana".
- n) Em 2007, ano em que amplia a atividade financeira em Portugal, é lançada a plataforma de corretagem online, o "Orey iTrade".
- o) Em 2008, é permitida a fusão por incorporação da "Orey Valores" (corretora do Grupo) na "Orey Financial", adquirindo esta o estatuto de Instituição Financeira de Crédito. Expande também a plataforma "Orey iTrade" para Espanha, altura em que começa a sua operação financeira nesse mesmo país.
- p) Logo em 2009, o Grupo resolve gerir os seus negócios tradicionais a partir de um fundo de capital de risco denominado "Orey Capital Partners".
- q) Em 2010 foi realizada a venda da Orey Financial Brasil à atual Orey Investments Holding B.V., entidade também detida pela Sociedade Comercial Orey Antunes S.A. (adiante designada SCOA);
- r) Em 2013, a SCOA chegou a acordo para aquisição de 50% do banco espanhol Inversis, acordo feito com o Banca March, num negócio avaliado em 217 milhões de euros.  
A estratégia é promover e ajudar a melhorar a plataforma tecnológica do Inversis como forma de conseguir que os seus serviços cheguem a todo o mundo e fazer o mesmo que a Orey Financial já tem desenvolvido ao nível de serviços financeiros online.
- s) Foi em 2013 ainda que a Orey Financial adquiriu a Orey Financial Holding, sociedade detentora da Orey Financial do Brasil como forma a dinamizar a atividade financeira através da oferta de mais produtos e serviços financeiros neste país, focalizada na Gestão de passivos a nível de insolvências e investimentos em situações especiais.

O grupo é hoje controlado pela Holding "SCOA", conforme demonstra o organigrama seguinte.

### ORGANIGRAMA DO GRUPO OREY

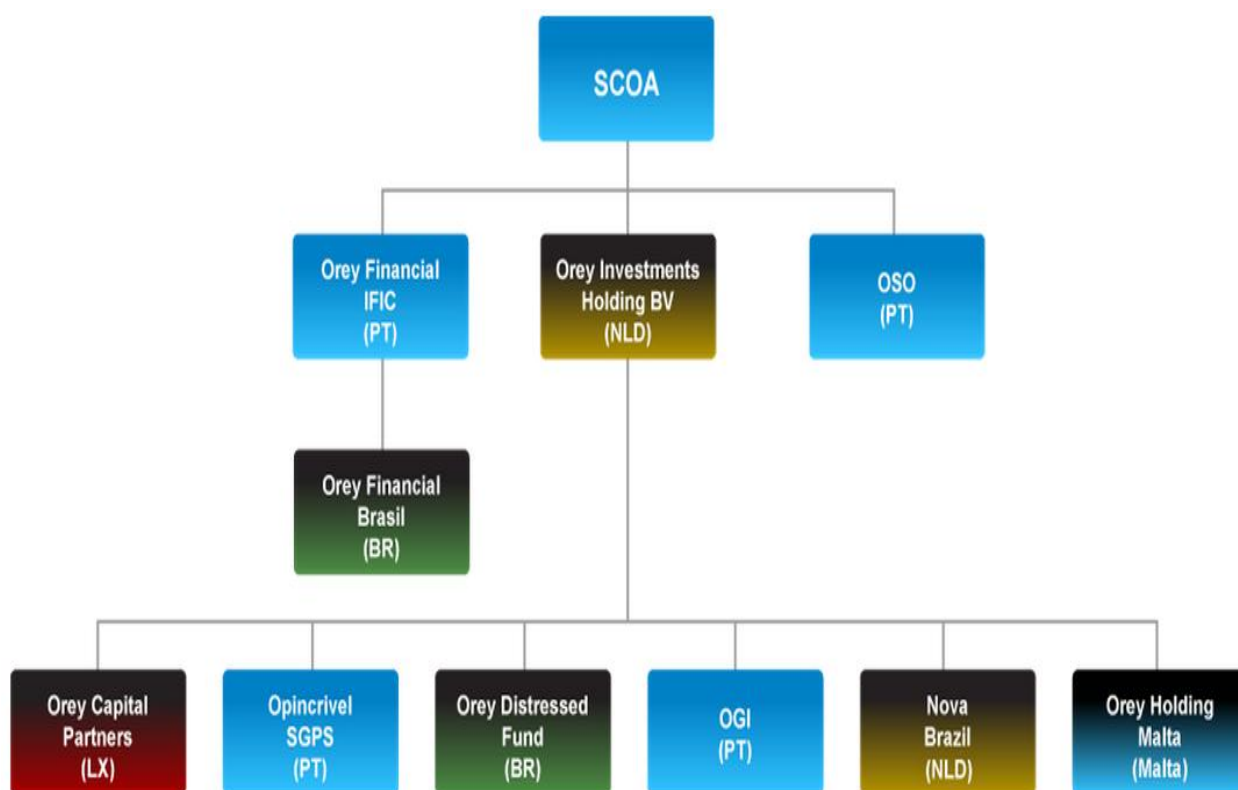


Ilustração 1- Organigrama do Grupo Orey

Fonte: <http://www.orey.com/showpage.php?id=27>

## 2.2- Tipos de atividade

### 2.2.1- Atividade Não Financeira

| ACTIVIDADE NÃO FINANCEIRA | DESCRIÇÃO   |
|---------------------------|---|
| TRANSPORTE E LOGÍSTICA    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Linhas regulares (atividades em navios de linha regular)</li><li>• Trânsitos aéreos, marítimos e despachos aduaneiros</li><li>• Serviços portuários</li></ul>   |
| NAVAL E SEGURANÇA         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Fornecimento de equipamentos e serviços para náutica profissional, navegação e de recreio</li><li>• Inspeção e reparação de equipamentos salva-vidas</li><li>• Equipamentos de combate a incêndios através da Contrafogo- Soluções de Segurança S.A.</li></ul>  |
| INDUSTRIAL                | <ul style="list-style-type: none"><li>• Soluções e equipamentos para a indústria Petroquímica</li><li>• Representação e assistência técnica a equipamentos de movimentação, medição e controlo de fluídos (bombas, braços de carga, medidores para líquidos e gases)</li><li>• Venda e assistência técnica e equipamentos de desinfecção e controlo para a indústria de água e ambiente</li><li>• Venda e assistência a equipamentos para medição de caudais, controlo de canais e observação hidro meteorológica</li></ul> |

Quadro 1 - Tipos de atividades não financeiras do Grupo

## 2.2.2- Atividade Financeira

A atividade financeira do grupo Orey é toda centralizada na Orey Financial Instituição Financeira de Crédito IFIC S.A..

O Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras (RGICSF) faz referência à existência de dois grupos principais de entidades: as Instituições de Crédito e as Sociedades Financeiras.

A Orey Financial enquadra-se assim, pelo seu tipo de atividade, nas Sociedades Financeiras por se ocupar da atividade de corretagem bem como da de gestão de patrimónios.

A Associação de Instituições de Crédito Especializado de Portugal (ASFAC) refere que a vocação das instituições financeiras de crédito consiste, entre outras, no financiamento de aquisições a crédito de bens ou serviços podendo o financiamento ser concedido quer ao fornecedor quer ao adquirente.

Têm a natureza de intermediários financeiros, na medida em que realizam uma intermediação entre compradores e vendedores com o objetivo fundamental de facilitar à aquisição de bens e serviços.

Silva (2013) cita que " num mercado de capitais organizado, que preenche todos os requisitos de supervisão, registro dos valores, centralização das transações e por conseguinte, transparência, podem ser negociados diferentes instrumentos. O Código dos Valores Mobiliários especifica os seguintes: Ações, Obrigações, Títulos de participação, Unidades de participação, Certificados [...]" (pág. 27 e 28).

O autor cita ainda que " no campo dos instrumentos financeiros derivados, o Código dos Valores Mobiliários prevê também como valores mobiliários [...]: Futuros, Opções, *Swap*, e Contratos diferenciais" (pág.29).

Podemos assim referir que a empresa focaliza a sua atividade no mercado de capitais funcionando com os diversos produtos acima citados, como será seguidamente referido.

## **2.3- A Orey Financial IFIC S.A.**

A "Orey Financial" é a sociedade financeira que engloba toda atividade financeira do Grupo Orey.

Encontra-se no mercado desde 2004 e tem vindo a diferenciar-se pela colocação no mercado de produtos e soluções financeiras para os clientes.

O objetivo é ajudar os seus clientes no processo de escolha de soluções para a gestão do seu património financeiro.

A empresa não é caracterizada como um banco pois não possui carácter comercial. Os bancos têm natureza comercial e de serviços.

A nível da "Orey Financial", os considerados depósitos e levantamentos são usados na perspetiva de investimento como futuramente será referido.

O conselho de administração da empresa é constituído por:

- Comissão executiva: Duarte d'Orey, Francisco Bessa, Joaquim Santos.
- Comissão não executiva: Alex Gibson, Francisco Van Zeller, Jorge Bravo, Juan González, Miguel Ferreira, Rogério Celeiro, Tristão Cunha.

### **2.3.1- Ofertas de serviços**

Hoje a "Orey Financial" oferece aos seus clientes através de intermediação financeira os seguintes serviços:

- Corretagem online;
- Consultoria de Investimento e Gestão discricionária
- Gestão de Fundos de Investimentos Mobiliários;

- Gestão de Fundos de Investimentos Imobiliários;
- Gestão de Fundos de *Private Equity*
- Concessão de crédito;
- Consultoria sobre a estrutura de capital, estratégia industrial e questões anexas;
- Gestão de passivos.

#### TABELA DEMONSTRATIVA DOS ACTIVOS EM GESTÃO PELA EMPRESA

| Activos sob Gestão                          | dez/13         | dez/12         | 13 vs 12     |
|---|----------------|----------------|--------------|
| Corretagem Online                           | 52 913         | 33 502         | 57,9%        |
| Consultoria de Inv. e Gestão Discricionária | 57 805         | 59 853         | -3,4%        |
| Fundos de investimento Mobiliário           | 1 152          | 3 151          | -63,4%       |
| Fundos de investimento Imobiliário          | 11 542         | 12 645         | -8,7%        |
| Private Equity                              | 34 998         | 32 025         | 9,3%         |
| Gestão de Passivos                          | 17 574         | 0              | -            |
| <b>Total</b>                                | <b>175 984</b> | <b>141 176</b> | <b>24,7%</b> |

*Milhares de Euros*

Ilustração 2- Ativos sob Gestão da Orey Financial S.A.

**Fonte:** Orey Financial-Relatório e Contas 2013

É possível perceber-se um crescimento bastante significativo da Corretagem Online de 2012 para 2013 de quase 58%. Apesar da redução da rubrica de Fundos

de Investimento Mobiliário de 63,4%, tal redução não prejudicou o crescimento do aumento dos Ativos sob Gestão da empresa devido ao peso que possuíam.

A área de Gestão de Passivos não existia até ao ano de 2013, como será futuramente referida em rúbrica destinada a si.

A empresa registra assim um crescimento de ativos sob gestão de quase 25% de 2012 para 2013, mesmo apesar da crise financeira que tem arrasado os mercados e prejudicado algumas instituições desta natureza.

### **Corretagem online**

A empresa funciona como corretora online a operar nas principais Bolsas de Valores e oferece aos clientes uma plataforma informática para poderem transacionar, denominada Orey iTrade. A plataforma foi já premiada por ser ágil, tendo disponível uma grande panóplia de instrumentos financeiros como os FOREX, Contract For Difference, *Commodities*, Futuros, entre outros.

"As Bolsas de Valores constituem, por excelência, o mercado secundário de valores mobiliários, ou seja, o mercado destinado às múltiplas transações entre investidores individuais e institucionais, de valores mobiliários criados no mercado primário. A principal função consiste em oferecer aos investidores uma acrescida liquidez, já que a qualquer momento podem comprar ou vender os títulos" (Mota & Custódio, 2012, pag. 20 - 21).

A empresa disponibiliza aos clientes sugestões de "trading" com cotação em tempo real, notícias produzidas pelas principais agências noticiosas mundiais, assim como análise dos mercados dos maiores bancos.

Uma das vantagens competitivas da "Orey Financial", é o facto de fornecer apoio 24h aos seus clientes por "chat" a partir de um servidor disponibilizado no site da plataforma. O contacto pode ser feito também por correio eletrónico ou telefone.

Para quem deseja começar a investir, a empresa possui ainda um Simulador de Bolsa, em que oferece 100.000€ (cem mil euros) virtuais com as quais se podem simular compras e vendas de produtos financeiros e ter alguma noção de como se efetuam as operações em bolsa.

A "Orey iTrade" já disponibiliza tanto para conta real como para as de simulação, uma aplicação informática para telemóveis e para Ipad para que seus clientes possam efetuar o acompanhamento a tempo real das suas contas.

São também ministrados alguns cursos presenciais bem como formações online sobre a Bolsa denominados webinários. Os webinários são seminários com pessoas especializadas em matéria de investimentos, em que se abordam conceitos sobre instrumentos financeiros. É efetuado online e permite aos participantes ver demonstrações práticas do uso da plataforma Orey iTrade.

A empresa tem apostado na formação dos clientes, e tem feito em parceria com a Deco Proteste cursos de bolsa e outros (concretamente sobre Forex) em Portugal, e formação sobre a bolsa em Espanha.

### **Consultoria de Investimento e Gestão Discricionária**

É o segmento mais rentável da "Orey Financial".

A parte referente a Consultoria de Investimento consiste no aconselhamento de opções de investimento mediante o perfil do cliente e o valor pretendido por este. É internamente designada por Gestão de Ativos, como passará a ser denominada nos próximos capítulos

A Gestão Discricionária consiste mais na parcela referente as carteiras que são um grupo de investimentos do investidor ou um grupo de investidores, constituída por diversos instrumentos financeiros (Fulgencio, 2007)

Apesar de a empresa estar aos poucos a extinguir a área de Gestão Discricionária, continua bem ativa a parcela referente a Consultoria de Investimento.

### **Gestão de Fundos de Investimento Mobiliário**

"Um fundo de investimento mobiliário é um património autónomo que resulta da aplicação de poupanças de entidades individuais e coletivas em mercados primários e/ou secundários de valores mobiliários, fundamentalmente transacionáveis, cotados ou não cotados em bolsa" (Bastardo, 2011, pág. 131).

A Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios (APFIPP) (como citado em Mendes M., 2013) refere ainda que "fundos mobiliários são fundos que aplicam o dinheiro das participantes em valores mobiliários que podem ou não ser transacionados" (pag.4)

A empresa possui um fundo de investimento denominado "Orey Opportunity Fund" que pretende atender às necessidades dos seus investidores.

Tem características de um "Hedge Fund" cuja "estrutura de investimento recorre aos mais variados instrumentos e técnicas de mercado com o objetivo de reduzir a volatilidade ou risco dos investimentos, procurando também as melhores rendibilidades". (Bastardo C., 2011, pág. 156).

### **Gestão de Fundos de Investimento Imobiliário**

A Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios (APFIPP) (como citado em Mendes, 2013) refere que os "fundos imobiliários são fundos que aplicam o dinheiro dos seus participantes em valores móveis ou em participações em sociedades que têm como principal atividade o setor imobiliário" (pág.5).

Esta categoria de fundos é normalmente formada por investidores que pretendem aplicar recursos na criação de imóveis ou em imóveis já prontos (Fulgencio, 2007).

A Orey Financial consagrou-se como uma das pioneiras no sector de Reabilitação Urbana em 2006. Alguns exemplos de Fundo sob posse da empresa são:

"Fundo Orey Reabilitação Urbana", a empresa realiza exploração de frações e prédios urbanos, dando-lhe um valor de mercado acrescido, para depois estes serem vendidos.

"Fundo Orey CS" que é um fundo especial de investimento imobiliário fechado, constituído por imobiliários urbanos, rústicos e mistos para arrendamento ou revenda e para os mais diversos fins tais como habitacionais, comerciais, rendimento entre outros

É destinado a investidores com perspectiva de investimento a médio/longo prazo, propensão moderada para o risco e capacidade de investimento.

### **Private equity**

A empresa concentra a sua atividade neste sector, no fundo *Orey Capital Partners Transportes and Logistics SCA SICAR*, um fundo focado na gestão de negócios na área de Transportes & Logística que mistura investimentos em mercados como o angolano e o moçambicano. Pretende essencialmente investir na Península ibérica, Angola e Moçambique e Brasil.

### **Concessão de crédito**

A empresa disponibiliza ainda aos seus clientes crédito para aquisição de valores mobiliários, ou seja, para a realização de investimentos em títulos através da "Orey Financeira" como forma de conseguir-se melhorias de resultados ao nível de consultoria de investimento, Gestão Discricionária e até gestão do risco pelo facto do investimento ter retorno garantido nesse sentido.

### **Corporate Finance**

Oferece serviços de *Corporate Finance* no sentido de criar alavancas que ajudem a desenvolver negócios, cujo serviço inclui assessoria em: Fusões e Aquisições, Avaliação de Empresas e Negócios, Project Finance, Finance Advisory, Reestruturação Empresarial, Estratégia e Montagem de Veículos de Investimento.

### **Gestão de passivos**

Esta atividade foi recentemente iniciada na empresa pois foi detetado um nicho no mercado brasileiro, após reestruturação da "Orey Financeira Brasil".

É então efetuada através da gestão de ativos *distressed* (insolvências) e de investimentos em situação especiais.

Milanese (n.d) em artigo publicado para a KPMG Brasil referiu que estes investimentos focalizam-se em empresas que estão em situação de má gestão financeira mas que possuem um bom negócio, e que, em situações como fusões e aquisições, revendas ou outros, podem gerar elevados lucros.

### **2.3.2- Supervisão sobre a "Orey Financial"**

Dado o tipo de serviços financeiros oferecidos ao mercado pela "Orey Financial" em Portugal, esta empresa está sujeita à supervisão comportamental e prudencial por parte do Banco Central Português (Banco de Portugal) bem como à supervisão da sua atividade no Mercado de Capitais pela CMVM- Comissão do Mercado de Valores Mobiliários.

Jorge & Ferreira (2011) citam que o "Banco de Portugal tem a missão de supervisão das instituições de crédito, sociedades financeiras e instituições de pagamento, tendo como principais objetivos a garantia da estabilidade, solidez, e da eficiência do sector financeiro. Destina-se também a garantir o cumprimento das regras de funcionamento bem como a disponibilização de informação a todos os clientes, procurando sempre a proteção dos interesses de todos os clientes do sector bancário.

A missão da CMVM consiste na supervisão e na regulação dos mercados de valores mobiliários e de instrumentos financeiros derivados, bem como da atividade de todos os agentes desse mercado na fiscalização do cumprimento de regras, na deteção de infrações e sua correção, entre outras ações. Os objetivos prosseguidos consistem na proteção dos investidores, na promoção da eficiência no funcionamento dos mercados, no controlo de informação e na prevenção de riscos" (pág.134).

## **CAPÍTULO 3- ESTÁGIO**

### 3.1- Apresentação

O estágio foi realizado na sede da "Orey Financial" situada no edifício Amoreiras Square, rua Carlos Alberto da Mota Pinto nº17, 6ºA, em Lisboa, no departamento dito de "Back Office".

Prolongou-se por 6 meses, de 15 de Maio de 2013 a 15 de Novembro de 2013.

Em regra, cada jornada diária prolongou-se por 8h em regime "full time", o que acumulou cerca de 173 horas/mês.

Foi efetuado no âmbito curricular do meu Mestrado mas também devido ao facto de a empresa se encontrar na altura com carência de um funcionário para desempenho das funções abaixo referidas.

O estágio resultou assim de uma conjugação de interesses da minha parte e da parte da empresa e que se concretizou em virtude de um contacto direto entre ambos os interessados.

Este capítulo tem como finalidade principal tornar claras e discriminadas as atividades realizadas, a partir da explicação cronológica das funções desempenhadas em cada mês.

Achou-se relevante efetuar uma descrição dos dois departamentos diretamente interligados e cruciais durante o estágio, como forma a facilitar o entendimento aquando das abordagens nos tópicos seguintes.

Achou-se também importante referir algumas empresas e mecanismos de suporte às atividades que tornam possível que todos os processos se desenrolem sem demasiadas preocupações ou delongas. São o caso da Finantech ou da Bloomberg que em momento apropriado serão referidas.

Uma vez que o departamento de "Back Office" existe para apoio organizacional do departamento de "Front Office", começo por descrever este último.

### 3.2- "Front Office"

Este departamento é constituído pelas secções de negociação e comercial (encarregues de aquisição de clientes e suporte nas operações de negociação iTrade) e pela área de "Select" (aquisição de clientes de carteira e consultoria). Este departamento está encarregue do contacto direto com o cliente, assim como da angariação de novos, da comunicação a estes de produtos e serviços, e ainda do apoio posterior aos clientes sobre as alternativas de investimentos disponíveis em cada instante. Tem também a função de aconselhamento dos mais vantajosos produtos para cada perfil de cliente, atuação essa possibilitada pelo conhecimento de cada um em resultado do preenchimento de um questionário na altura da abertura de conta pelo cliente, e que em muito ajuda no processo de decisão sobre a estruturação e a diversificação da carteira de cada um.

Em termos práticos, o "Front Office" apoia-se operacionalmente no "Back Office" para execução das ordens, de entre as quais as solicitadas pelos clientes, assim como para a muita informação que somente o "Back Office" tem acesso. O "Front Office" só tem informação disponibilizada no final de cada mês no i360, e depois de ser efetuadas as validações todas.

Por exemplo, se um cliente precisar de informação específica durante um mês sobre quais foram os juros corridos de uma Obrigação, pretender qualquer documentação relativa aos seus rendimentos para efeitos de IRS, informação sobre os dados contidos nos extratos de cliente ou outra informação mais específica, só o "Back Office" pode dar resposta.

Também, sempre que um cliente abre ou encerra uma conta, sempre que compra ou vende qualquer tipo de produtos, isso é reportado ao "Back Office" onde tais informações são processadas.

O i360 é o sistema intranet de informação de Gestão e suporte iTrade agregadora de toda a informação referente aos de clientes e rendibilidade destes.

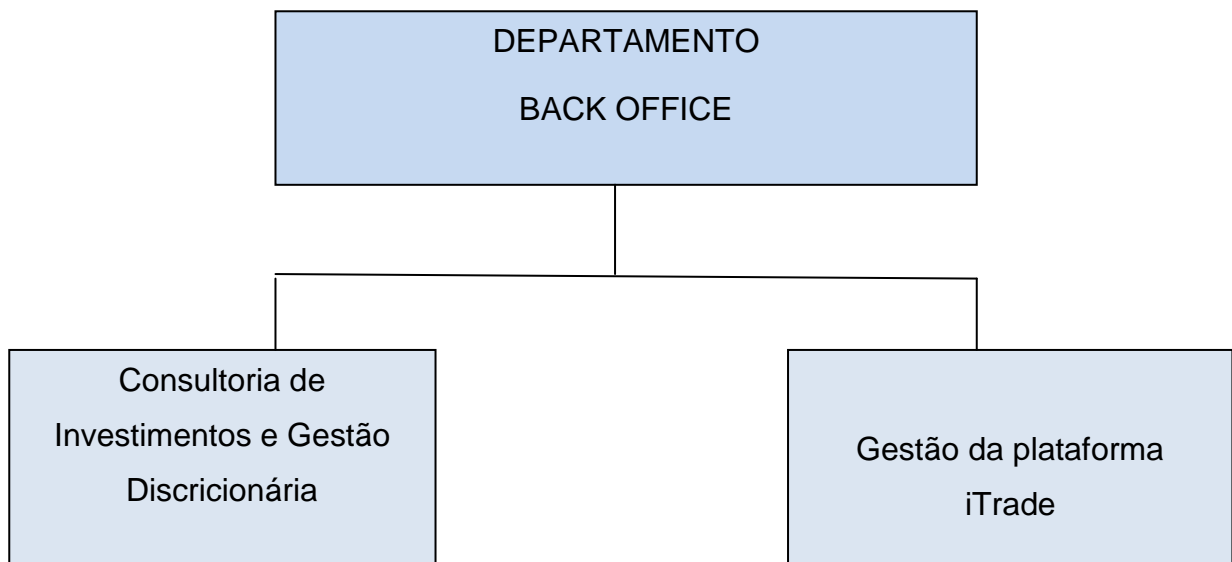
Informa ainda sobre quantas e quais contas de clientes geram dinheiro, valores de comissões, entre outros.

### 3.3- "Back Office"

O "Back Office" é a área operacional da empresa, em que se implementam todas as instruções relativas aos negócios com os clientes e onde se efetuam por exemplo todos os cálculos inerentes aos produtos financeiros dos clientes. São ali desempenhadas atividades como de cobranças de cupões (juros) de Obrigações, cálculo das comissões de gestão a pagar pelos clientes à "Orey Financial", o controlo dos depósitos e dos levantamentos das contas monetárias dos clientes, a emissão e envio de extratos, o registo dos câmbios, a abertura e o fecho de contas, a compra e a venda de títulos, etc. Este é o departamento de "atenção" ao iTrade, a plataforma de negociação "online" da empresa, através do controle dos depósitos e levantamentos monetários efetuados pelos clientes.

É constituído por 6 funcionários, repartidos por duas subáreas para melhoria do funcionamento e gestão das operações. Estas áreas são a Orey Ativos (Gestão de Ativos) e a gestão da plataforma Orey iTrade.

#### ORGANIGRAMA DO BACK OFFICE



Esquema 2- Organigrama do "Back Office"

A distinção entre eles faz-se pelo facto de na plataforma Orey iTrade serem os próprios clientes a fazer a gestão dos seus ativos (carteira) através de operações

nas Bolsas de Valores. Pelo contrário, na Gestão de Ativos, como o próprio nome indica, a gestão da carteira dos clientes é feita pela empresa.

O "Back Office" revela-se crucial devido à necessidade que algumas vezes surge de dar resposta rápida a certas situações pontuais colocadas pelos clientes e que muitas vezes os comerciais e o departamento de negociação não tem capacidade de dar.

Este departamento de apoio de retaguarda tem como responsável e supervisora a Dr.<sup>a</sup> Patrícia Lauret que assegura que todos os processos sejam efetuados de forma eficiente e eficaz. Pelo seu próprio tipo de atividade, existe necessariamente uma grande interação e proximidade entre esta responsável e os seus funcionários subordinados, devido à necessidade de grande perceção do grau de execução e conclusão das tarefas do dia-a-dia, assim como no cumprimento dos prazos estabelecidos para as tarefas em si.

Note-se que este departamento de "Back Office" encontra-se separado do departamento de contabilidade, pois toda esta parte bem como de "Helpdesk" e recurso humanos, são garantidas para todo o Grupo Orey pela OSO (Orey Serviços e Organização, integrante da Holding SCOA) devido à complexidade destes departamentos que obrigam à elaboração de regras claras e certas.

Atuando a "Orey Financial" como uma intermediária financeira mas não exatamente como um banco, esta trabalha com vários bancos comerciais da praça onde abriu contas à ordem para possibilitar as transferências de e para os clientes quando estes querem fazer operações na Bolsa.

Lembrando que o que a difere dos bancos comerciais é o facto de os bancos estarem autorizados de captar depósitos de clientes, criando assim moeda escritural, já a "Orey Financial" não cria moeda escritural e empresta recursos próprios ou como alternativa, emite títulos de dívida. Compete à "Orey Financial" a intermediação financeira, gestão e atividades sobre instrumentos financeiros por conta própria e de clientes, conceder crédito, tomada de participação no capital de sociedades e outras atividades que as instituições financeiras de crédito podem exercer.

A nível da corretagem online, a empresa trabalha maioritariamente em parceria com o Saxobank que é a entidade responsável e proprietária da plataforma de negociação ao dispor dos clientes da "Orey Financial".

Devido ao horário de abertura dos mercados e pelo facto da empresa possuir uma filial em Espanha (mais uma hora legal que em Portugal), o "Back Office" inicia a atividade em Lisboa às 8h, sendo que um dos funcionários começa a exercer funções neste horário, outros 4 iniciam às 9h e um último às 10h. E para não sobrecarregar sempre os mesmos funcionários, estes 6 indivíduos trabalham em regime de rotatividade de horários dentre estes 3 horários de entrada.

### **3.4- Descrição das atividades realizadas durante o meu estágio**

As principais funções executadas foram:

- Receção e tratamento de ficheiros com informação das transações efetuadas, integração desta informação no sistema informático SIFOX (*ver adiante*);
- Manutenção da base de dados das contas dos clientes em todos os sistemas da empresa;
- Reflexo dos depósitos e levantamentos financeiros dos clientes no sistema informático e controlo do fluxo documental e seu arquivo;
- Lançamento das diferenças entre os saldos de clientes no sistema de "Front Office" e no sistema de "Back Office" e controle físico dos processos ainda em trânsito de abertura de conta;
- Preparação e impressão dos extratos de contas iTrade e de Gestão de Ativos mensais e trimestrais dos clientes;
- Realização do arquivo físico e digital dos processos das aberturas de contas;
- Reconciliação das carteiras de títulos entre o SIFOX e os bancos.

Todas estas atividades foram desempenhadas de forma proveitosa e dentro do tempo estipulado para conclusão do estágio. Foi possível ter um tempo de adaptação a cada nova tarefa que me foi sendo atribuída durante aquele período.

É importante referir que, todas operações feitas por mim e por todo o departamento são registadas no SIFOX.

### *SISTEMA INFORMÁTICO SIFOX*

O SIFOX é o programa informático de suporte de todas operações efetuadas no "Back Office". Esta ferramenta, indispensável para a atividade do departamento, serve para consulta em qualquer momento de toda a informação processada e depois de apurada no final de cada período, para ser reportada em forma de extratos de clientes, ao departamento contabilístico, gera ficheiros de leitura para comunicação de informação às autoridades de supervisão, nomeadamente CMVM e Banco de Portugal entre outros.

O SIFOX disponibiliza duas plataformas distintas. Uma denominada Orey Ativos, onde se efetuavam todas as operações de Gestão de Ativos; e a Orey Valores, para todas operações de corretagem "online".

A nível de Gestão de Ativos, regista todas as informações de:

- Compra e venda de Ativos;
- Subscrições e resgates;
- Depósitos e levantamentos;
- Comissões de Gestão;
- Contratos de produtos Derivados;
- Valorização das carteiras (através do *input* dos preços das Ações, Obrigações, Derivados) que se obtém do Saxobank;

Já na corretagem "online" efetua-se o registro de informações das operações realizadas no iTrade onde os clientes operam no Saxobank e outras citadas ao longo da descrição das operações efetuadas ao longo do estágio.

No fim do dia o Saxobank gera um ficheiro das operações e manualmente regista-se no SIFOX, sendo esta reportada à contabilidade no final do mês e aos clientes em forma de extrato trimestral.

Este programa é de propriedade da empresa portuguesa Finantech, o qual garante em permanência toda a assistência técnica necessária solicitada pelo departamento.

### 3.4.1- Calendarização das funções desempenhadas ao longo do estágio

- **1º MÊS DE ESTÁGIO (15 de Maio a 14 de Junho): Arquivo e organização de contas e dossiers de clientes; abertura de contas de clientes**

Durante o trabalho diário estive inicialmente encarregue de tratar do arquivo dos dossiers de contas de clientes iTrade, em que era necessário fazer a verificação da sua existência ou não no sistema, se estavam canceladas ou ainda abertas, se existia digitalização destas, se existiam nos ficheiros informáticos, assim como o tratamento de todo processo de contas de clientes, controlo e manutenção destas a partir da atualização de informação no sistema e nos dossiers de clientes.

Existiam contas que não se encontravam digitalizadas pois o processo de arquivo em rede foi recentemente implementado pelo "Back Office" e ainda era necessário proceder à digitalização das mais antigas.

No momento de abertura de uma conta, é atribuído um número a cada cliente, como forma de facilitar a gestão e a execução das tarefas tanto internas como por parte dos clientes.

- **2º MÊS DE ESTÁGIO (15 junho a 14 de julho): Abertura das contas de clientes, câmbios de divisas, extratos mensais de Gestão de Ativos e trimestrais de clientes iTrade**

A esta altura, passei a proceder à abertura das contas no SIFOX que como já citado, é o programa informático de registro e de suporte de todas as operações efetuadas no "Back Office".

A abertura das contas era feita tanto para contractos de contas para a plataforma iTrade como para as contas de Gestão de Ativos, mas em plataformas distintas no SIFOX.

Qualquer um dos dois processos envolve muitos passos de preenchimento no SIFOX, tais como:

- Número de cliente atribuído;
- Informações gerais sobre os clientes como nome, morada, contactos, tipo e número de documentação;
- Data de abertura da conta;
- Moeda e mercado em que opera;
- Tipo de investidor (institucional ou não)
- Informações relativas à fiscalidade do cliente: se é pessoa singular ou coletiva, sector institucional, código do tipo de cliente dependendo do tipo de atividade, tipo de fiscalidade associada ao seu estatuto de residente ou não residente, NIF;
- Atribuição de código pré-definido de referência externa, efetuada para distinção das contas abertas em Portugal ou Espanha;
- Se existem ou não contitulares na conta e no caso afirmativo, toda a informação relativa a este ou estes e o tipo de conta escolhida (solidária ou conjunta e percentagem de participação de cada um). No caso de clientes empresariais deveria ser neste ponto especificada a responsabilidade atribuída a cada um (podiam ser de administradores ou sócios);
- Carregamento das praças de negociação ou mercados permitidos para execução de ordens;
- Praças para operações estrangeiras (Euronext, Nasdaq, Nyse).

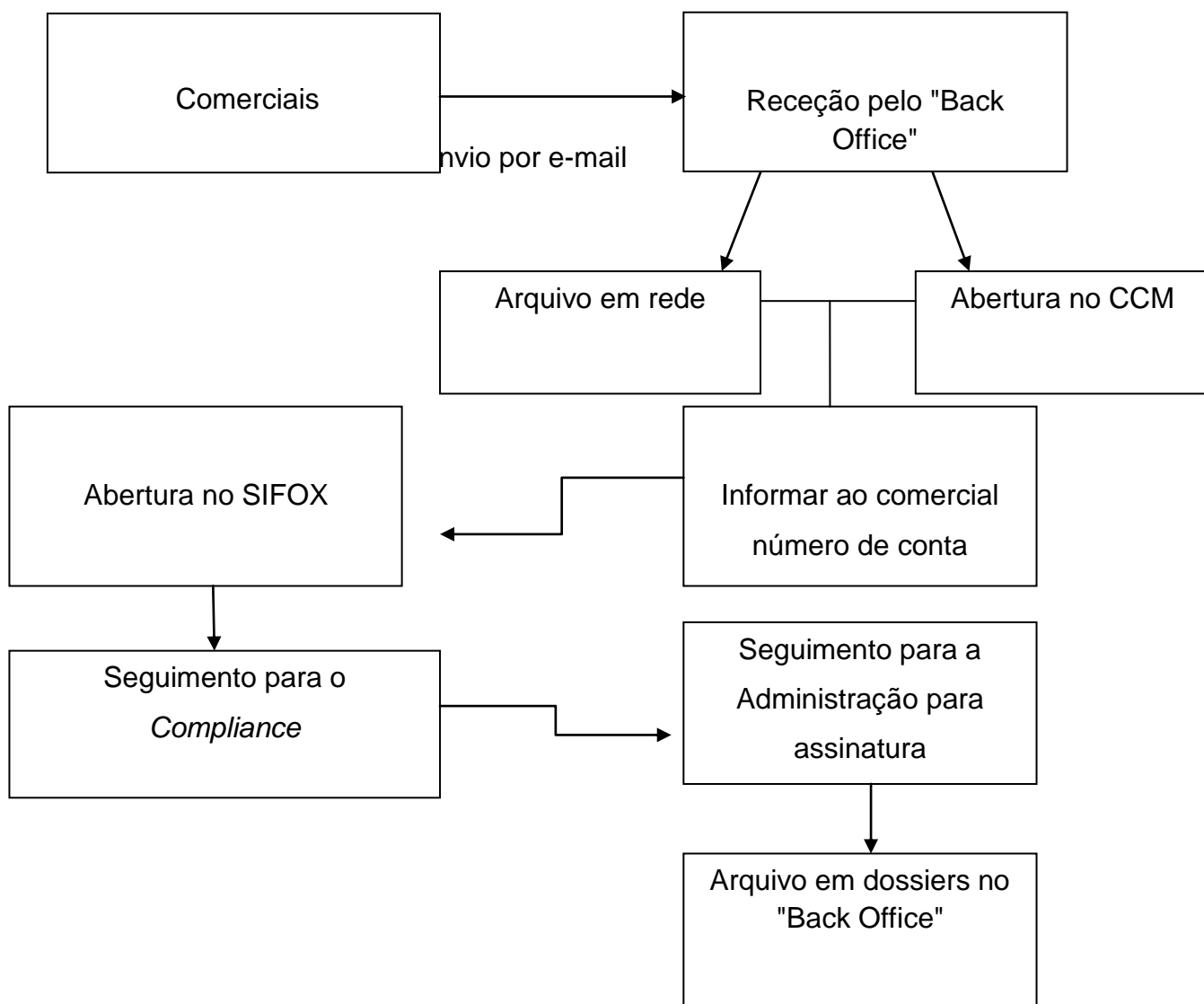
O ciclo de abertura deste tipo de conta iniciava-se quando os comerciais enviavam-nos os contractos de clientes digitalizados para serem arquivados na rede. Eram seguidamente registrados pelos meus colegas no sistema CCM.

O CCM é a plataforma do Saxobank onde é atribuído um número para cada cliente como forma a realizar transações, sendo assim automaticamente efetuado o seu registro no Saxobank e, serve também, para registro das entradas e saídas monetárias efetuadas pelos clientes.

Nesta altura com a conta criada, o cliente já pode fazer o depósito inicial. É seguidamente passada a informação ao comercial sobre o número da conta do cliente em questão e passa-se neste momento à abertura no SIFOX, que era efetuada por mim. Depois as contas seguiam para o departamento de *Compliance*, encarregue de averiguar que toda a documentação, assim como todos os processos

necessários para a abertura, estavam em conformidade. Daí seguiam para a Administração para serem assinados e regressavam ao "Back Office" para poderem ser arquivados.

### CICLO DE ABERTURA DE CONTAS iTrade



Esquema 3-Ciclo de abertura de contas iTrade

**Fonte:** Ficha interna de abertura de contas- iTrade

As contas de Gestão de Ativos têm como distinção das contas iTrade no processo de abertura (*formulários de abertura no SIFOX em anexo*), o facto de terem:

- Um preçário de comissão de gestão assim como a periodicidade da sua cobrança;
- Local de depósito de ativos, que era efetuada em conta BCP JUMBO.
- Informação sobre o perfil do cliente, informação adquirida pelo inquérito na abertura da conta;
- Tipo de serviço (nesse caso, Advisory).

Nestas contas, o ciclo de abertura era diferente: após o envio das digitalizações das contas pelos comerciais, estas eram logo entregues ao *Compliance* para sofrerem verificação. Depois de verificadas, eu efetuava a abertura no SIFOX e preenchia um mapa em programa informático Excel adicional com informação relevante e resumida sobre os clientes.

Feita a abertura, era necessário informar os comerciais por e-mail de que a conta havia sido autorizada pelo *Compliance* e aberta a partir daquele momento. No e-mail informava aos comerciais o número de cliente, nome do mesmo, tipo de perfil, e se no momento da abertura já tivessem subscrito algum tipo de produto, deveria também naquele momento informar.

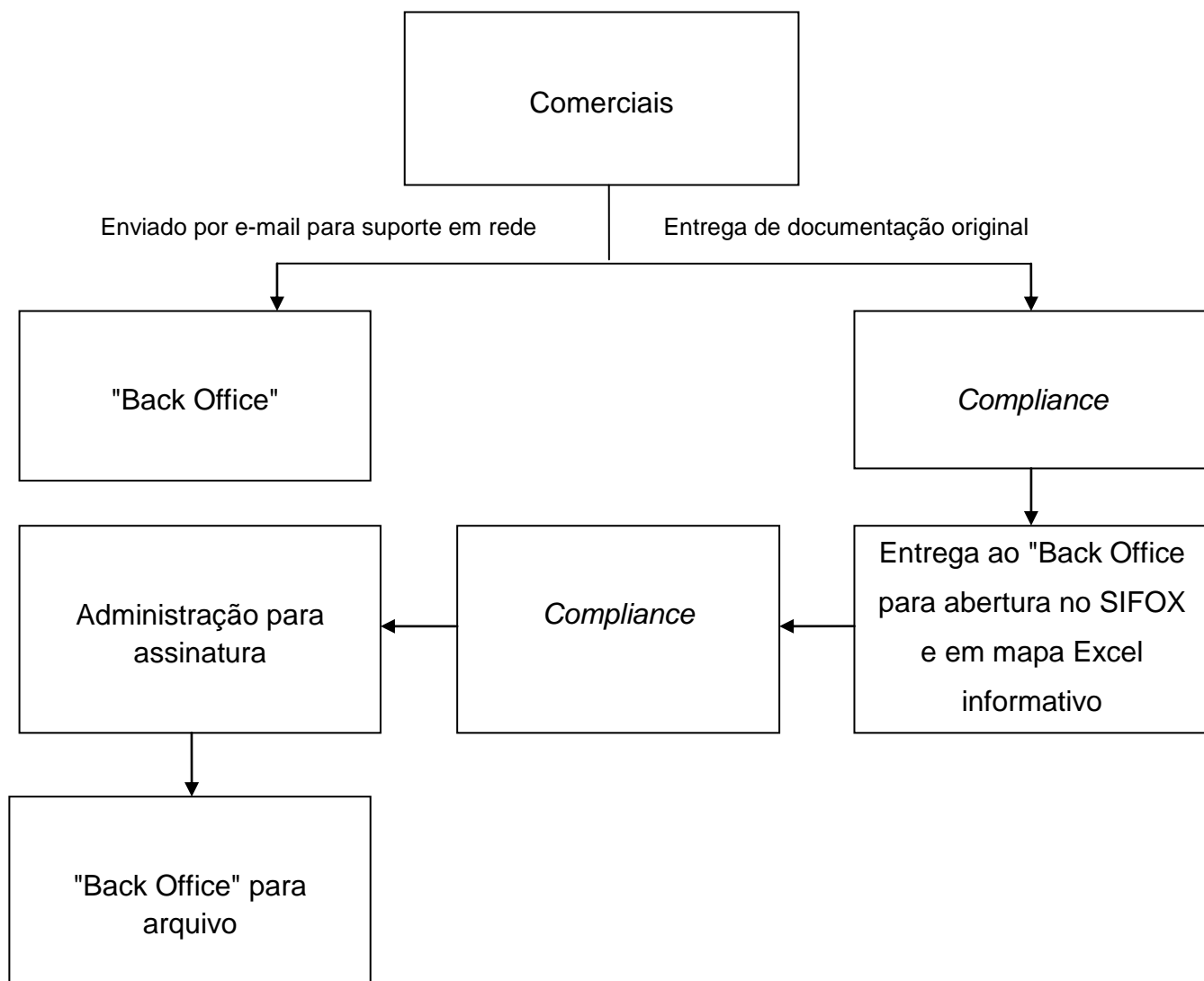
Seguidamente regressavam ao *Compliance* para depois serem encaminhadas para a Administração para assinatura e seguiam para ao "Back Office" para arquivo.

O *Compliance* é um departamento cujas principais funções são:

- Comunicação com as autoridades legais e de supervisão.
- Efetuar a validação de informação, verificam o grau de credibilidade das contas de clientes no processo de abertura, e se necessário, reportam esta informação para a Comissão do Mercados de Valores Mobiliários.
- Controle de reclamação de clientes e resposta aos mesmos;
- Verificação de chegada de comprovativos de depósitos bancários efetuados pelos clientes em suas contas, contas à descoberto.

O departamento de *Compliance* apoia-se nos demais como é o caso do "Back Office" para dar resposta às diversas situações.

## CICLO DE ABERTURA DE CONTAS GESTÃO DE ACTIVOS



Esquema 4-Ciclo de abertura de contas de Gestão de Ativos

**Fonte:** Ficha interna de abertura de contas- Orey Ativos

Comecei também nesta fase à inserção dos câmbios diários das diversas divisas fornecidas pela Bloomberg, que é uma plataforma que disponibiliza para a "Orey Financial" preços oficiais do dia anterior e os câmbios para serem carregados. É carregado numa base de ficheiros criado pelo departamento de tecnologias de informação para o "Front Office" que disponibiliza ao "Back Office" para uso.

Nesta altura, um dos meus colegas descarregava da plataforma da Bloomberg os ficheiros necessários para tal efeito e seguidamente registava-os no

SIFOX tendo nesta altura como base um ficheiro Excel, em que era necessário transcrever com atenção os câmbios.

Os câmbios mais frequentes eram USD/EUR, JPY/EUR, GBP/EUR, DKK/EUR, BRL/EUR, CAD/EUR entre outros relevantes. Estes eram colocados no SIFOX para consulta quando necessário pelo "Back Office" e pelo Select do departamento "Front Office".

Durante o dia-a-dia os clientes solicitavam também alteração de informação como moradas, números de telefones, correio eletrónico entre outros dados importantes para a sua ficha.

➤ ***3º MÊS DE ESTÁGIO (15 de julho a 14 de agosto): Lançamento dos depósitos e levantamentos de clientes, extratos mensais de Gestão de Ativos e controle de transferências permanentes de Obrigações***

Ao 3º mês passei a fazer o lançamento no SIFOX do movimento financeiro diário.

Trata-se do registro interno dos depósitos e dos levantamentos efetuados no dia anterior pelos clientes que negociavam em Bolsa de Valores. Fazia-se através do registo no SIFOX da data de referência, do tipo de movimento (débito ou crédito a favor da empresa), tipo de pagamento, indicação do banco de onde foi efetuada a operação, através da inserção de um código de identificação associado a cada banco bem como da divisa.

Como forma a facilitar o meu trabalho, separava estes documentos por tipo de movimento (depósito e levantamento), banco em questão e por último, a divisa referente às operações. Assim prevenia-me também de cometer erros quando se tratasse de aspetos que podiam passar despercebidos como por exemplo para o facto de se tratar do mesmo banco mas de moeda diferente (o Euro e Dólar eram as moedas mais frequentes).

Depois de registrados, toda essa documentação era arquivada para suporte.

A partir desta altura, fiquei também encarregue da colocação, atualização e verificação dos clientes que solicitavam que se efetuassem transferências sempre que houvesse juros de Obrigações. Para aqueles que não quisessem, tal valor ficava mesmo na empresa para o caso do cliente querer realizar algum investimento adicional ou mesmo para ao caso do cliente não precisar de liquidez naquela altura.

Assim, o cliente solicitava por correio eletrónico o pedido com a indicação da Obrigação em questão, o número do cliente, a periodicidade de transferência deste cupão, o Número de Identificação Bancária e o nome do cliente. Nesta altura tais dados eram inseridos no ficheiro da rede referente à Obrigação em questão.

Por norma as Obrigações eram de cupões com juros semestrais. O objetivo desta medida era de facilitar a responsável, como forma a que chegada a altura de transferência dos juros, era só efetuada a verificação neste ficheiro dos clientes que possuíam transferência permanente, dar ordem aos bancos e o crédito na conta do cliente era efetuado.

➤ **4º MÊS DE ESTÁGIO (15 de Agosto a 14 de setembro): Registo de comissões no SIFOX, extratos mensais de clientes de Gestão de Ativos**

Passei nesta altura a efetuar o registo das comissões de valor de 5€ fruto das divergências entre o SIFOX/Saxobank de compras de títulos na plataforma de negociação que deveriam refletir-se no SIFOX mas este não reconhece na altura da leitura dos ficheiros fornecidos pelo Saxobank. São detetadas quando efetuadas reconciliações diárias. Então, é reconhecida como encargo e registada a parte referente a comissão propriamente dita (4,8077€) e a parte referente ao imposto de selo (0,1923€).

Esta situação ocorre pois nas transações de títulos nacionais e espanhóis, a empresa isenta teoricamente os seus cliente do pagamento desta comissão mas, a comissão na realidade existe. Ou seja, não é uma comissão visível para o cliente mas somente para a Orey e o Saxobank. Ao se efetuar a validação dos valores das operações, os ficheiros integrados devem ter o valor da comissão implícito para efeito de registo.

Como esta não é assumida não consta automaticamente no ficheiro de informação devendo este ser registado no SIFOX.

O 4º mês de estágio, mês de Agosto, por ser época de verão, o movimento não é tão intenso acalmando o ritmo de trabalho, mas mantendo a execução das tarefas descritas em acumulação desde o primeiro mês.

➤ **5º MÊS DE ESTÁGIO (15 de setembro a 14 de outubro):  
Lançamento de contractos de derivados, reconciliação de títulos  
entre os bancos e o SIFOX, extratos mensais de Gestão de  
Ativos e trimestrais dos clientes iTrade**

A partir do 5º mês passei a fazer o lançamento dos contractos de Derivados solicitados pelos clientes da parte de Gestão de Ativos. Essa informação era fornecida pelo "Front Office" que enviava por correio eletrónico e era guardada por nós em pasta específica na rede e a seguir através do ficheiro Excel disponível na rede destinado a tal operação, fazia-se o registro.

Os Derivados são um conjunto de instrumentos que têm como função gerir e reduzir um risco futuro. Podem ser caracterizados em 4 grupos: *Forwards*, *Futuros*, *Swaps* e *Opções*.

Segundo Brealey, Myers & Marcus (2003) uma razão para que se faça tais contratos, "é que reduzir o risco torna o planeamento financeiro mais fácil e reduz chances de ter insuficiência de fundos embaraçosa.

Assim, quanto melhor for a política de gestão do risco, menores são os riscos e custos esperados de dificuldades financeiras. Como benefício adicional, uma melhor gestão do risco aumenta a capacidade de dívida" (pág.728)

O ficheiro diário é descarregado do Saxobank, através de um ficheiro desenvolvido pelo departamento informático para realizar a pesquisa destes contractos automaticamente e puxá-los para aquele ficheiro Excel.

Assim, no espaço de 10 minutos o ficheiro Excel contendo a informação necessária sobre os Derivados estava disponível. Obtínhamos a informação sobre o número de cliente associado à operação, tipo de operação (compra ou venda), quantidade, preço, se tinha ou não encargos ou comissões associados, e o câmbio da operação. Tais informações eram lançadas no SIFOX como "abertura de

posições" nas operações de Derivados do dia. A seguir, fazia o fecho de posições através do "casamento" de operação como normalmente é chamado, ou seja, trata-se da associação à compra ou venda já efetuada numa outra altura do tempo como compensação desta agora efetuada. Este processo pode ser lembrado como uma compensação contabilística de débito/crédito ou vice-versa.

Assim, era necessário que, pelo número da operação, houvesse uma correspondência com a outra operação efetuada anteriormente.

Era confirmado pela operação recíproca à efetuada naquele momento (ou seja, se operação antiga tivesse sido de compra, nesta altura deveríamos registar a venda e vice-versa), a data, quantidade e o preço.

O passo seguinte era o registo das perdas ou ganhos no SIFOX e o apuramento de resultados para registo final da operação.

Cada contrato tinha uma denominação que fazia referência ao tipo de produto associado e ao mês de criação do mesmo. Para os contractos de Derivados cujo nome de contracto ainda não existisse no sistema ou fosse novo, deveríamos criá-lo através da inserção do nome do contracto associado, o local de negociação (Saxobank), tipo de mercado, de contracto e o preço de referência.

No 5º mês passei a observar e aprender também a efetuar a reconciliação de títulos, que em seguida será explicada pois só nesta altura passei efetivamente a efetuá-la.

➤ **6º MÊS DE ESTÁGIO (15 de outubro a 15 de novembro):  
Reconciliação de títulos e extratos mensais de Gestão de Ativos**

Outra atividade também desempenhada no 5º e 6º mês do estágio, foi a reconciliação de títulos, em que após preparação do ficheiro efetuado por um dos colegas do departamento, este me era passado para então confrontar os saldos de títulos do SIFOX/bancos. Possuíamos um ficheiro Excel que continha toda a informação referente à denominação do título, nome do banco de depósito, quantidade, preço unitário, conforme o SIFOX e conforme os extratos recebidos dos bancos. Podíamos assim esclarecer se os valores do SIFOX correspondiam com o registado no banco, e no caso afirmativo, a informação passava a ser real.

Assim, mediante os valores registados nos extratos podíamos perceber se havia ou não distinção entre estes. No caso afirmativo, tais diferenças deveriam ser ali explicadas (de onde e porquê apareciam). Nalgumas situações devia-se simplesmente a separação de um título em dois no SIFOX e que no banco está registado como um único, ou porque a meio do mês em questão foi efetuada uma venda de uma parte do título e o SIFOX ainda não possuía essa atualização.

A explicação destas discrepâncias de saldos raramente era efetuada por mim por possuir pouco conhecimento sobre as transações que os títulos sofriam, os motivos daquela transação e até o porquê de constarem em maior ou menor quantidade nos extratos.

Algumas justificações eram mais comuns, como o caso dos títulos de passes de jogadores de futebol que a empresa comercializava mas deixou de os fazer e ainda apareciam com preço 0 (zero) no extrato. Para estes casos as explicações não variavam nos diferentes meses.

O tratamento dos extratos de clientes era feito mensalmente para as contas de Gestão de Ativos através da impressão destes e o seu envio por correio (ou por e-mail para aqueles que assim o solicitavam). Os extratos eram gerados pela responsável que seguidamente os disponibilizava na rede para que eu pudesse efetuar a impressão e enviá-los.

Para os clientes da plataforma, era efetuado trimestralmente, através da "iBox", uma plataforma que disponibiliza toda a informação online associada ao cliente, em que o envio era feito por correio eletrónico.

Para os clientes que possuíam crédito para investimento, havia necessidade de serem excluídos do envio de extratos comuns, visto que deveriam possuir extrato com informação distinta principalmente pelo impacto do crédito em sua conta. Eram assim gerados pela Dr.<sup>a</sup> Patrícia Lauret separadamente e só depois enviados.

Como a empresa tem Obrigações em curso, outra atividade a mim encarregue era de ter atenção aos correios eletrónicos de novas subscrições que clientes fizessem. Era informada pelo "Front Office" do nome, e número de cliente, a quantia subscrita e colocava a ficha técnica das Obrigações (*ver em anexo*) na rede na pasta criada para aquele cliente, efetuava a impressão da ficha técnica da Obrigação em questão e em seguida arquivava no dossier físico do cliente.

De qualquer forma, as fichas técnicas originais deveriam chegar ao "Back Office" contendo informações como o nome e assinatura do cliente, valor e data de

subscrição. Nesta altura carimbava como sinal de chegada ao "Back Office" e a ficha técnica já anteriormente arquivada era substituída pela original.

Como forma a facilitar o nosso trabalho, havia ainda um dossier específico para arquivo das Obrigações. Este era organizado por Obrigação e por número de cliente.

Definindo estas últimas, Mota & Custódio (2012) referem que "as obrigações são títulos de dívida, isto é, representam um empréstimo de quem as compra à entidade (empresas ou Estado) que as emite. Têm uma duração pré-definida à partida, correspondendo o seu vencimento ao reembolso por parte do emitente do empréstimo que lhe está associado" (pág.20)

### **3.5- Um dia típico de atividade**

O horário de entrada no "Back Office" era as 9h, altura em que se fazia uma revisão aos correios eletrónicos recebidos desde o último dia útil, para verificação de tudo que deveria ser feito antes do início da atividade desse dia. Uma das tarefas que mais regularmente aparecia, era a de criação de novas contas de clientes que em alguns dias se dava em maior volume. Isso acontecia quando a filial espanhola dava alguns benefícios aos clientes que abrissem conta na "Orey Financial" e tendencialmente aquelas que chegassem mais para o final do dia anterior, acumulavam-se para serem abertas no dia seguinte.

A seguir, aguardava-se que o ficheiro com a informação dos câmbios das divisas estivesse pronto para ser inserido no SIFOX.

Seguidamente, verificava-se por correio eletrónico se o "Front Office" havia mandado alguma informação sobre contratos de Derivados para também serem lançados no SIFOX. Em caso afirmativo, este correio electrónico deveria ser guardado na rede e posteriormente lançava estes contractos no SIFOX.

Ao meio da manhã verificava-se novamente o correio electrónico para saber se havia alguma solicitação de transferências permanentes de juros de cupões, ordens de subscrição de Obrigações ou outros para colocação na rede.

Após o almoço, aproveitava-se fazer o arquivo nas pastas referentes às contas de clientes e seguidamente dos bancos.

Entretanto, surgiam mais contas de clientes para serem abertas no SIFOX.

Seguidamente, eram fornecidos os documentos relativos aos depósitos e aos levantamentos referentes ao dia anterior.

Depois disso procedia-se ao lançamento das comissões cobradas pelas diferenças resultantes da reconciliação de títulos entre o Saxobank e o SIFOX.

Depois de efetuadas as tarefas rotineiras do dia, verificava-se se os processos de contas já abertas estavam completos, e no caso negativo, solicitava-se aos comerciais que efetuassem o pedido aos seus clientes para completar os processos.

O horário de saída era às 18h.

### **3.6-Algumas regras e situações pontuais relevantes sobre a "Orey Financial"**

Com relação a algumas regras da casa, a "Orey Financial" solicita aos seus funcionários que se vistam formalmente. Para nós enquanto funcionários do "Back Office", apesar de não lidarmos pessoal ou diretamente com os clientes como os colegas do "Front Office", também estávamos sujeitos a esta mesma regra.

Os horários dentro da empresa variam consoante o departamento em questão e exigência de trabalho de cada um. No caso do "Back Office" há 3 horários de entrada, como já referido, sendo que o meu horário de entrada foi durante os 6 meses às 9 horas.

A comunicação entre os departamentos e até mesmo entre pessoas do mesmo departamento era maioritariamente efetuada por correio eletrónico, principalmente para as situações em que era necessário que houvesse prova escrita de alguma informação ou comunicação.

Toda a informação relevante era guardada e, quando referente aos clientes, era arquivada em pasta a si destinada, para que se tivesse prova de todos os pedidos e informações vindas destes.

Ao nível da relação com os clientes, a "Orey Financial" exige um mínimo de 250€ nas contas de corretagem online a todos os clientes que queiram negociar em Bolsa.

Outra situação interessante acontece nos dias em que havia subidas ou descidas das Bolsas. Nos casos de subida, havia grande movimentação por parte das aberturas de contas, que registavam um acréscimo significativo na ordem de 6 contas a mais, em média, face aos dias anteriores.

Nos casos de descida, regista-se agitação também por parte dos comerciais e, conseqüentemente do "Back Office", pois a empresa define uma margem mínima para os clientes que, em casos de perdas pode fazer com que as contas de clientes fiquem abaixo desses mínimos necessários para negociação. Assim, os clientes têm necessidade de reforçar rapidamente as suas contas através de transferências em dinheiro, que como já citado, é de tratamento e responsabilidade do "Back Office".

" [...] É comum a existência de uma margem, geralmente designada de manutenção, inferior à inicial, que traduz o limite mínimo para o saldo da conta de cada contrato, face aos movimentos diários de apuramento de resultados. Caso o valor do saldo desça abaixo daquela margem, o titular é imediatamente obrigado a reforçar a sua conta para o valor da margem inicial (*margin call*). Se não o fizer, a sua posição é liquidada, realizando a Bolsa em seu nome uma transação simétrica à inicial, deixando assim o investidor de representar uma posição de risco já que passa a ser simultaneamente comprador e vendedor do mesmo contracto. Após esta liquidação forçada da posição inicial o investidor receberá o saldo que ficar disponível" (Mota & Custódio, 2012, p.280 e 281).

### **3.7- Dificuldades encontradas durante a realização do estágio**

Todo o trabalho a nível do "Back Office" requer muita atenção e rigor pois às vezes alguns pequenos erros podem ter graves conseqüências como por exemplo, isentar no SIFOX um cliente de pagamento de impostos (poderá refletir-se na altura de reporte de ganhos e perdas), arquivar um documento referente a certo cliente na pasta de um outro, não obter toda a informação na altura de abertura de conta de

clientes, entre outras. Às vezes conseguir conciliar tanta informação nova e criteriosa era um pouco difícil.

Outro exemplo muito corrente era o processo de abertura de conta, porque envolvia muitos passos encadeados o que dificultava a rápida memorização e a não utilização de um guia de procedimentos a seguir poderia ter consequências. Ainda agravada pelo facto de haver distinção nas modalidades de abertura de contas de clientes iTrade e Orey Ativos.

A maioria das atividades a nível de "Back Office" para execução de tarefas não possuíam até aquela altura, um manual de procedimentos por seguir para que se efetuasse as tarefas. O que existia e ajudava neste sentido, são notas explicativas dos procedimentos por seguir, que foi possível efetuar a partir da informação fornecida pelos colegas de departamento.

Com o passar do tempo e com dedicação, foi possível ganhar prática na execução daquelas tarefas, tornando tudo mais ágil e rápido.

Apesar de não ter sido possível lidar diretamente com toda a atividade da empresa no "Back Office", por ouvir falar em certas situações de determinados produtos ou termos financeiros, houve necessidade de estudar a matéria para informar mais sobre tais assuntos seja a partir da matéria académica como pela internet.

Havia também alguns fatores de ordem externa que dificultavam a elaboração das tarefas no tempo certo. Por exemplo, por vezes, não era possível fazer a recolha dos ficheiros com informação relativa às operações efetuadas, ou a câmbios o que vinha a atrasar o normal funcionamento.

Um exemplo de perturbações de trabalho dava-se pelo facto da plataforma da Bloomberg não permitir a utilização simultânea de dois ou mais usuários. Por vezes o sistema encontrava-se mesmo fora de serviço.

Em algumas situações, dependendo do tipo ou da gravidade da deficiência, havia necessidade de haver intervenção da empresa Finantech, entidade responsável pelo SIFOX. A situação era reportada por correio electrónico ou por mensagem para o site da empresa e aguardava-se pela resposta e consequente resolução. Tal processo por vezes não era tão rápido devido ao facto de pelo

contacto ser feito por correio eletrónico ou mensagem, deveríamos aguardar resposta destes.

Por vezes também alguns processos de abertura das contas de clientes não traziam toda a documentação necessária, ou esta estava caducada. Em alguns casos era ilegível a informação contida ou os clientes não respondiam a todos os campos obrigatórios, prejudicando um pouco a eficiência do funcionamento. Nestas situações, deveríamos informar aos comerciais para eles solicitarem a informação em falta ao cliente e esta podia demorar horas ou mesmo dias para chegar. A falta de alguma documentação como o NIF, podia mesmo ser fator impeditivo da abertura de conta, deixando o processo pendente.

De qualquer forma, algumas situações apesar de precisarem de mais tempo que outras, acabavam sempre por ser resolvidas.

## CONCLUSÕES

Durante e no final do estágio foi possível perceber algumas situações:

- Muitas atividades efetuadas são uma forma de dar resposta manual a algumas deficiências do SIFOX. Como qualquer outro, este "software" tem naturalmente algumas deficiências e muitas vezes é preciso que alguém intervenha para suprir essas suas limitações informáticas.

Ou seja, esta experiência permitiu interiorizar que não podemos confiar inteiramente nas automatizações pois as máquinas e os sistemas são limitados e vulneráveis. Estas são muito importantes mas têm falhas que aos poucos e com o desenvolvimento das tecnologias, espera-se que sejam resolvidas.

- A proximidade entre o "Back Office" e o departamento informático surge como forma de dar resposta rápida aos erros e às falhas que por vezes surgem para que as mesmas possam ser solucionadas com a maior brevidade. Apesar disso, muitas vezes o departamento informático não tem capacidade de dar respostas rápidas a tais situações.
- Notou-se também não ter havido uma grande interação entre os conhecimentos adquiridos na parte escolar e o estágio. Tal facto pode ter jogado na positiva, pelo facto de obrigar a aprender coisas novas e ter necessidade de pesquisar, e pela negativa por não ter dado oportunidade de visualizar como as coisas na prática funcionam, distanciadas da perspetiva escolar.
- Seria também interessante ter passado por mais áreas dentro da "Orey Financial", principalmente a área contabilística e de "Front Office", pela abrangência de conhecimentos que poderiam dar. Em termos contabilísticos, pelo facto de lidarem com a contabilidade do Grupo em si, poderia ter oportunidade de lidar com a perspetiva das diferentes atividades do Grupo já citadas.

Quanto ao "Front Office", pela possibilidade de lidar diretamente com os mercados, principalmente pela necessidade de conhecer os mecanismos para aconselhamento aos clientes, acompanhar e

possuir todas as ferramentas ao dispor para análise dos fenómenos que diariamente vão acontecendo. O "Back Office" não tem necessidade de lidar diretamente com os fenómenos do dia-a-dia financeiro para a sua atividade.

- Este tipo de atividade financeira é de bastante risco e os consumidores deste tipo de investimento devem estar muito atentos e cientes das consequências destas operações. De certa forma quem investe espera retorno superior ao custo do investimento realizado e a falta de conhecimento e informação financeira leva a muitas situações de perda, devendo o investidor ter alguma cautela.

Um mero exemplo, "uma pessoa que compra uma ação por um preço qualquer está a espera de poder vendê-la, no futuro, por um preço tal que a taxa de retorno por ela obtida lhe satisfaça, comparativamente, a outras alternativas existentes no mercado no instante da aplicação" (Sá, 1987, pág.185).

- Os estágios trazem como vantagem o facto de preparar para enfrentar desafios futuros, com uma maior confiança. Outra grande vantagem, foi o facto de permitir relaciona com pessoas de culturas diferentes com maneiras de pensar e encarar a realidade profissional também diferentes.

Este estágio ajudou também a melhorar a relação com as pessoas e perceber qual a dinâmica e como se comunicam as pessoas dentro de uma instituição. Também, o ambiente profissional em nada se assemelha ao escolar, apesar de igualmente exigir responsabilidades, tem um outro grau de exigência e de comprometimento.

- É crucial que as escolas e as empresas coordenem estes programas e se tornem mais próximas na execução dessa tarefa.

A conciliação entre os estágios e a parte curricular é de extrema importância, pois deve-se desde o início preparar os alunos para a realidade empresarial, que nem sempre corresponde às lições aprendidas nas escolas como forma de preparar estes para o mercado. A maior abordagem de casos práticos reais relacionados

com a atividade e funcionamento das empresas e instituições, em muito contribuiria a perceber qual a dinâmica das empresas a nível operacional, assim como conseguir uma maior conciliação entre o que se aprende nas universidades com a realidade.

As próprias empresas e as instituições deverão preocupar-se em criar uma comissão orientada e preparada para a receção de estagiários, assim como organização de visitas destes aos estabelecimentos das empresas, em que lhes é explicada a atividade da empresa e como se processam as coisas. Esta tarefa poderá ser dispendiosa mas terá a vantagem de conseguir um maior envolvimento dos estagiários e, quem sabe, futuros colaboradores.

- Os estágios proporcionam aos alunos a possibilidade de ajudá-los a perceber que área profissional mais lhes agrada através deste contacto com as diferentes atividades. Uma sugestão importante nesse sentido é a alocação de orientadores para os alunos, que possam desde cedo ajudá-los a perceber as suas possíveis aspirações profissionais.

Em algumas universidades ligadas a área de Economia e Gestão por exemplo, alguns alunos podem dispor de orientadores, com os quais realizam reuniões para os ajudar a orientar a carreira profissional bem como a inserção no mercado de trabalho. Normalmente são pessoas de sucesso e já há muito tempo inseridas no mercado e em empresas de grande gabarito e reconhecimento. Esta prática nasce da associação que as Universidades criam com essas empresas como forma de estimular essa proximidade e orientar profissionalmente os alunos.

Uma situação bastante comum, é a de os recém-formados muitas vezes não saberem concretamente em que áreas gostariam de trabalhar. A experiência do estágio, principalmente quando efetuada em mais do que um departamento, pode ajudar o recém-formado nessa decisão e até mesmo as vezes perceber se se tem ou não capacitação e disposição para exercer tais atividades.

Para concluir, acredita-se que os estágios têm um papel crucial para que os alunos ou recém-formados se tornem ambiciosos, que estejam motivados e até que façam boas escolhas de carreiras profissionais.

"Estágios são uma aproximação de assegurar que os estudantes estão prontos para entrar para a força de trabalho, plenamente capacitados para o sucesso profissional e preparados para a produtividade" (Siegel *et al*, 2010, pág. 3).

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

António, C. D. (2013). *Produtos, serviços e operações de uma instituição bancária*. Relatório de Mestrado policopiado. Lisboa: Instituto Superior de Gestão.

Banco de Portugal, Boletim económico (2010). *O investimento em educação em Portugal: Retornos e heterogeneidade*.

Bastardo, C. (2011). *Gestão de activos financeiros-Back to basis*. Lisboa: Escolar Editora.

Brealey R., Myers S. & Marcus A. (2003). *Fundamentos da Administração Financeira* (3ª ed). Rio de Janeiro: McGraw-Hill.

Chauí M. (2000). *Escritos sobre a universidade*. São Paulo: UNESP acedido de <http://books.google.pt/books?id=fX0EAwAAQBAJ&pg=PA190&dq=as+empresas+e+os+estagios+universit%C3%A1rios&hl=pt-PT&sa=X&ei=KAx1U5TpL7OI7AaHnICgCA&ved=0CEMQuwUwAzgK#v=onepage&q=as%20empresas%20e%20os%20estagios%20universit%C3%A1rios&f=false> acedido aos 10/05/2014 pelas 11h.

Fulgencio P. (2007). *Glossário Vade Mecum*. Rio de Janeiro: Mauad Editora LTDA acedido de [http://books.google.pt/books?id=i3ztZNkEpOoC&pg=PA108&dq=o+que+s%C3%A3o+carteiras+de+investimento&hl=pt-PT&sa=X&ei=laKMU\\_OpLKqw7AbK34C4BQ&ved=0CFwQ6AEwBA#v=onepage&q=o%20que%20s%C3%A3o%20carteiras%20de%20investimento&f=false](http://books.google.pt/books?id=i3ztZNkEpOoC&pg=PA108&dq=o+que+s%C3%A3o+carteiras+de+investimento&hl=pt-PT&sa=X&ei=laKMU_OpLKqw7AbK34C4BQ&ved=0CFwQ6AEwBA#v=onepage&q=o%20que%20s%C3%A3o%20carteiras%20de%20investimento&f=false) aos 02/06/2014 pelas 17h35.

Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social (2005). *Responsabilidade social das empresas: A contribuição das universidades* (Volume 4). São Paulo: Peirópolis  
acedido de <http://books.google.pt/books?id=59XJL8OIKRYC&pg=PA129&dq=as+empresas+e+os+programas+de+est%C3%A1gios&hl=pt-PT&sa=X&ei=B7VvU4uiC47Y7Ab784AQ&ved=0CEAQuwUwAA#v=onepage&q=as%20empresas%20e%20os%20programas%20de%20est%C3%A1gios&f=false>,  
acedido aos 11/05/2014 pelas 18h50.

Instituto Internacional de Educação do Brasil (2003). *Manual de administração jurídica, contábil e financeira*. São Paulo: Peirópolis, acedido de <http://books.google.pt/books?id=opMHW2o23WYC&pg=PA92&dq=o+que+%C3%A9+um+est%C3%A1gio+curricular&hl=pt-PT&sa=X&ei=9KILU8C7BKev7QaUI4CwBw&ved=0CEEQ6AEwBA#v=onepage&q=o%20que%20%C3%A9%20um%20est%C3%A1gio%20curricular&f=false>,  
acedido aos 24/02/2014 pelas 21h.

Jorge J. & Ferreira R. (2011). *Manual de finanças pessoais*. Lisboa: Arcádia.

Marconi M. & Lakatos E. (2009). *Fundamentos de metodologia científica* (6ª ed.). São Paulo: Atlas.

Marques, N. (2003). *Estrutura e funções do sistema financeiro no Brasil*. Brasília: Thesaurus  
acedido de [http://books.google.pt/books?id=2HFCmhLLi7oC&printsec=frontcover&dq=Marques,+N.+\(2003\).+Estrutura+e+fun%C3%A7%C3%B5es+do+sistema+financeiro+no+Brasil.+Bras%C3%ADlia:+Thesaurus.&hl=pt-PT&sa=X&ei=\\_1-HU\\_vQF4TMsQSk1oLICw&ved=0CDUQuwUwAA#v=onepage&q=Marques%20N.%20\(2003\).%20Estrutura%20e%20fun%C3%A7%C3%B5es%20do%20sistema%20financeiro%20no%20Brasil.%20Bras%C3%ADlia%3A%20Thesaurus.&f=false](http://books.google.pt/books?id=2HFCmhLLi7oC&printsec=frontcover&dq=Marques,+N.+(2003).+Estrutura+e+fun%C3%A7%C3%B5es+do+sistema+financeiro+no+Brasil.+Bras%C3%ADlia:+Thesaurus.&hl=pt-PT&sa=X&ei=_1-HU_vQF4TMsQSk1oLICw&ved=0CDUQuwUwAA#v=onepage&q=Marques%20N.%20(2003).%20Estrutura%20e%20fun%C3%A7%C3%B5es%20do%20sistema%20financeiro%20no%20Brasil.%20Bras%C3%ADlia%3A%20Thesaurus.&f=false),  
aos 29/05/2014 pelas 17h25.

Mendes M (2013). *O desempenho dos fundos de investimento em tempos de crise: o caso Português, 2005-2010*. Dissertação de Mestrado policopiado. Lisboa: Instituto Superior de Gestão.

Mota A. & Custódio C. (2012). *Finanças da empresa* (7ª ed). Lisboa: Bnomics.

Neves, J. C. (2004). *Introdução à Economia* (7ª ed). Lisboa- São Paulo: Verbo.

Orey Financial IFIC S.A. (2010) "Manual de acolhimento Orey Financial". Lisboa.

Roesch S. (2005). *Projetos de estágio e de pesquisa em administração: Guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudo de caso* (3ª ed.) São Paulo: Atlas  
acedido de  
file:///C:/Users/Anilde%20Calengue/Downloads/Livro%20Projetos%20de%20Estagi  
o%20e%20de%20Pesquisa%20em%20ADM%20-%20ROESCH%20-  
%20Cap%202.pdf aos 11/05/2014 pelas 9h30.

Sá, G. T. (1987). *Mercado de ações e bolsas de valores*. Lisboa: Edições Correio da manhã.

Silva M. (2014). *Bolsa- Investir nos Mercados Financeiros*. Lisboa: Bookout.

Vianna I. (2001). *Metodologia do trabalho científico: Um enfoque didático da produção científica*. São Paulo: Editora Pedagógica e Universitária, LTDA.

Zabalza M. (2002). *La enseñanza universitaria: el escenario y sus protagonistas*. Madrid (Narcea S.A. de Ediciones). (Obra original publicada em 2002).



Meredith, S., & Burkle, M. (2008). *Building bridges between university and industry: Theory and practice*. *Education & Training*, 50(3), 199-215. Recuperado aos 12/05/2014, de <http://search.proquest.com/docview/237079469?accountid=43826>.

Siegel P., Blackwood B. & Landy S. (2010). Tax professional internships and subsequent professional performance. *American Journal of Business Education*, 3(5), 51-59. Recuperado aos 12/05/2014, de <http://search.proquest.com/docview/325227913?accountid=43826>.

Somerick N. M. (2001). *A strategy for protecting the integrity of an internship program*. *Public Relations Quarterly*, 46(3), 40-42. Recuperado em 12/05/2014, de <http://search.proquest.com/docview/222394506?accountid=43826>.

Milanese S. (2013). *Distressed investing: O que é e quais as oportunidades no Brasil?*. Recuperado de [http://www.kpmg.com/BR/PT/Estudos\\_Analises/artigosepublicacoes/Documents/Restructuring/materia%20TMA.pdf](http://www.kpmg.com/BR/PT/Estudos_Analises/artigosepublicacoes/Documents/Restructuring/materia%20TMA.pdf) aos 06/06/2014.

[http://www.iseg.utl.pt/mm-conteudos/destaques/saidas\\_profissionais/3680/3680aaa.pdf](http://www.iseg.utl.pt/mm-conteudos/destaques/saidas_profissionais/3680/3680aaa.pdf) acessado aos 19/11/2013 pelas 10h20.

<http://www.orey.com/showpage.php?id=2&cid=4> acessado aos 15/01/2014 pelas 18h.

<http://www.orey.com/showpage.php?id=2&cid=5> acessado aos 15/01/2014 pelas 18h15.

<http://www.fundspeople.pt/noticias/orey-antunes-ficara-com-50-do-banco-inversis-69396> acessado aos 25/02/2014 pelas 22h.

<http://www.orey.com/showpage.php?id=27> acedido aos 21/02/2014 pelas 15h10.

<http://archive.is/PqZY> acedido aos 12/03/2014 pelas 16h.

<http://www.finantech.pt/sifox.php#14> acedido aos 12/03/2014 pelas 16h20.

<http://oreytradebolsa.com/vantagens/?matchtype=p&network=g&source=SearchNetwork&creative=34843033059&keyword=orey%20financial&placement=&target=&adposition=1s1&gclid=COiPzJWXmr0CFeKWtAodYRYAWA>, acedido a 17/3/2013 pelas 15h.

<http://www.oreytrade.com/showpage.php?id=86>, acedido a 17/3/2014 pelas 15h50.

[http://www.apb.pt/sistema\\_financeiro/instituicoes\\_financeiras](http://www.apb.pt/sistema_financeiro/instituicoes_financeiras) acedido aos 21/3/2014 as 17:35.

[http://www.oreytrade.com/contrato\\_ab\\_conta\\_.pdf](http://www.oreytrade.com/contrato_ab_conta_.pdf) acedido aos 17/03/2014 pelas 15h50.

[file:///C:/Users/Anilde%20Calengue/Downloads/ARARAS%20Finance%2020120622\\_PT\\_15%25%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Anilde%20Calengue/Downloads/ARARAS%20Finance%2020120622_PT_15%25%20(1).pdf) acedido aos 14/04/2014 as 19h40.

<file:///C:/Users/Anilde%20Calengue/Downloads/Orey%20LBO%20Termsheet%20PT.PDF> acedido aos 14/04/2014 as 19h45.

[file:///C:/Users/Anilde%20Calengue/Downloads/Orey\\_Best\\_Subscription\\_Form\\_PT.pdf](file:///C:/Users/Anilde%20Calengue/Downloads/Orey_Best_Subscription_Form_PT.pdf) acedido aos 14/04/2014 pelas 19h48.

file:///C:/Users/Anailde%20Calengue/Downloads/Orey%20LBO%20Termsheet%20PT.PDF acedido aos 20/04/2014 pelas 18h.

file:///C:/Users/Anailde%20Calengue/Downloads/ARARAS%20Finance%2020120622\_PT\_15%25%20(1).pdf acedido aos 20/04/2014 pelas 18h10.

file:///C:/Users/Anailde%20Calengue/Downloads/Orey\_Best\_Subscription\_Form\_PT.pdf acedido aos 20/04/2014 pelas 18h15.

<http://www.oreyfinancial.com/showpage.php?id=82&cid=6> acedido a 01/05/2014 pelas 13h30.

[http://www.orey.com/bo/Orey\\_Financial\\_RC\\_Consolidado\\_Individual\\_31Dez2013.pdf](http://www.orey.com/bo/Orey_Financial_RC_Consolidado_Individual_31Dez2013.pdf) acedido a 01/05/2014 pelas 12h30.

<http://www.oreyfinancial.com/showpage.php?id=66&cid=5&idt=1> acedido a 1/5/2014 pelas 18h05.

<http://www.esaf.pt/tabid/208/Default.aspx> acedido aos 02/05/2012 pelas 11h45.

<http://www.jobkon.co.mz/cv-48038-pt.html> acedido aos 02/05/2014 pelas 12h55.

<http://www.orey.com/img/Livro120anosOrey.pdf> acedido aos 02/05/2014 pelas 23h.

<http://www.apfipp.pt/Documentos%5CProspectos%5C0865RG20110804.pdf> acedido aos 25/07/2014 pelas 13h.

## **ANEXOS**

# ANEXO 1-BALANÇO E DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DE 2013 DA OREY FINANCIAL, IFIC S.A.

## BALANÇO CONSOLIDADO

Para os períodos findos em 31 de Dezembro de 2013 e 31 de Dezembro de 2012

| ACTIVO   | NOTAS | ACTIVO BRUTO      | PROVISÕES IMPARIDADE AMORTIZAÇÕES | ACTIVO LÍQUIDO     | ACTIVO LÍQUIDO     |
|--|-------|-------------------|-----------------------------------|--------------------|--------------------|
|  |       |                   |                                   | 31/Dez/13          | 31/Dez/12          |
| Caixa e disponibilidades em bancos centrais  | 5     | 3 517             |                                   | 3 517              | 4 018              |
| Disponibilidades em outras instituições de crédito                                     | 6     | 2 699 208         |                                   | 2 699 208          | 3 167 602          |
| Activos financeiros disponíveis para venda   | 7     | 7 294 339         |                                   | 7 294 339          | 4 235 380          |
| Crédito a clientes   | 8     | 3 628 131         |                                   | 3 628 131          | 4 754 479          |
| Outros activos tangíveis   | 9     | 1 307 653         | (1 007 673)                       | 299 980            | 236 781            |
| Outros activos intangíveis   | 9     | 878 658           | (740 064)                         | 138 593            | 294 289            |
| Goodwill   | 10    | 2 036 737         |                                   | 2 036 737          | 586 565            |
| Investimentos em associadas e filiais excluídas da consolidação                        | 11    | 31 000            |                                   | 31 000             | 31 000             |
| Activos por impostos correntes   | 12    | 65 517            |                                   | 65 517             | 10 200             |
| Activos por impostos diferidos   | 12    | 227 431           |                                   | 227 431            | 247 208            |
| Outros activos   | 13    | 4 303 538         | (206 661)                         | 4 096 877          | 2 844 084          |
| <b>Total do Activo</b>   |       | <b>22 475 727</b> | <b>(1 954 739)</b>                | <b>20 520 929</b>  | <b>18 351 605</b>  |
| <b>PASSIVO E CAPITAL PRÓPRIO</b>   |       |                   |                                   |                    |                    |
|  | NOTAS |                   |                                   | 31/Dez/13          | 31/Dez/12          |
| Recursos de outras instituições de crédito   | 14    |                   |                                   | 46 242             | 46 097             |
| Recursos de clientes e outros empréstimos  | 15    |                   |                                   | 526 626            | -                  |
| Passivos financeiros devidos para negociação   | 16    |                   |                                   | 8 369              | 20 575             |
| Provisões  | 17    |                   |                                   | 232 901            | 194 977            |
| Passivos por impostos correntes  | 12    |                   |                                   | 29 944             | 26 738             |
| Passivos por impostos diferidos  | 12    |                   |                                   | 477 052            | 299 014            |
| Outros passivos  | 18    |                   |                                   | 3 061 674          | 1 755 554          |
| <b>Total do Passivo</b>  |       |                   |                                   | <b>4 382 808</b>   | <b>2 342 954</b>   |
| Capital  | 19    |                   |                                   | 11 500 000         | 11 500 000         |
| Prémios de emissão   | 20    |                   |                                   | 5 212 500          | 5 212 500          |
| Reservas de Reavaliação  | 21    |                   |                                   | 1 416 304          | 833 009            |
| Outras reservas e resultados transitados   | 21    |                   |                                   | (3 521 364)        | (3 945 381)        |
| Resultado líquido do exercício   | 22    |                   |                                   | 1 487 421          | 445 824            |
| <b>Total dos Capitais Próprios atribuíveis aos accionistas do Grupo Orey Financial</b> |       |                   |                                   | <b>16 094 861</b>  | <b>14 045 953</b>  |
| Interesses não controláveis  | 23    |                   |                                   | 43 260             | (37 301)           |
| <b>Total dos Capitais Próprios</b>   |       |                   |                                   | <b>16 138 120</b>  | <b>14 008 651</b>  |
| <b>Total do Passivo e dos Capitais Próprios</b>  |       |                   |                                   | <b>20 520 929</b>  | <b>18 351 605</b>  |
| <b>RUBRICAS EXTRAPATRIMONIAIS</b>  |       |                   |                                   |                    |                    |
|  | NOTAS |                   |                                   | 31/Dez/13          | 31/Dez/12          |
| Garantias Recebidas  | 24    |                   |                                   | 11 358 729         | 17 432 331         |
| Garantias Prestadas  | 24    |                   |                                   | 85 510             | 140 647            |
| Compromissos perante Terceiros   | 24    |                   |                                   | 172 903 589        | 141 388 062        |
| Compromissos de Terceiros  | 24    |                   |                                   | 108 634 255        | 95 377 310         |
| <b>Total das Rubricas Extrapatrimoniais</b>  |       |                   |                                   | <b>292 982 083</b> | <b>254 338 350</b> |

[Anexo 1 - Balanço e Demonstração de Resultados - Orey]

## DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DE RESULTADOS

Para os períodos findos em 31 de Dezembro de 2013 e 2012

| DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA  | NOTAS     | 31/dez/13        | 31/dez/12      |
|---|-----------|------------------|----------------|
| Juros e rendimentos similares   | 25        | 621 768          | 528 796        |
| Juros e encargos similares  | 25        | (73 880)         | (7 317)        |
| Margem Financeira Estrita   |           | 547 888          | 521 479        |
| Rendimentos de serviços e comissões   | 26        | 6 547 064        | 5 304 490      |
| Encargos com serviços e comissões   | 26        | (283 883)        | (177 766)      |
| Comissões Líquidas  |           | 6 263 181        | 5 126 724      |
| Resultados de activos e passivos avaliados ao justo valor através de resultados | 27        | 27 191           | 28 848         |
| Resultados de reavaliação cambial   | 27        | (90 678)         | (26 253)       |
| Resultados de activos financeiros detidos para venda                            | 27        | 1 220 062        | 614 023        |
| Resultado de Outras Operações Financeiras                                       |           | 1 156 574        | 616 619        |
| Outros resultados de exploração   | 28        | (799 664)        | (344 388)      |
| Produto da Actividade   |           | 7 167 979        | 5 920 434      |
| Custos com pessoal  | 29        | (3 200 040)      | (2 846 057)    |
| Gastos gerais administrativos   | 30        | (2 076 650)      | (2 301 220)    |
| Amortizações do exercício   | 12        | (261 580)        | (199 999)      |
| Custos de Estrutura   |           | (5 538 270)      | (5 347 276)    |
| Provisões líquidas de reposições e anulações                                    | 17        | (38 537)         | (20 842)       |
| Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos                            | 17        | -                | (12 600)       |
| Resultado antes de impostos e de Interesses não Controláveis                    |           | 1 591 172        | 539 716        |
| Impostos diferidos  | 14        | (19 777)         | -              |
| Impostos correntes  | 14        | (84 823)         | (93 892)       |
| Resultado Líquido antes de Interesses não Controláveis                          |           | 1 486 572        | 445 824        |
| Resultado atribuível a interesses não controláveis                              | 23        | (848)            | -              |
| <b>Resultado Líquido do Exercício</b>   | <b>22</b> | <b>1 487 421</b> | <b>445 824</b> |

*Unidade Monetária - Euro*

## ANEXO 2-EXEMPLOS DE OBRIGAÇÕES EMITIDAS PELA OREY FINANCIAL

- Orey Transports and Logistics International B.V

file:///C:/Users/Anailde%20Calengue/Downloads/Orey%20LBO%20Termsheet%20P T.PDF

### Orey Transports and Logistics International B.V.

#### OBRIGAÇÃO 8 ANOS – TAXA FIXA – NON CALL 5 ANOS

|  |  |
|--|--|
| Emittente:   | Orey Transports and Logistics International B.V.   |
| Garantia:  | 100% de acções de OA International Antilles NV, 100% de acções Orey Aprestos e Gestão de Navios Lda e 100% de acções Orey Angola Comércio e Serviços |
| País:  | Holanda  |
| Moeda:   | USD  |
| Valor de Emissão:  | USD 15 000 000.00  |
| Data de Negociação:  | 22 de Dezembro de 2011   |
| Data de Emissão:   | 22 de Dezembro de 2011   |
| Data de Liquidação:  | 22 de Dezembro de 2011   |
| Preço de Emissão:  | 100.00% do Montante Principal  |
| Duração:   | Oito Anos  |
| Data de Maturidade:  | 30 de Dezembro de 2019   |
| Cupão:   | 15.00%   |
| Pagamentos de Cupões:                                      | Trimestral   |
| Convenção de Dia:  | Actual/360   |
| Convenção de Dia Útil:                                     | Modified Following   |
| Datas de Juro Corrido de Cupão:                            | 30 de Março, 30 de Junho, 30 de Setembro e 30 de Dezembro  |
| Datas de Pagamento de Cupão:                               | 30 de Março, 30 de Junho, 30 de Setembro e 30 de Dezembro  |
| Data de Pagamento de 1.º Cupão:                            | 30 de Março 2012 (Primeiro Cupão Longo)  |
| Dias Úteis:  | Target, Londres, Lisboa  |
| Opção de Venda do Detentor da Obrigação:                   | Não Aplicável  |
| Opção de Compra do Emittente:                              | Após o quinto ano (inclusive), base anual  |
| Data de Exercício da Opção de Compra do Emittente:         | 30 de Dezembro   |
| Preço da Opção de Compra do Emittente:                     | 100.00%  |
| Período de Aviso da Opção de Compra:                       | 90 dias antes da Data de Exercício   |
| Montante do Principal acumulado sujeito a Opção de Compra: |  |
| 5.º Ano:   | 25.00% sobre montante do principal emitido   |
| 6.º Ano:   | Até 50.00% sobre o montante do principal emitido, em múltiplos de 25.00%   |
| 7.º Ano:   | Até 75.00% sobre o montante do principal emitido, em múltiplos de 25.00%   |
| Documentação:  | Private Placement Memorandum – Orey Transports and Logistics International B.V.  |
| Legislação:  | Lei Britânica  |
| Denominação:   | USD 100 000.00   |

1 / 2

O texto, informações e outros dados publicados nesta folha têm exclusivamente uma intenção informativa e não assumem qualquer carácter de oferta. As obrigações da presente emissão constituem uma responsabilidade directa do emittente que empenhará toda a sua boa fé no respectivo cumprimento. Os potenciais investidores deverão tomar em consideração o respectivo risco inerente à emissão, bem como, ter em conta que as condições de mercado poderão afectar a rentabilidade total. O emittente não assume nenhuma responsabilidade por eventuais erros ou omissões de qualquer tipo, que causem qualquer género de dano directo ou indirecto resultante da leitura e da utilização da informação aqui publicada.

## Orey Transports and Logistics International B.V.

### OBRIGAÇÃO 8 ANOS – TAXA FIXA – NON CALL 5 ANOS

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| Investimento Mínimo Inicial:      | USD 100 000.00   |
| Banco Depositário:                | Deutsche Bank  |
| Agente Distribuidor:              | Orey Management Cayman   |
| Distribuidor:                     | Orey Management Cayman   |
| Agente Pagador:                   | Deutsche Bank  |
| Agente de Cálculo:                | Orey Management Cayman   |
| Fornecedor de Serviços de Gestão: |  |
| Legal:                            | MORAIS LEITÃO, GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA & ASSOCIADOS, Sociedade de Advogados, R.L./ Wragge&Co |
| Listado:                          | Não Listado  |
| ISIN:                             | XS0720589174   |
| Método de Colocação:              | Colocação Privada  |

### CONFIRMAÇÃO DE SUBSCRIÇÃO

| Nº Conta | Nome | Montante Nominal | Preço  |
|----------|------|------------------|--------|
|          |      |                  | 100,00 |

Tomei conhecimento do Private Placement Memorandum da emissão Orey Transport and Logistics International BV e das condições de compra acima descritas e autorizo que se proceda em conformidade.

ASSINATURA \_\_\_\_\_

DATA \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

- Araras Finance BV
- file:///C:/Users/Anailde%20Calengue/Downloads/ARARAS%20Finance%2020120622\_PT\_15%25%20(1).pdf

# ARARAS FINANCE BV

OBRIGAÇÃO A 4 ANOS e 3 MESES – CUPÃO ZERO - NON-CALL A 2 ANOS e 3 MESES

|  |   |
|--|---|
| Emittente:                                   | Araras Finance BV   |
| Garante:                                     | FAWSPE  |
| Moeda:                                       | EUR   |
| Montante Principal:                          | EUR 3 500 000,00 up to 31 600 000,00  |
| Data de Negociação:                          | 31 de Julho 2012  |
| Data de Emissão:                             | 31 de Julho 2012  |
| Data de Liquidação:                          | 31 de Julho 2012  |
| Preço de Emissão:                            | 45,35% do Montante Principal  |
| Duração:                                     | 4 Anos e 3 Meses  |
| Data de Maturidade:                          | 30 de Novembro 2016   |
| Cupão:                                       | Cupão Zero  |
| Put Option do detentor da Obrigação:         | Não Aplicável   |
| Call Option do Emissor:                      | Após 2 Anos e 3 Meses (inclusive), numa base anual                                      |
| Data de Exercício da Call Option do Emissor: | 30 de Novembro  |
| Preço da Call Option do Emissor:             | 70,00%, em 30 de Novembro de 2014<br>80,00%, em 30 de Novembro de 2015                  |
| Período de Notificação da Call Option:       | 90 dias antes da data de exercício  |
| Dias Úteis:                                  | Target, Londres, Lisboa   |
| Documentação:                                | Private Placement Memorandum – Araras Finance B.V.                                      |
| Denominação:                                 | EUR 100 000,00  |
| Investimento Mínimo Inicial:                 | EUR 100 000,00  |
| Banco Depositário:                           | Deutsche Bank   |
| Agente Distribuidor:                         | Orey Management Cayman  |
| Agente Pagador:                              | Deutsche Bank   |
| Agente de Cálculo:                           | Orey Management Cayman  |
| Gestor de Activos:                           | Orey Financial, IFIC  |
| Legal:                                       | MORAIS LEITÃO, GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA & ASSOCIADOS, Sociedade de Advogados, R.L. |
| Listado:                                     | Não listado em Bolsa  |
| Código:                                      | 071211282 ARARAS FINANCE B.V. ZCP   |
| ISIN:  | X50712112829  |
| Método de Colocação:                         | Colocação Privada   |

## CONFIRMAÇÃO DE SUBSCRIÇÃO

| Nº Conta | Nome | Montante Nominal | Yield to Maturity<br>15% |
|----------|------|------------------|--------------------------|
|----------|------|------------------|--------------------------|

Tomei conhecimento do Private Placement Memorandum da emissão ARARAS Finance BV e das condições de compra acima descritas e autorizo que se proceda em conformidade.

ASSINATURA \_\_\_\_\_

DATA \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

1 / 1

O texto, informações e outros dados publicados nesta folha têm exclusivamente uma intenção informativa e não assumem qualquer carácter de oferta. As obrigações da presente emissão constituem uma responsabilidade directa do emittente que empunhará toda a sua boa fé no respectivo cumprimento. Os potenciais investidores deverão tomar em consideração o respectivo risco inerente à emissão, bem como, ter em conta que as condições de mercado poderão afectar a rentabilidade total. O emittente não assume nenhuma responsabilidade por eventuais erros ou omissões de qualquer tipo, que causem qualquer género de dano directo ou indirecto resultante da leitura e da utilização da informação aqui publicada.

- Orey Best Of
- file:///C:/Users/Anailde%20Calengue/Downloads/Orey\_Best\_Subscription\_Form\_PT.pdf

# Orey Best

**OBRIGAÇÃO 8 ANOS - BEST OF FIXO/VARIÁVEL - NON-CALL 5 ANOS – 100 bps STEP-UP**

|  |   |
|--|---|
| Emittente:                                     | Sociedade Comercial Orey Antunes, S.A.  |
| Moeda:   | EUR   |
| Montante Principal:                            | EUR 30 000 000,00   |
| Data de Trade:                                 | 28 Junho 2010   |
| Data de Emissão:                               | 28 Junho 2010   |
| Data de Liquidação:                            | 5 Julho 2010  |
| Preço de Emissão:                              | 100.00% do Montante Principal   |
| Duração:                                       | Oito Anos   |
| Data de Maturidade:                            | 8 Julho de 2018   |
| Cupão durante primeiros 5 anos:                | Máximo entre (5.25%; Índice + Spread)<br>(sujeito a condições de mercado)   |
| Índice:  | Euribor 3 Meses   |
| Spread:  | 2.25%<br>(sujeito a condições de mercado)   |
| Pagamentos dos Cupões:                         | Trimestral  |
| Convenção de Dia:                              | Actual/360  |
| Convenção de Dia Útil:                         | Modified Following  |
| Datas de Juro Corrido de Cupão:                | 8 Janeiro, 8 Abril, 8 Julho e 8 Outubro de cada ano   |
| Datas de Pagamento de Cupão:                   | 8 Janeiro, 8 Abril, 8 Julho e 8 Outubro de cada ano   |
| Data de Pagamento do 1º Cupão:                 | 8 Outubro 2010 (Primeiro cupão longo)   |
| Data de Ajustamento do Índice:                 | 2 dias úteis antes da Data de Pagamento do Cupão  |
| Dias Úteis:                                    | Target, Londres, Lisboa   |
| Put Option do Detentor da Obrigação:           | Não Aplicável   |
| Call Option do Emittente:                      | Após o 5º ano (inclusive), numa base anual  |
| Data de Exercício da Call Option do Emittente: | 8 Julho   |
| Preço da Call Option do Emittente:             | 100.00%   |
| Período da Notificação da Call Option:         | 90 dias antes da data de exercício  |
| Cupão dos Últimos 3 Anos:                      | Máximo entre (FR <sub>n</sub> ; Índice + Spread <sub>n</sub> )  |
| Se a Call Option do Emittente não for Exercida |   |
| Cálculo de Taxa Fixa (FR <sub>n</sub> ):       | FR <sub>5</sub> (6º Ano): 5.25% + 1.00%<br>FR <sub>7</sub> (7º Ano): FR <sub>5</sub> + 1.00%<br>FR <sub>8</sub> (8º Ano): FR <sub>7</sub> + 1.00% |

1 / 2

O texto, informações e outros dados publicados nesta folha têm exclusivamente uma intenção informativa e não assumem qualquer carácter de oferta. As obrigações da presente emissão constituem uma responsabilidade directa do emittente que empenhará toda a sua boa fé no respectivo cumprimento. Os potenciais investidores deverão tomar em consideração o respectivo risco inerente à emissão, bem como, ter em conta que as condições de mercado poderão afectar a rentabilidade total. O emittente não assume nenhuma responsabilidade por eventuais erros ou omissões de qualquer tipo, que causem qualquer género de dano directo ou indirecto resultante da leitura e da utilização da informação aqui publicada.

|   |   |
|---|---|
| Índice:                                   | Euribor 3 Meses   |
| Cálculo de Spread (Spread <sub>n</sub> ): | Spread <sub>6</sub> (6º Ano): 2.25% + 1.00%<br>Spread <sub>7</sub> (7º Ano): Spread <sub>6</sub> + 1.00%<br>Spread <sub>8</sub> (8º Ano): Spread <sub>7</sub> + 1.00% |
| Pagamentos do Cupão:                      | Trimestral  |
| Convenção de Contagem de Dias:            | Actual/360  |
| Convenção de Contagem de Dias Úteis:      | Modified Following  |
| Datas de Accrual de Cupão:                | 8 Janeiro, 8 Abril, 8 Julho e 8 Outubro de cada ano   |
| Datas de Pagamento de Cupão:              | 8 Janeiro, 8 Abril, 8 Julho e 8 Outubro de cada ano   |
| Data de Ajustamento do Índice:            | 2 dias úteis antes da Data de Pagamento do Cupão  |
| Dias Úteis:                               | Target, Londres, Lisboa   |
| Documentação:                             |   |
| Denominação:                              | EUR 1 000.00  |
| Investimento Mínimo Inicial:              | EUR 10 000.00   |
| Banco Depositário:                        | Millennium BCP  |
| Arranger:                                 | Orey Management Cayman  |
| Agente Pagador:                           | Millennium BCP  |
| Agente de Cálculo:                        | Orey Management Cayman  |
| Fornecedor de Serviços Corporate:         |   |
| Legal:                                    | MORAIS LEITÃO, GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA & ASSOCIADOS, Sociedade de Advogados, R.L.   |
| Listado:                                  | Não listado em bolsa  |
| ISIN:                                     |   |
| Rating:                                   |   |
| Método de Colocação:                      | Colocação Privada   |

#### CONFIRMAÇÃO DE SUBSCRIÇÃO

| Nº Conta | Nome | Montante Nominal | Preço  | Minimum Yield to First Call (5 Yrs) |
|----------|------|------------------|--------|-------------------------------------|
|          |      |                  | 100,00 |                                     |
|          |      |                  | 100,00 |                                     |

Tomei conhecimento das condições da obrigação SCOA acima descrita e autorizo que se proceda em conformidade.

ASSINATURA \_\_\_\_\_

DATA \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

2 / 2

O texto, informações e outros dados publicados nesta folha têm exclusivamente uma intenção informativa e não assumem qualquer carácter de oferta. As obrigações da presente emissão constituem uma responsabilidade directa do emissor que imperará toda a sua vida no respectivo cumprimento. Os potenciais investidores deverão tomar em consideração o respectivo risco inerente à emissão, bem como, ter em conta que as condições de mercado poderão afectar a rentabilidade total. O emissor não assume nenhuma responsabilidade por eventuais erros ou omissões de qualquer tipo, que causem qualquer género de dano directo ou indirecto resultante da leitura e da utilização da informação aqui publicada.

## **ANEXO 3-FORMULÁRIO DE CONTRATO DE ABERTURA DE CONTAS iTrade**

## CONDIÇÕES GERAIS DE CONTRATO DE REGISTO E DEPÓSITO

Entre:

**OREY FINANCIAL – Instituição Financeira de Crédito, S.A.**, (adiante apenas “**OREY FINANCIAL**”) intermediário financeiro registado na Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (adiante apenas “**CMVM**”) sob o n.º 331, com sede em Lisboa, na Carlos Alberto Mota Pinto, 17 – 6º A 1070-313 Lisboa.

E

\_\_\_\_\_, residente na

\_\_\_\_\_, titular do bilhete de identidade nº \_\_\_\_\_ (emitido

em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_) e Contribuinte nº \_\_\_\_\_

E

\_\_\_\_\_ residente na

\_\_\_\_\_, titular do bilhete de identidade nº \_\_\_\_\_ (emitido

em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_) e Contribuinte nº \_\_\_\_\_

Em conjunto apenas as **PARTES**.

Considerando que:

(a) O Decreto-Lei nº 357-A/2007, de 31 de Outubro, que transpõe a Directiva 2004/39/CE do Parlamento Europeu e do Conselho (adiante apenas “**Legislação DMIF**”) vem permitir uma maior transparência na negociação de instrumentos financeiros e um aumento da protecção conferida ao investidor;

(b) Ao abrigo da **Legislação DMIF**, importa classificar o **Cliente**, de acordo com o menor ou maior grau de conhecimento ou experiência do **Cliente** em mercados financeiros, como “**NÃO PROFISSIONAL**”, “**PROFISSIONAL**” ou “**CONTRAPARTE ELEGIVEL**”;

(c) A **OREY FINANCIAL**, nos termos da alínea a) do nº 1 do artigo 293º do Código dos Valores Mobiliários (adiante apenas “**CVM**”), é um intermediário financeiro registada na CMVM sob o nº 331, pelo que está legalmente autorizada para a prestação dos serviços objecto do presente Contrato;

(d) A **OREY FINANCIAL** observará escrupulosamente, na prestação dos serviços objecto do presente Contrato, o princípio da separação patrimonial entre os seus bens e os bens de todos e quaisquer clientes.

e) A **OREY FINANCIAL** não estará obrigada a informar o **Cliente** sobre as consequências fiscais do investimento. Assim, o **Cliente** deverá, para tanto, contactar os seus próprios fiscalistas para o efeito e obter da **OREY FINANCIAL** toda a informação que necessite a respeito das transacções a realizar em seu nome de modo a tomar todas as decisões com pleno conhecimento das implicações fiscais envolvidas nas mesmas. Nesse sentido a **OREY FINANCIAL** está obrigada a facilitar toda a informação que lhe seja solicitada pelo **Cliente** sobre os produtos e a operações.

É celebrado, e reciprocamente aceite, o presente Contrato de Registo e Depósito (adiante apenas “**CONTRATO**”), o qual se regulará pelas Condições Gerais infra e, bem assim, por quaisquer outras específicas que constam da ficha de abertura de conta que constitui o Anexo I do presente **Contrato**.

### Cláusula Primeira Objecto

1. Por força da celebração do presente contrato, a **OREY FINANCIAL** procede à abertura, em nome do **Cliente**, da conta de registo cujo número se encontra identificado nas Condições Específicas que complementam as presentes Condições Gerais (adiante apenas “**Conta**”), obrigando-se à prestação dos seguintes serviços:

a) Registo ou inscrição de Valores Mobiliários escriturais que adquira em nome e por conta do **Cliente** na sequência de instruções expressas deste;

b) Depósito de **Valores Mobiliários** titulados que adquira em nome e por conta do **Cliente** na sequência de instruções expressas deste (Em conjunto, apenas “**VALORES MOBILIÁRIOS**”) e

c) Registo das posições dos instrumentos financeiros derivados celebrados em nome do **Cliente** na sequência de instruções expressas deste, que englobam valores mobiliários definidos como complexos, por interpretação *a contrario* do nº 2 do Artigo 314-D do CVM (adiante apenas “**INSTRUMENTOS**”).

2. A **OREY FINANCIAL** pode, para a prestação dos serviços referidos no número anterior, nomear outros intermediários financeiros com quem sub-contrate a prestação de tais serviços, facto para o qual o **Cliente** dá, desde já, o seu consentimento.

3. A **OREY FINANCIAL** prestará os serviços relativos ao exercício dos direitos de natureza patrimonial corrente inerentes aos **Valores Mobiliários** e aos **INSTRUMENTOS** nomeadamente os referentes a juros, dividendos e outras atribuições de natureza patrimonial.

4. Sempre que os serviços referidos no número anterior dependam de uma prévia manifestação de vontade por parte do **Cliente**, nomeadamente os relacionados com o exercício de direitos de subscrição, a prestação do serviço correspondente só será efectuada após solicitação ou ordem expressa do **Cliente**.

5. Caso a **OREY FINANCIAL** deixe, por qualquer razão, de estar habilitada a prestar os serviços sobre os Valores Mobiliários e/ou sobre os **INSTRUMENTOS** deve informar o **Cliente** de tal facto e, tratando-se de **Valores Mobiliários** ou **INSTRUMENTOS** integrados em Sistema Centralizado, após consulta do **Cliente**, transferir os **Valores Mobiliários** ou os **INSTRUMENTOS** para outra entidade habilitada a prestar tais serviços indicada pelo **Cliente**.

6. Pelo presente, o **Cliente** declara que a **OREY FINANCIAL** lhe prestou todas as informações previstas na Legislação DMIF necessárias para uma decisão fundamentada quanto à celebração do presente Contrato, incluindo aquelas referentes às características dos **Valores Mobiliários** e **Instrumentos** e os respectivos riscos das operações.

### Cláusula Segunda Natureza do Cliente

1. Para os efeitos do presente Contrato, o **Cliente** é classificado, pela **OREY FINANCIAL**, como “**NÃO PROFISSIONAL**”, beneficiando, desta forma, do maior nível de protecção nos termos da **Legislação DMIF**.

2. Mediante informação escrita do **Cliente**, este poderá requerer à **OREY FINANCIAL** a alteração da sua classificação como “**PROFISSIONAL**”, devendo, para o efeito, fazer prova de que cumpre os requisitos da **Legislação DMIF**.

3. Para os efeitos do número anterior, a **OREY FINANCIAL** avaliará, de acordo com a **Legislação DMIF**, o pedido do **Cliente**, informando-o por escrito da sua decisão.

4. Caso a **OREY FINANCIAL** conclua pela alteração da classificação do **Cliente** para “**PROFISSIONAL**”, a **OREY FINANCIAL** informará o **Cliente** sobre quais serão as consequências da nova categoria ao abrigo da **Legislação DMIF**, designadamente quanto ao menor nível de protecção previsto.

### Cláusula Terceira Riscos de Investimento

1. Pelo presente, o **Cliente** reconhece que a actividade de transacção de **Valores Mobiliários** e/ou de **INSTRUMENTOS** incluindo os valores mobiliários definidos como **complexos** é altamente especulativa, envolve um elevado risco e é apropriado apenas para pessoas que possam assumir o risco de perda de capital.

2. Assim, o **Cliente** está perfeitamente informado do risco inerente ao investimento em **Valores Mobiliários** e/ou em **INSTRUMENTOS**, tendo sido particularmente alertado para o elevado risco inerente ao investimento em futuros, opções, CFDs (Contract For Difference), forwards, câmbios e demais instrumentos financeiros derivados.

3. O **Cliente** está informado, em especial, sobre o elevado grau de alavancagem dos **INSTRUMENTOS**, o qual se pode traduzir quer em elevados ganhos como em perdas substanciais, as quais podem exceder a totalidade do investimento inicial, sendo possível a perda de capital.

4. Para os efeitos previstos nos números anteriores, o **Cliente** declara conhecer os riscos inerentes à especulação com as operações supra referidas, os quais estão elencados, ainda que de forma meramente exemplificativa, mas não limitativa, no Anexo II ao presente Contrato, que por si vai ser também assinado e, bem assim, assina um termo de responsabilidade de acordo com a minuta anexa ao referido ANEXO III.

### Cláusula Quarta Titularidade e Movimentação da Conta

1. A Conta será aberta em nome do **Cliente** ou de vários titulares, cuja(s) identificação(ões) constará(ão) das Condições Específicas.

2. Está habilitado a movimentar a Conta e, bem assim, a ordenar a realização de operações que nela devam ser registadas, o **Cliente** ou os vários titulares e quaisquer outras pessoas que por ele(s) sejam, expressamente e por escrito, indicadas.

3. Salvo indicação expressa em contrário, em caso de contitularidade da Conta as quotas presumem-se iguais.

4. Em caso de contitularidade da Conta, os respectivos titulares poderão optar por um dos seguintes regimes:

a) Solidariedade:

- (i) A Conta pode ser movimentada por qualquer um dos titulares, sem o consentimento prévio dos restantes; e
- (ii) Todos os titulares são responsáveis, no todo ou em parte, perante a **OREY FINANCIAL** e esta fica exonerada de qualquer responsabilidade pelo cumprimento de qualquer instrução dada por um titular apenas.

b) Conjunção:

- (i) A Conta só pode ser movimentada com a intervenção e/ou autorização de todos os titulares, e;
- (ii) Os titulares da Conta serão responsáveis, na proporção das respectivas quotas, perante a **OREY FINANCIAL**.

5. A escolha por um dos regimes referidos no número anterior, constará das Condições Específicas.

6. Os titulares poderão, se assim o entenderem, estabelecer um regime de movimentação da Conta misto, desde que as condições do mesmo sejam definidas por escrito e autorizadas, por escrito por todos os titulares, constem das Condições Específicas e sejam aceites pela **OREY FINANCIAL**.

7. Os movimentos em dinheiro, resultantes, nomeadamente, da transacção dos **Valores Mobiliários** registados ou depositados, ou a depositar ou registar e/ou de **INSTRUMENTOS**, das comissões devidas e do pagamento de juros, dividendos ou outros rendimentos inerentes a tais valores, são efectuados na conta bancária para o efeito indicada pelo **Cliente** nas Condições Específicas (Anexo I).

8. O dinheiro de que o **Cliente** seja credor deve ser-lhe disponibilizado na data de liquidação financeira das operações correspondentes, por transferência e para a conta bancária indicada nas Condições Específicas.

9. O dinheiro necessário para a execução das operações solicitadas deverá ser disponibilizado pelo **Cliente** à **OREY FINANCIAL** antes da realização das mesmas e será depositado numa conta de **Clientes** da **OREY FINANCIAL** junto de uma instituição de crédito nacional ou internacional a definir pela **OREY FINANCIAL**.

10. Sem prejuízo do disposto no número anterior, a **OREY FINANCIAL** pode, ainda, executar tais operações, ainda que o **Cliente** não possua o saldo financeiro suficiente para o efeito, dentro de um limite por si definido tendo em conta a valorização da carteira do **cliente** (posição financeira - o saldo em dinheiro existente - conjuntamente com os valores mobiliários e/ou com os **INSTRUMENTOS**).

11. No caso previsto no número anterior, o **Cliente** terá que cumprir os limites de margem financeira estabelecidos pela **OREY FINANCIAL** para as operações sobre **INSTRUMENTOS**.

12. Os limites de margem financeira, referidos em 11 supra, são disponibilizados e permanentemente actualizados no sítio da Internet: [www.oreyitrade.com](http://www.oreyitrade.com).

13. O não cumprimento, pelo **Cliente**, dos limites mencionados no número anterior constitui a **OREY FINANCIAL** o direito de proceder à liquidação de todas as posições detidas pelo **cliente** em **INSTRUMENTOS**, bem como à alienação extrajudicial, em mercado regulamentado ou fora dele, dos **Valores Mobiliários** que se encontrem registados ou depositados em Contas do Cliente abertas junto da **OREY FINANCIAL**.

14. Todos os documentos relativos a movimentos da Conta poderão ser microfilmados nos termos legais.

#### Cláusula Quinta Ordens

1. A realização de operações relativas a **Valores Mobiliários** ou **Instrumentos** registados ou depositados, ou a registar ou a depositar:

a) Apenas pode ser ordenada pelo **Cliente**, pelos vários titulares, no caso de contitularidade da Conta e pelas pessoas que por ele sejam, expressamente e por escrito, indicadas nas Condições Específicas;

b) Está dependente do cumprimento pelo **Cliente** das obrigações a assumir com a realização das operações.

2. A **OREY FINANCIAL** recusará as ordens ou poderá recusar-se a aceitar as ordens nos casos previstos no artigo 326º do CVM e/ou nos Regulamentos aplicáveis.

3. Nos termos do artigo 328.º do Código dos **Valores Mobiliários**, quando a **OREY FINANCIAL** não possa executar uma ordem recebida obriga-se a transmiti-la a outro intermediário financeiro que a possa executar.

4. Nos termos do artigo 328-Aº do CVM a **OREY FINANCIAL** pode agrupar as ordens do **Cliente** com as de outros ordenadores, salvo indicação expressa em contrário por parte do **Cliente** no momento em que emite a ordem.

5. As ordens relativas a **Valores Mobiliários** admitidos à negociação num determinado mercado podem ser executadas fora desse mercado desde que o **Cliente** o autorize expressamente.

6. O cumprimento, pela **OREY FINANCIAL**, das ordens do **Cliente** será realizado nas melhores condições e de forma a obter o melhor resultado possível para o Cliente quanto a:

- a) Preço;
- b) Custos;
- c) Rapidez de execução;
- d) Probabilidade de execução e liquidação;
- e) Outros factores que a **OREY FINANCIAL** considere relevantes e no interesse do **Cliente** para a execução da sua ordem.

7. Para os efeitos previstos no número anterior, o Cliente declara ter conhecimento da Política de Execução de Ordens da **OREY FINANCIAL**, a qual se encontra disponível no sítio da Internet [www.oreyitrade.com](http://www.oreyitrade.com).

8. O **Cliente**, devidamente informado nos termos do número anterior, declara aceitar a Política de Execução de Ordens praticada pela **OREY FINANCIAL**.

9. O **Cliente** autoriza, desde já, a **OREY FINANCIAL** a proceder à gravação das ordens e demais instruções que do primeiro sejam emanadas telefonicamente e, bem assim, a utilizar as respectivas gravações para fins de prova, aceitando a sua validade para esse fim, quando não venha a ser demonstrada a sua falsidade.

#### Cláusula Sexta Obrigações da OREY FINANCIAL

Nos termos do presente Contrato, a **OREY FINANCIAL** obriga-se:

- a) A depositar e inscrever os **Valores Mobiliários**;
- b) A guardar e conservar os **Valores Mobiliários** registados ou depositados;
- c) A manter a Conta do **Cliente** separada das contas dos restantes clientes;
- d) Em caso de sub-contratação mencionada no número 2 da Cláusula Primeira supra, a informar o **Cliente** dos serviços e da Entidade subcontratados;
- e) A não dispor dos **Valores Mobiliários** registados ou depositados sem prévia autorização do **Cliente**, excepto em caso de incumprimento, executando as suas ordens nas condições elencadas na Cláusula Quarta supra;
- f) A emitir, nos termos e para os efeitos do artigo 78.º do Código dos Valores Mobiliários e do artigo 31.º do Regulamento da CMVM n.º 14/2000, certificados comprovativos do registo e titularidade dos **Valores Mobiliários**;
- g) A prestar, após a respectiva solicitação, informações relativas aos elementos constantes da Conta aberta em nome do **Cliente**;
- h) A enviar ao **Cliente**, caso este o solicite, com a periodicidade mínima trimestral, extractos da Conta aberta em seu nome, com indicação dos movimentos efectuados e do saldo apurado no final do período;
- i) A enviar ao **Cliente** os elementos necessários para o atempado cumprimento das obrigações fiscais do **Cliente**.
- j) A restituir ou a transferir os **Valores Mobiliários** para outro Intermediário Financeiro indicado pelo Cliente, sempre que para tal seja solicitado por este último e, em qualquer caso, no momento da cessação do presente contrato;
- k) A disponibilizar ao **Cliente**, nos termos do artigo 28º do Regulamento da CMVM n.º 2/2007, no sítio da Internet [www.oreyitrade.com](http://www.oreyitrade.com), todas as informações relativas a, entre outras:
  - Estado das Contas do **Cliente** em dinheiro e em **Valores Mobiliários**;
  - Estado e conteúdo das ordens do **Cliente**;
  - Possibilidade de as ordens do **Cliente** serem revogadas ou modificadas;
  - Conteúdo das operações realizadas;
  - Preços, características, riscos especiais e outras informações sobre **Valores Mobiliários** e/ou sobre **INSTRUMENTOS**.

l) Em geral, cumprir as demais obrigações, incluindo as de informação, estabelecidas na lei e nos regulamentos para os Intermediários Financeiros que versem sobre depósito e registo de **Valores Mobiliários**.

#### Cláusula Sétima Obrigações do Cliente

1. Nos termos do presente Contrato, o **Cliente** obriga-se:

- a) A proceder ao pagamento das comissões e demais encargos constantes do Preçário que se encontra afixado nos termos definidos na lei e devidos pelos serviços prestados pela **OREY FINANCIAL** ao abrigo do presente contrato;
- b) A proceder ao pagamento das comissões e demais encargos devidas pelos demais serviços prestados pela **OREY FINANCIAL**, nos termos que resultem das condições que a cada momento a **OREY FINANCIAL** publicite no sítio da Internet [www.oreyitrade.com](http://www.oreyitrade.com);
- c) Fornecer à **OREY FINANCIAL** todas e quaisquer ordens e/ou instruções escritas e/ou telefónicas em relação às transacções que pretende realizar;
- d) Confirmar por escrito, no prazo máximo de 1 (um) dia, todas e quaisquer ordens e/ou instruções dadas à **OREY FINANCIAL** por telefone;
- e) A dar quitação aquando da entrega dos **Valores Mobiliários** depositados e, bem assim, da concretização das transferências por si solicitadas;
- f) Informar a **OREY FINANCIAL** sobre qualquer facto susceptível de afectar a sua capacidade, legitimidade ou habilitação para dispor dos **Valores Mobiliários** registados ou depositados.
- g) A manter o saldo de conta adequado para fazer face à realização de operações solicitadas, bem como a constituir e a manter as respectivas margens financeiras para negociação em Instrumentos dentro dos limites exigidos pela **OREY FINANCIAL**, que se encontram disponibilizados e actualizados no sítio da Internet: [www.oreyitrade.com](http://www.oreyitrade.com).

2. Sem prejuízo do disposto na alínea a) do número anterior, o **Cliente** pode sempre consultar o preçário através da sua conta individual.

#### Cláusula Oitava Comissões e Encargos

- 1. As comissões e demais encargos referidos na alínea a) da cláusula anterior, serão pagos à **OREY FINANCIAL** por débito na Conta da Instituição de crédito onde estejam depositados os fundos do **Cliente** disponibilizados à **OREY FINANCIAL**, facto para o qual o **Cliente** dá, desde já, o seu consentimento.
- 2. A **OREY FINANCIAL** reserva-se do direito de alterar o valor das comissões e demais encargos elencadas ao presente Contrato, mediante comunicação no sítio da Internet: [www.oreyitrade.com](http://www.oreyitrade.com) e na conta individual do **Cliente**.
- 3. O **Cliente**, caso não concorde com a alteração do valor das comissões e demais encargos referidos no número anterior, pode resolver unilateralmente o presente Contrato, desde que comunique essa intenção à **OREY FINANCIAL**, por escrito e até 15 (quinze) dias úteis após a referida alteração.

#### Cláusula Nona Conflitos de Interesses

1. A **OREY FINANCIAL**, desde já, informa o **Cliente** de que dispõe de uma política de resolução de conflitos de interesses entre **Clientes** e entre os **Clientes** e a **OREY FINANCIAL**, fundamentada no Princípio da Prioridade dos Interesses do **Cliente**, a qual está disponível no sítio da Internet [www.oreyitrade.com](http://www.oreyitrade.com).

2. O **Cliente**, tendo tomado conhecimento nos termos do número anterior, declara aceitar a política de resolução de conflitos de interesses em vigor na **OREY FINANCIAL**.

#### Cláusula Décima Responsabilidade

1. A **OREY FINANCIAL** não será responsável pela não execução ou pela não transmissão, conforme os casos, das ordens recebidas e aceites do **Cliente**, sempre que essa não execução ou não transmissão decorra de circunstâncias não imputáveis à **OREY FINANCIAL** ou aos seus funcionários, nomeadamente:

a) A **OREY FINANCIAL** não será responsável por qualquer prejuízo sofrido pelo **Cliente** em virtude da variação dos preços dos valores registados ou depositados e, bem assim, por qualquer prejuízo resultante da realização de operações por aquele ordenadas e executadas pontualmente;

b) Dificuldades ou impossibilidade de ligação entre os sistemas da **OREY FINANCIAL** e o sistema de negociação do mercado no qual as ordens devam ser executadas;

c) Interrupção ou suspensão da negociação nos mercados onde as ordens devam ser executadas;

d) Dificuldades ou impossibilidade de ligação entre os sistemas da **OREY FINANCIAL** e o sistema do intermediário financeiro que, nos termos previstos no n.º 3 da Cláusula Quinta supra, deva proceder à execução das ordens transmitidas pela **OREY FINANCIAL**;

e) Em geral, a **OREY FINANCIAL** não será responsável por quaisquer danos resultantes da utilização de redes de comunicação, sistema informático, modems, software, corrente eléctrica ou Internet.

2. A **OREY FINANCIAL** será responsável:

a) Pela entrega dos **Valores Mobiliários** adquiridos e pelo pagamento do preço dos **Valores Mobiliários** alienados, pela autenticidade, validade e regularidade dos **Valores Mobiliários** adquiridos e pela inexistência de quaisquer vícios ou situações jurídicas que onerem os valores adquiridos excepto se as operações não forem realizadas em mercado regulamentado;

b) Pelas operações realizadas fora de mercado regulamentado caso exista acordo escrito com o **Cliente** nesse sentido aquando da realização das operações.

3. O **Cliente** assume todas as responsabilidades decorrentes das ordens, em especial pelo pagamento do preço das operações e atempada disponibilização dos montantes necessários para entrega dos instrumentos financeiros alienados, pela constituição e reforço de garantias, ajustes, impostos, taxas e comissões, ficando reservado à **OREY FINANCIAL** a possibilidade de reverter ou encerrar quaisquer operações ou posições caso o **Cliente** não cumpra com tais obrigações nos termos em que lhe seja indicado.

#### Cláusula Décima Primeira Prestação de Informação

1. O **Cliente** será informado pela **OREY FINANCIAL** antes do início da prestação de qualquer serviço ao abrigo do presente contrato, entre outros:

a) Sobre a natureza, os riscos e as implicações desses serviços e, bem assim, das operações sobre **Valores Mobiliários** e **instrumentos** que sejam realizados pelo **Cliente**, cujo conhecimento seja necessário para a tomada de decisão de investimento ou desinvestimento, elencados, ainda que de forma meramente exemplificativa, no Anexo II e que é parte integrante do presente contrato.

b) Sobre a existência de fundo de garantia ou de protecção equivalente para o serviço a prestar, caso estes fundos de garantia e de protecção existam e se apliquem, nomeadamente Fundo de Garantia a que aludem os arts.35º a 36º do CVM e bem assim, o Sistema de Indemnização aos Investidores, regulado pelo Decreto-Lei nº 222/99, de 22 de Junho;

c) Sobre a existência de fundo de garantia ou de protecção equivalente para o serviço a prestar, caso estes fundos de garantia e de protecção existam e se apliquem, nomeadamente Fundo de Garantia a que aludem os arts.35º a 36º do CVM e bem assim, o Sistema de Indemnização aos Investidores, regulado pelo Decreto-Lei nº 222/99, de 22 de Junho.

2. As partes obrigam-se a informar-se reciprocamente de qualquer alteração dos elementos pessoais, nomeadamente a morada e os contactos, indicados para este contrato que venha a ocorrer durante a respectiva execução.

#### Cláusula Décima Segunda Reclamações

1. A **OREY FINANCIAL** dispõe de um departamento com o fim de receber e analisar, com total transparência, eficácia e celeridade, todas e quaisquer reclamações do **Cliente**.

2. As reclamações são apresentadas, por escrito, devendo a **OREY FINANCIAL** responder ao **Cliente** no prazo de 15 (quinze) dias.

3. Sem prejuízo do disposto no número anterior, e nas situações que revistam uma complexidade extraordinária, o prazo de resposta da **OREY FINANCIAL** será de 30 (trinta) dias.

4. O **Cliente** pode, ainda, reclamar junto das entidades supervisoras da actividade da **OREY FINANCIAL**, designadamente o Banco de Portugal e a CMVM.

#### Cláusula Décima Terceira Acesso à informação

Para além das pessoas referidas na lei, do **Cliente** e das demais pessoas por ele expressamente autorizadas, têm acesso à informação sobre os factos e situações jurídicas constantes da Conta:

- a) A CMVM e o Banco de Portugal, no exercício das suas funções;
- b) Através da CMVM, as autoridades de supervisão de outros Estados, nos termos previstos nos Estatutos daquela entidade;
- c) Os intermediários financeiros a quem se tenha dado ordem de alienação dos Valores Mobiliários.

#### Cláusula Décima Quarta Incumprimento

1 Em caso de incumprimento pelo **Cliente** das obrigações que para si decorrem do presente contrato e, bem assim, aquelas que resultem da realização das operações por si ordenadas, para além dos demais direitos e facultades que lhe sejam reconhecidos pela lei, pelos regulamentos aplicáveis ou contratualmente, a **OREY FINANCIAL** pode:

a) Reter, nos termos previstos na lei, os valores depositados ou registados até ao integral cumprimento das mencionadas obrigações;

b) Proceder à alienação extrajudicial, em mercado regulamentado ou fora dele, dos **Valores Mobiliários** adquiridos e, bem assim, de quaisquer outros **Valores Mobiliários** que se encontrem registados ou depositados em contas do **Cliente** abertas junto da Instituição, em caso de incumprimento em operações de compra de **Valores Mobiliários** ordenadas pelo **Cliente**;

c) Proceder, ainda, à liquidação de todas as posições abertas pelo **Cliente** noutros **INSTRUMENTOS**;

d) Proceder à recompra, em mercado regulamentado ou fora dele, de **Valores Mobiliários** da mesma categoria daqueles que sejam objecto de operações de venda de **Valores Mobiliários** ordenadas pelo **Cliente**, em caso de incumprimento das obrigações assumidas pelo **Cliente** no âmbito dessas operações;

e) Proceder à alienação extrajudicial, em mercado regulamentado ou fora dele, dos **Valores Mobiliários** que se encontrem registados ou depositados em contas do **Cliente** abertas junto da **OREY FINANCIAL**, em caso de incumprimento das obrigações que para si resultem da realização, através da Instituição, de quaisquer outras operações sobre **Valores Mobiliários**;

f) Responsabilizar o **Cliente** pelo pagamento do preço das operações, constituição e reforço das garantias e ajustes necessários, pagamento de impostos, taxas e comissões, incluindo os juros e outros encargos bancários, exigidos pela entidade liquidadora à Instituição em relação às compras e vendas por si ordenadas, no caso de incumprimento das obrigações contratuais do **Cliente**.

2. As compras e vendas previstas no número anterior devem ser realizadas nas melhores condições que o mercado viabilize.

3. Sempre que a **OREY FINANCIAL** exerça os direitos que para si decorrem dos números anteriores, correm por Conta do **Cliente** todos os custos e demais encargos legais, regulamentar ou contratualmente previstos.

4. Em caso de incumprimento das obrigações que do presente contrato resultam para a outra parte, qualquer das partes tem a facultade de resolução imediata do contrato.

#### Cláusula Décima Quinta Denúncia

Qualquer das partes pode, a todo o momento, denunciar o presente contrato desde que o comunique à outra parte com uma antecedência mínima de 5 dias úteis em relação à data em que a denúncia produzirá os seus efeitos.

#### Cláusula Décima Sexta Disposições Gerais

1. O presente contrato produz os seus efeitos desde a data da sua celebração.
2. Qualquer modificação aos termos do presente Contrato deverá ser feita mediante acordo escrito outorgado pelas Partes, no qual se mencionará especificamente a(s) cláusula(s) que se alteram e que deverá ser anexado a este contrato, dele passando a fazer parte integrante.

3. No caso de qualquer disposição deste Contrato vir a ser declarada nula, tal não afectará a validade das demais disposições do mesmo, nem afectará a validade do negócio, salvo se se demonstrar que qualquer das Partes não teriam querido celebrar o mesmo sem a parte declarada nula.

4. O não exercício por qualquer das Partes, ou a mora no exercício, de um qualquer direito, facultade ou direito a reparação, não significará a renúncia aos mesmos, nem o exercício isolado ou parcial de algum dos direitos aqui conferidos fará precluir o posterior exercício do mesmo ou o exercício de um qualquer outro direito.

5. Todas as epígrafes ou parágrafos de cláusulas do presente Contrato têm a finalidade exclusiva de auxiliar a respectiva referência e não poderão por isso afectar o significado ou a redacção de qualquer uma das respectivas disposições.

6. O clausulado do presente Contrato aplica-se a todos os Instrumentos com as necessárias adaptações decorrentes da sua natureza ou tipo e categoria.

#### Cláusula Décima Sétima Anexos

Constituem anexos ao presente Contrato, os seguintes:

- **Anexo I** - Condições Específicas, composto pela Ficha de Abertura de Conta e as condições de movimentação da mesma;

- **Anexo II** - Riscos Gerais de Negociação de Valores Mobiliários

- **Anexo III** - Termos de Responsabilidade

- **Anexo IV** - Questionário de Conhecimento do Cliente.

#### Cláusula Décima Oitava Foro Competente

1. O presente Contrato é regido pela Lei Portuguesa.

2. Para a resolução de eventuais questões emergentes do presente contrato as partes, com renúncia a qualquer outro que pudesse ser competente, acordam o foro da Comarca de Lisboa.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 20\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

OREY FINANCIAL

O(s) Cliente(s)

|                                       |             |
|---------------------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> ABERTURA     | DATA        |
| <input type="checkbox"/> COMPLEMENTAR | / /         |
| <input type="checkbox"/> SUBSTITUIÇÃO | dia mês ano |
| NÚMERO DE CLIENTE                     |             |
|                                       |             |

**1º TITULAR**

NOME: \_\_\_\_\_

MORADA: \_\_\_\_\_

CÓD. POSTAL: \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_ TIPO DE DOCUMENTO: B.I.  PASSAPORTE

MORADA PARA CORRESPONDÊNCIA: \_\_\_\_\_

CÓD. POSTAL: \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_ TELEFONE: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_

EMAIL: \_\_\_\_\_ PROFISSÃO: \_\_\_\_\_

ORIGEM DO DINHEIRO: \_\_\_\_\_

CARGOS PÚBLICOS EXERCIDOS: \_\_\_\_\_

IDENTIDADE DO BENEFICIÁRIO ECONÓMICO DAS OPERAÇÕES:  
O PRÓPRIO:  OUTRO:

Nº DE DOSSIER BANCO DE PORTUGAL: \_\_\_\_\_

NIB: \_\_\_\_\_

|                                 |                        |
|---------------------------------|------------------------|
| 1                               | ASSINATURAS / RÚBRICAS |
|                                 |                        |
| NÚMERO DE CONTRIBUINTE          |                        |
|                                 |                        |
| NÚMERO DE DOC. DE IDENTIFICAÇÃO |                        |
|                                 |                        |
| % TITULARIDADE                  |                        |
|                                 |                        |

**2º TITULAR**

NOME: \_\_\_\_\_

MORADA: \_\_\_\_\_

CÓD. POSTAL: \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_ TIPO DE DOCUMENTO: B.I.  PASSAPORTE

MORADA PARA CORRESPONDÊNCIA: \_\_\_\_\_

CÓD. POSTAL: \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_ TELEFONE: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_

EMAIL: \_\_\_\_\_ PROFISSÃO: \_\_\_\_\_

ORIGEM DO DINHEIRO: \_\_\_\_\_

|                                 |                        |
|---------------------------------|------------------------|
| 2                               | ASSINATURAS / RÚBRICAS |
|                                 |                        |
| NÚMERO DE CONTRIBUINTE          |                        |
|                                 |                        |
| NÚMERO DE DOC. DE IDENTIFICAÇÃO |                        |
|                                 |                        |
| % TITULARIDADE                  |                        |
|                                 |                        |

**DECLARAÇÃO PARA TIPO E CONDIÇÕES DE MOVIMENTO DESTA CONTA**

| TIPO       |   |
|------------|---|
| INDIVIDUAL | Só tem um titular   |
| SOLIDÁRIA  | Qualquer um dos titulares pode movimentar sem autorização dos restantes |
| CONJUNTA   | Só pode ser movimentada com as assinaturas de todos os titulares        |
| MISTA      | Só pode ser movimentada da seguinte forma: _____                        |

|    |                        |
|----|------------------------|
| 3  | ASSINATURAS / RÚBRICAS |
| 1. | _____                  |
| 2. | _____                  |
| 3. | _____                  |
| 4. | _____                  |
| 5. | _____                  |

## Anexo II

(às Condições Gerais de Contrato de Registo e Depósito)

### RISCOS GERAIS DE NEGOCIAÇÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS

#### Preâmbulo

A negociação de activos financeiros em geral e de valores mobiliários em particular, envolve necessariamente riscos financeiros derivados da exposição do investimento à incerteza. Tal incerteza resulta do natural desconhecimento e incapacidade de previsão do acontecimento futuro do activo.

A determinação do grau de risco envolvido tem uma componente pessoal derivada, por um lado, da percepção individual assimétrica das diversas componentes da realidade financeira e, por outro, do impacto diferenciado das consequências do mesmo.

Assim, cumpre à Orey Financial informar o Cliente que este se deve assegurar que os riscos abaixo discriminados são compreendidos, aceitáveis e adequados ao seu perfil e experiência. Do mesmo modo, deve abster-se de contratar ou negociar qualquer serviço ou instrumento quando não compreenda os seus efeitos e/ou não tolere as suas consequências.

As presentes definições constituem os principais riscos em que o Cliente poderá incorrer, quer pela contratualização dos serviços de valores mobiliários com a Orey Financial, quer pela negociação de determinados activos financeiros.

#### Definições gerais

O Cliente tem conhecimento que na negociação de valores mobiliários se expõe aos seguintes riscos gerais:

A) – **Riscos de mercado:** O risco de mercado inerente à negociação de valores mobiliários consiste na possibilidade de um investimento não resultar lucrativo, para o Cliente, em face das suas expectativas, devido às flutuações de mercado. O risco de mercado envolve o risco dos preços ou das taxas variarem adversamente, em relação aos interesses particulares de cada Cliente, e em consequência de forças económicas incontroláveis e indetermináveis. Neste tipo de riscos incluem-se as variações nos mercados de acções, de taxas de juro, de taxas de câmbios e nos preços das mercadorias.

B) – **Riscos de crédito:** O risco de crédito consiste na possibilidade de uma das partes não cumprir com as suas obrigações e desse incumprimento resultarem perdas. O Cliente expõe-se aos seguintes tipos de riscos de crédito:

(i) Riscos de crédito por incumprimento dos emitentes: no reembolso do capital, no caso de instrumentos financeiros com datas de vencimento, no pagamento de dividendos ou juros;

(ii) Riscos de crédito por incumprimento nas liquidações dos negócios: o Cliente está sujeito a estes riscos nos termos e condições definidos pelas diferentes contrapartes dos negócios e nos próprios de cada local de negociação. Os procedimentos de liquidação, em vigor na Orey Financial eliminam o risco de pagamentos sem a respectiva contrapartida, no entanto subsistem as consequências de eventuais anulações de negócios, ou atrasos nas suas liquidações;

(iii) Riscos de crédito por incumprimento das obrigações das instituições depositárias: o Cliente está sujeito aos riscos de incumprimentos das instituições depositárias com as quais a Orey Financial tenha de se relacionar. Nestes termos, informamos o Cliente que a Orey Financial faz parte do Sistema de Indemnização aos Investidores, em vigor em Portugal, que permite mitigar aquele tipo de risco, pelo que deve consultar os termos e condições deste sistema no respectivo sítio da "internet"<sup>1</sup>. O montante máximo de indemnização previsto neste sistema é de € 25.000 por investidor (artigo 10º do Decreto-Lei n.º 222/99).

C) – **Riscos de liquidez:** Este risco reside na potencial incapacidade de negociação, em termos de rapidez e preço razoável, de qualquer valor mobiliário, podendo resultar numa perda para o Cliente.

D) – **Riscos operacionais:** As dificuldades de tratamento e execução dos serviços sobre valores mobiliários, nomeadamente por razões de natureza tecnológica, expõe o Cliente a perdas derivadas da deterioração da qualidade do serviço, resultantes da diminuição da capacidade de execução de transacções, demoras, imprecisões, erros, interrupções, relativamente aos padrões habituais. Assim, a Orey Financial informa o Cliente que, por motivos de força maior, este incorre em riscos de perdas dimanantes de factores razoavelmente imprevisíveis ou de difícil controlo, nomeadamente: greves e tumultos sociais, quedas de linhas de fornecimento de energia eléctrica ou interrupção do fornecimento de energia eléctrica causados por factores naturais ou por acção humana, de suporte informático, quedas de linhas telefónicas ou de transmissão de dados, comunicações e sistemas de negociação ou informação. A Orey Financial, no caso de ocorrência destes eventos imprevisíveis fará os melhores esforços,

em defesa dos interesses do Cliente, para minimizar as consequências das referidas ocorrências.

E) – **Riscos sistémicos:** A organização do sistema financeiro mundial baseia-se na confiança, deste modo, a falência de uma empresa, nomeadamente financeira, ou de um sistema de liquidações, ou outro evento de natureza catastrófica, pode resultar num "efeito-dominó", gerando uma crise de confiança no sistema financeiro. O risco sistémico pode alterar significativamente as condições habituais de liquidez dos valores mobiliários e/ou aumentar drasticamente a volatilidade dos mercados, destruindo os padrões habituais de formação de preços.

#### Definição de riscos básicos em serviços e valores mobiliários específicos

Para efeitos deste documento, estamos perante riscos básicos de serviços ou valores mobiliários, quando as potenciais perdas se limitam ao cálculo linear sobre o valor investido e a variação adversa do preço do activo subjacente. Todavia, os diferentes riscos, enumerados no número anterior, têm consequências diferentes, consoante o tipo de serviço ou valor mobiliário. Assim, o Cliente deve considerar o seguinte:

A) – **Serviço de recepção, transmissão e execução de ordens:** Este serviço consiste na recepção da ordem do Cliente e a sua transmissão ou execução, nos diferentes locais de negociação disponibilizados pela Orey Financial. A política geral de execução de ordens consiste no envio directo para os livros de ordens dos diversos locais de negociação previstos para cada produto. Nestes termos, pela assinatura do presente documento o Cliente autoriza que as ordens relativas a valores mobiliários admitidos à negociação num determinado mercado sejam executadas nesse ou noutros mercados.

No âmbito do serviço de recepção, transmissão e execução de ordens, a Orey Financial adoptará os seguintes procedimentos:

#### 1) Acções:

(i) Para o local de negociação mais líquido da respectiva acção, no caso de existirem diversos locais de negociação, para a mesma acção, sendo que a apreciação deste factor é anual.

(ii) As ordens com validade superior a um dia, para os mercados europeus, serão retiradas no final do dia e reintroduzidas, no respectivo livro de ordens, na abertura do mercado do dia seguinte, determinando a perda da prioridade na reabertura do mercado.

(iii) Com excepção do NASDAQ, os locais de negociação são mercados regulamentados que funcionam pelo método de livro de ordens central, nos termos e condições dos respectivos regulamentos desses locais.

(iv) A Orey Financial informa o Cliente de que a negociação de acções não é exclusiva dos locais disponibilizados, podendo existir condições, momentâneas ou persistentes, mais favoráveis de negociação noutros locais. Este risco, é particularmente mais elevado na negociação no NASDAQ, porque a sua organização em "pool" favorece as assimetrias de negociação.

(v) A Orey Financial informa o Cliente que no mercado NASDAQ, as suas ordens são executadas com recurso à plataforma de negociação Orey iTrade via Saxo Bank, que por sua vez utiliza ECN's e market makers.

(vi) A Orey Financial informa que o Cliente está sujeito ao risco de crédito descrito no item (ii) da alínea B) das Definições Gerais, pelas normas e condições das empresas associadas a cada local de negociação, designadas por contraparte, e conforme o quadro a seguir discriminado:

| País de Origem | Nome do local de negociação | Empresa Contraparte  |
|----------------|-----------------------------|----------------------|
| Alemanha       | Deutsche Borse Gruppe, XTRA | Saxo Bank            |
| Espanha        | SIBE                        | Saxo Bank            |
| Estados Unidos | NYSE e NASDAQ               | Saxo Bank            |
| Finlândia      | Helsinki Stock Exchange     | Saxo Bank            |
| França         | Euronext – Paris            | Saxo Bank e Clearnet |
| Holanda        | Euronext – Holanda          | Saxo Bank e Clearnet |
| Itália         | Affari                      | Saxo Bank            |
| Portugal       | Euronext – Lisboa           | Saxo Bank            |
| Reino Unido    | SETS                        | Saxo Bank e Clearnet |
| Suécia         | Stockholm Stock Exchange    | Saxo Bank            |
| Suíça          | SWX e Virt-X                | Saxo Bank            |

<sup>1</sup> [http://www.cmvm.pt/sistema\\_de\\_indemnizacao\\_aos\\_investidores/legislacao.asp](http://www.cmvm.pt/sistema_de_indemnizacao_aos_investidores/legislacao.asp)

2. Obrigações: As ordens do Cliente, em obrigações que não indicarem o local de negociação serão enviadas directamente para negociação em mercado. Assim, a Orey Financial informa o Cliente que podem subsistir outros locais de negociação com condições mais favoráveis.

3. Futuros: A Orey Financial informa o Cliente que executa as ordens nos seguintes mercados de futuros:

| País de Origem | Nome do local de negociação | Empresa Contraparte |
|----------------|-----------------------------|---------------------|
| Alemanha       | Deutsche Borse Gruppe, XTRA | Saxo Bank           |
| Espanha        | SIBE                        | Saxo Bank           |
| Estados Unidos | NYSE e NASDAQ               | Saxo Bank           |
| Portugal       | Euronext – Lisboa           | Saxo Bank           |

4. Outros valores mobiliários: Os outros valores mobiliários admitidos à negociação, nos locais discriminados no Ponto 1 supra que não estejam previstos nas alíneas seguintes, regem-se pelos mesmos termos e condições definidos para o segmento das Acções.

5. CFDs: Embora, os produtos disponibilizados sejam semelhantes aos negociados em mercados regulamentados, a Orey Financial informa o Cliente que a negociação de CFDs, está sujeita às regras exclusivas do Banco SAXO ([www.saxobank.com](http://www.saxobank.com)) e é considerada, para os devidos efeitos como negociação fora de mercados regulamentados. Mais se informa que os CFDs são disponibilizados pela Orey Financial, sendo a formação de preços, da responsabilidade do Saxo Bank.

B) – **Serviço de depósito de valores mobiliários:** A Orey Financial informa o Cliente que o serviço de depósitos e registo de valores mobiliários e outros instrumentos financeiros são prestados pelo Saxo Bank.

Assim, o Cliente está exposto aos riscos de crédito por incumprimento nas liquidações dos negócios definidos nos termos do item (iii) da alínea B) das Definições Gerais, sobre as duas referidas instituições. A Orey Financial faz parte do sistema de indemnização aos investidores, em vigor em Portugal, o qual pretende mitigar, este tipo de risco, no âmbito dos termos e condições previstos na legislação aplicável, conforme descrição no referido item (iii).

C) – **Informação Financeira:** A Orey Financial informa o Cliente que distribui relatórios de análise e de opiniões sobre valores mobiliários, que não se destinam a um Cliente em concreto, não constituindo um serviço financeiro autónomo, nomeadamente gestão de patrimónios ou consultoria em investimentos. Os relatórios e opiniões podem ser difundidos genericamente através do nosso site ([www.oreyitrade.com](http://www.oreyitrade.com)) e outros meios de comunicação (por exemplo correio electrónico), ou directamente pelos nossos colaboradores, sem que, neste caso, se trate de consultoria personalizada. Nestes termos, a Orey Financial comunica ao Cliente que as informações contidas nos relatórios e nas opiniões emitidas pelos nossos colaboradores:

- Foram compiladas pelo Saxo Bank com base em informação disponível ao público e em fontes consideradas fidedignas;
- Não constitui uma oferta para a compra ou venda de valores mobiliários;

Como consequência, a Orey Financial não assume qualquer responsabilidade pelos danos causados pela imprecisão das informações prestadas nos termos supra-mencionados ou pelo seu uso indevido.

D) – **Obrigações:** As obrigações são valores mobiliários representativos de dívida da entidade emitente, normalmente com uma maturidade preestabelecida para o reembolso do capital, sendo a sua remuneração assegurada por uma taxa de juro, com pagamentos periódicos ou no vencimento da obrigação. A taxa de juro pode ser periodicamente indexada a uma referência ou fixa para o período do empréstimo. A Orey Financial informa o Cliente que a negociação de obrigações determina a exposição aos seguintes riscos:

- Riscos de crédito por incumprimento do emitente no pagamento dos juros e/ou do capital. O Cliente pode percepcionar o grau de risco de crédito das obrigações, através das notações de “rating”, atribuídas por empresas independentes e especializadas neste serviço.
- Riscos de mercado, sobre as obrigações de taxa de juro fixa, resultam das oscilações das taxas de juro nos mercados monetários. A variação do preço da obrigação pode também resultar de alterações no “rating” da obrigação. O Cliente também está exposto ao risco de mercado proveniente das oscilações de preços no mercado cambial, quando opta por negociar em valores mobiliários, numa moeda diferente daquela que considera para a sua base patrimonial.

3. Risco de liquidez por dificuldade na negociação, pelo que os valores mobiliários, com contratos de liquidez podem diminuir ou mitigar este tipo de risco.

E) – **Acções:** As acções representam as partes sociais do capital de uma empresa. A sua remuneração é incerta e traduz-se no pagamento de um dividendo, em função dos lucros da empresa. A Orey Financial informa o Cliente que a negociação em acções o expõe aos seguintes riscos:

- Riscos de mercado proveniente das flutuações dos respectivos preços e/ou pela insuficiente remuneração do capital investido. O Cliente pode percepcionar o grau de risco de cada acção pela amplitude e sistematicidade das variações ocorridas nos preços (volatilidade). O Cliente pode perder o seu investimento no caso de falência da empresa. O Cliente também está exposto ao risco de mercado proveniente das oscilações de preços no mercado cambial, quando opta por negociar em valores mobiliários, numa moeda diferente daquela que considera para a sua base patrimonial.
- Riscos de liquidez que são inerentes à dificuldade de negociação. A Orey Financial informa o Cliente que pode mitigar este risco pela negociação em acções que façam parte de índices relevantes ou que sejam objecto de contratos de liquidez com fomentadores de mercado (marketmakers).

F) – **Unidades de participação de fundos de investimento:** Os riscos de negociação em unidades de participação em fundos de investimento estão explicitados nos prospectos de comercialização dos respectivos fundos.

#### **Definição de riscos acrescidos ou alavancados em serviços e valores mobiliários específicos**

A Orey Financial informa o Cliente que os serviços e produtos descritos na presente Secção, aumentam os riscos de mercado sobre os produtos financeiros descritos nas secções anteriores. Deste modo, o Cliente deve abster-se de contratar serviços ou negociar produtos, descritos nesta secção, se não tiver a experiência e as condições apropriadas de perfil de risco. A Orey Financial considera que o Cliente não reúne as condições adequadas para negociar ou contratar os serviços da presente Secção se:

- Não tiver uma experiência mínima de negociação em acções, avaliada pela frequência média de 10 transacções por trimestre, em quatro trimestres consecutivos.
- Nunca alienou património com perdas ou nunca demonstrou ter capacidade para tolerar perdas súbitas e rápidas de capital.
- Pretender alocar uma percentagem elevada do seu património, na contratação de serviços e produtos da presente Secção, que poderá colocar em causa a sua estabilidade económica financeira.
- Não tiver um fluxo anual de rendimentos estável.
- Não tiver capacidade de mobilização rápida de liquidez que lhe permita sustentar posições de risco no mercado, nomeadamente para reforço de margens.
- Não tiver tempo suficiente para acompanhar sistematicamente a evolução e os resultados dos serviços e produtos referidos nesta secção.

A) – **Rotação diária de carteiras “day-trading”:** A Orey Financial informa o Cliente que a actividade sistemática de rotação dos investimentos em prazos muito curtos, nomeadamente durante o dia, “day trading”, com o objectivo de tomar benefícios com as variações de preços dos valores mobiliários, alavanca os riscos de mercado, se comparada com uma atitude mais defensiva e de investimento a longo prazo. A Orey Financial também informa que esta actividade determina custos mais elevados de intermediação financeira, pelo que os potenciais benefícios desta actividade podem ser inferiores aos custos acrescidos de intermediação financeira.

B) – **Futuros:** Os futuros são valores mobiliários que permitem a especulação na evolução dos preços de determinado activo financeiro, mediante a manutenção de margens de garantia. A negociação destes produtos implica uma contratualização autónoma, onde se prevê o pagamento diário das menos valias e o reforço de margens para a manutenção das posições de risco.

A Orey Financial informa o Cliente que este produto alavanca o risco de mercado dos activos subjacentes.

C) – **Certificados de diferenças (CFDs):** Estes produtos são similares aos futuros, com a particularidade de o emitente se constituir como contraparte do Cliente na negociação. Porém, os riscos de mercado são idênticos aos descritos na alínea D) anterior. A Orey Financial informa o Cliente que o processo de negociação de CFDs inclui, nos preços, custos indeterminados de intermediação financeira.

D) – **Produtos estruturados sem garantia de capital:** A Orey Financial informa o Cliente que qualquer produto estruturado, que não inclua cláusulas de garantia do capital, se enquadra na presente secção pela complexidade em determinar os riscos que os mesmos envolvem.

#### **Supervisão**

Os serviços e produtos financeiros disponibilizados pela Orey Financial, incluindo os diferentes intermediários financeiros, plataformas de negociação, câmaras de compensação e emitentes, referidos no presente documento, estão sujeitas às entidades de supervisão abaixo indicadas. Nestes termos, o Cliente pode obter informações adicionais directamente junto destas entidades:

| <b>País de Origem</b>     | <b>Nome do local de negociação</b>  | <b>Empresa Contraparte</b>                   |
|---------------------------|---|--|
| Alemanha                  | Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht<br>(www.bafin.de)         | Deutsche Bourse, Euronex                     |
| Dinamarca                 | Finanstilsyner<br>(www.ftnet.dk)  | Banco Saxo                                   |
| Espanha                   | Comisión Nacional del Mercado de Valores<br>(www.cnmv.es)                 | SIBE e Iberclear                             |
| Estados Unidos da América | The United States Securities and Exchange Commission<br>(www.sec.gov)     | NYSE, NASDAQ, CME, CBOT, DTC                 |
| Finlândia                 | Financial Supervision Authority<br>(www.rahoitustarkastus.fi)             | Helsinki Stock Exchange, NCSD                |
| França                    | Autorité des marchés financiers<br>(www.amffrance.org)                    | Euronext Paris, Euronext-Liffe, Clearnet     |
| Holanda                   | The Netherlands Authority for Financial Markets<br>(www.Afm.nl)           | Euronext – Holanda, Clearnet                 |
| Itália                    | Commissione Nazionale per le Società e la Borsa<br>(www.consob.it)        | Affari, CC&C                                 |
| Portugal                  | Comissão Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), Euronext Lisboa, Clearnet | Banco de Portugal, Euronext Lisboa, Clearnet |
| Reino Unido               | Financial Services Authority<br>(www.fsa.gov.uk)                          | SETS, Crest, Euronext-Liffe, Clearnet        |
| Suécia                    | Finansinspektionen  | Stockholm Stock Exchange, NCSD               |
| Suíça                     | Swiss Federal Banking Commission<br>(www.sfbf.adurin.ch)                  | SWX e Virt-X, SIS-Sega Intersettle AG        |

A Orey Financial informa que o Cliente poderá solicitar a todo o tempo qualquer esclarecimento adicional relativo ao âmbito e termos da informação contida no presente documento.

A Orey Financial informa o Cliente que quaisquer alterações ao presente documento ser-lhe-ão comunicadas com uma antecedência mínima de 7 (sete) dias antes da sua entrada em vigor, como parte integrante do presente texto.

O Cliente declara que tomou conhecimento do presente documento e está consciente dos riscos que envolve a negociação em valores mobiliários, aceitando que o presente documento faça parte, para os devidos efeitos, dos contratos que subscreveu com a Orey Financial.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

O(s) Cliente(s)

### ANEXO III - TERMO DE RESPONSABILIDADE

E

O abaixo-assinado \_\_\_\_\_,  
\_\_\_\_\_, residente na  
\_\_\_\_\_, titular do bilhete de identidade nº  
\_\_\_\_\_ (emitido em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ por \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_) e Contribuinte nº \_\_\_\_\_;

\_\_\_\_\_, residente na  
\_\_\_\_\_, titular do bilhete de identidade nº  
\_\_\_\_\_ (emitido em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ por \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_) e Contribuinte nº \_\_\_\_\_;

#### Pelo presente Termo de Responsabilidade, o Cliente declara e reconhece o seguinte:

1. Foi prévia e atempadamente informado pela **Orey Financial** dos riscos inerentes ao investimento em valores mobiliários e outros produtos financeiros, e em particular, sobre a natureza, riscos de perda elevados e configuração das operações a prazo realizadas com os seguintes produtos financeiros: futuros, opções, CFDs (Contracts for Differences), forwards e câmbios;

2. Foi prévia e atempadamente informado pela **Orey Financial** e reconhece que o elevado grau de alavancagem que caracteriza os instrumentos financeiros referidos em 1 supra permite que o investimento inicial seja reduzido face ao valor da operação;

3. Face ao exposto em 2, o Cliente reconhece que as oscilações do mercado podem originar (i) ganhos substanciais, quando a oscilação é favorável ou (ii) perdas substanciais, quando a mesma for desfavorável;

4. Foi prévia e atempadamente informado pela **Orey Financial** e reconhece que a realização das operações a prazo referidas em 1 supra, ordenadas através da **Orey Financial**, está sujeita à constituição e manutenção das margens para o efeito definidas pela **Orey Financial**, cuja função é a de garantir o risco de todas as posições abertas;

5. Foi prévia e atempadamente informado pela **Orey Financial** e reconhece que o valor das margens iniciais por cada uma das posições abertas em operações a prazo é o que se encontra fixado, para cada instrumento financeiro, no sítio: [www.oreyitrade.com](http://www.oreyitrade.com);

6. Foi prévia e atempadamente informado pela **Orey Financial** e autoriza a **Orey Financial** a encerrar, de imediato e sem aviso prévio, cada uma das posições por si detidas em operações a prazo, sempre que:

- Não proceda ao reforço da margem que lhe for solicitado pela **Orey Financial** com o intuito de suportar a sua ou suas posições abertas, no prazo para o efeito fixado; e/ou
- O montante das margens por si constituídas seja igual ou inferior a [X]% do valor das margens iniciais devidas;

7. Foi prévia e atempadamente informado pela **Orey Financial** e autoriza a **Orey Financial** a alterar, em qualquer momento, o valor das margens referidas em 5 e 6 supra;

8. O Cliente tomou conhecimento da Política de Execução de Ordens e da Política de Conflito de Interesses da **Orey Financial** e declara aceitar as mesmas;

9. Reconhece que a **Orey Financial** não será responsável pelos prejuízos, custos e perdas que para si possam resultar de qualquer uma destas situações, sem prejuízo do constante do Contrato de Registo e Depósito nesta data celebrado entre o Cliente e a **Orey Financial** e respectivos Anexos:

- Do encerramento de cada uma das posições abertas em operações a prazo nos termos e condições referidas em 6 supra;
- Da evolução adversa de preços e de mercados;
- De demoras, erros, imprecisões e omissões, que possam afectar os serviços prestados e que não sejam imputáveis directamente à **Orey Financial**.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

O(s) Cliente(s)

**1 - QUAL O GRAU DE FAMILIARIZAÇÃO COM O SERVIÇOS DE INVESTIMENTO EM INSTRUMENTOS FINANCEIROS**ALTO: MÉDIO: BAIXO: AUSENTE: **2 - QUE SERVIÇOS JÁ UTILIZOU?**

## ORDENS DE TRANSAÇÃO

- ORDENS DE BOLSA  
 OFERTAS PÚBLICAS (OPA/PRIVATIZAÇÕES)

## GESTÃO DE PATRIMÓNIOS

- BAIXO RISCO / GESTÃO CONSERVADORA, ASSEGURANDO CAPITAL  
 RISCO MODERADO / GESTÃO MODERADA, MAS COM RISCO DE PERDA PARCIAL DO CAPITAL  
 ELEVADO RISCO / GESTÃO AGRESSIVA, COM RISCO DE PERDA DE TODO O CAPITAL  
 CONSULTORIA  
 OUTROS: \_\_\_\_\_

**3 - QUAL A TOLERÂNCIA AO RISCO EM TERMOS DE PERDA MÁXIMA ANUAL DO PATRIMÔNIO INVESTIDO?**ALTO: MÉDIO: BAIXO: **4 - QUAL A SUA FORMAÇÃO ACADÉMICA?**ESCOLA PRIMÁRIA: ESCOLA SECUNDÁRIA: LICENCIATURA: MESTRADO OU GRAU SUPERIOR: **5 - QUAL É O SEU NÍVEL DE EXPERIÊNCIA E DE CONHECIMENTO COMO INVESTIDOR QUANTO A INSTRUMENTOS FINANCEIROS?**

- VASTA EXPERIÊNCIA EM INVESTIMENTOS NOS MERCADOS FINANCEIROS  
 EXPERIÊNCIA BÁSICA EM INVESTIMENTOS NOS MERCADOS FINANCEIROS  
 NENHUMA EXPERIÊNCIA EM INVESTIMENTO NOS MERCADOS FINANCEIROS

**6 - INDIQUE O NÍVEL DE EXPERIÊNCIA NA TRANSAÇÃO DOS VÁRIOS TIPOS DE INSTRUMENTOS FINANCEIROS:**

| TIPO DE INSTRUMENTOS   | JÁ INVESTIU EM   | Nº DE TRANSAÇÕES POR MÊS  | VALOR APROXIMADO DAS OPERAÇÕES  |
|--|--|---|---|
| ACÇÕES   | <input type="checkbox"/> NUNCA<br><input type="checkbox"/> POUCAS VEZES<br><input type="checkbox"/> MUITAS VEZES | <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 50-100<br><input type="checkbox"/> 1-10 <input type="checkbox"/> + de 100<br><input type="checkbox"/> 11-50 | <input type="checkbox"/> DIÁRIO: _____ €<br><input type="checkbox"/> MENSAL: _____ €<br><input type="checkbox"/> ANUAL: _____ € |
| OBRIGAÇÕES   | <input type="checkbox"/> NUNCA<br><input type="checkbox"/> POUCAS VEZES<br><input type="checkbox"/> MUITAS VEZES | <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 50-100<br><input type="checkbox"/> 1-10 <input type="checkbox"/> + de 100<br><input type="checkbox"/> 11-50 | <input type="checkbox"/> DIÁRIO: _____ €<br><input type="checkbox"/> MENSAL: _____ €<br><input type="checkbox"/> ANUAL: _____ € |
| FUNDOS DE INVESTIMENTO   | <input type="checkbox"/> NUNCA<br><input type="checkbox"/> POUCAS VEZES<br><input type="checkbox"/> MUITAS VEZES | <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 50-100<br><input type="checkbox"/> 1-10 <input type="checkbox"/> + de 100<br><input type="checkbox"/> 11-50 | <input type="checkbox"/> DIÁRIO: _____ €<br><input type="checkbox"/> MENSAL: _____ €<br><input type="checkbox"/> ANUAL: _____ € |
| PRODUTOS ESTRUTURADOS  | <input type="checkbox"/> NUNCA<br><input type="checkbox"/> POUCAS VEZES<br><input type="checkbox"/> MUITAS VEZES | <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 50-100<br><input type="checkbox"/> 1-10 <input type="checkbox"/> + de 100<br><input type="checkbox"/> 11-50 | <input type="checkbox"/> DIÁRIO: _____ €<br><input type="checkbox"/> MENSAL: _____ €<br><input type="checkbox"/> ANUAL: _____ € |
| INVESTIMENTOS ALTERNATIVOS                                     | <input type="checkbox"/> NUNCA<br><input type="checkbox"/> POUCAS VEZES<br><input type="checkbox"/> MUITAS VEZES | <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 50-100<br><input type="checkbox"/> 1-10 <input type="checkbox"/> + de 100<br><input type="checkbox"/> 11-50 | <input type="checkbox"/> DIÁRIO: _____ €<br><input type="checkbox"/> MENSAL: _____ €<br><input type="checkbox"/> ANUAL: _____ € |
| WARRANTS   | <input type="checkbox"/> NUNCA<br><input type="checkbox"/> POUCAS VEZES<br><input type="checkbox"/> MUITAS VEZES | <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 50-100<br><input type="checkbox"/> 1-10 <input type="checkbox"/> + de 100<br><input type="checkbox"/> 11-50 | <input type="checkbox"/> DIÁRIO: _____ €<br><input type="checkbox"/> MENSAL: _____ €<br><input type="checkbox"/> ANUAL: _____ € |
| FUTUROS  | <input type="checkbox"/> NUNCA<br><input type="checkbox"/> POUCAS VEZES<br><input type="checkbox"/> MUITAS VEZES | <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 50-100<br><input type="checkbox"/> 1-10 <input type="checkbox"/> + de 100<br><input type="checkbox"/> 11-50 | <input type="checkbox"/> DIÁRIO: _____ €<br><input type="checkbox"/> MENSAL: _____ €<br><input type="checkbox"/> ANUAL: _____ € |
| OPÇÕES   | <input type="checkbox"/> NUNCA<br><input type="checkbox"/> POUCAS VEZES<br><input type="checkbox"/> MUITAS VEZES | <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 50-100<br><input type="checkbox"/> 1-10 <input type="checkbox"/> + de 100<br><input type="checkbox"/> 11-50 | <input type="checkbox"/> DIÁRIO: _____ €<br><input type="checkbox"/> MENSAL: _____ €<br><input type="checkbox"/> ANUAL: _____ € |
| CFDs<br>(Sobre acções e índices)                               | <input type="checkbox"/> NUNCA<br><input type="checkbox"/> POUCAS VEZES<br><input type="checkbox"/> MUITAS VEZES | <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 50-100<br><input type="checkbox"/> 1-10 <input type="checkbox"/> + de 100<br><input type="checkbox"/> 11-50 | <input type="checkbox"/> DIÁRIO: _____ €<br><input type="checkbox"/> MENSAL: _____ €<br><input type="checkbox"/> ANUAL: _____ € |
| MERCADOS DE CÂMBIOS<br>(Spots, Swaps, Fras, Forwards e outros) | <input type="checkbox"/> NUNCA<br><input type="checkbox"/> POUCAS VEZES<br><input type="checkbox"/> MUITAS VEZES | <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 50-100<br><input type="checkbox"/> 1-10 <input type="checkbox"/> + de 100<br><input type="checkbox"/> 11-50 | <input type="checkbox"/> DIÁRIO: _____ €<br><input type="checkbox"/> MENSAL: _____ €<br><input type="checkbox"/> ANUAL: _____ € |

Declaro serem verdadeiras as informações prestadas e a informar a Orey Financial sobre qualquer alteração a estes dados.

DATA: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

ASSINATURA: \_\_\_\_\_  
(1º TITULAR)

\_\_\_\_\_  
(2º TITULAR)