

Instituto Politécnico de Coimbra

Instituto Superior de Contabilidade
e Administração de Coimbra

Diana Carolina Duarte Dias

Análise de Risco de Crédito
Relatório de Estágio realizado no
Crédito Agrícola de Cantanhede e Mira

Relatório de estágio submetido ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de **Mestre em Análise Financeira**, realizado sob a orientação da Professora Ana Paula Quelhas e supervisão de Sílvia Macedo.

Coimbra, Outubro de 2017

TERMO DE RESPONSABILIDADE

Declaro ser a autora deste relatório de estágio, que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido a outra Instituição de ensino superior para obtenção de um grau acadêmico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas e que tenho consciência de que o plágio constitui uma grave falta de ética, que poderá resultar na anulação do presente relatório de estágio.

AGRADECIMENTOS

Mais uma fase quase concluída, o mestrado. Fase bastante completa, muitos conhecimentos adquiridos, interação com pessoas novas, entrada num setor fascinante que é o bancário. Foi desgastante, trabalhoso, mas indubitavelmente compensador.

Quero agradecer a todos aqueles que me apoiaram desde o início mesmo à distância, me deram a força, a coragem e a motivação para fazer sempre mais e melhor para que no final, este meu objetivo se concretizasse.

Aos meus pais que me apoiaram incondicionalmente e incentivaram a continuar a sonhar e a lutar pelos meus projetos e ambições.

Às amigas do Norte, que apesar das minhas ausências prolongadas, nunca deixaram de me encorajar a prosseguir e a nunca baixar os braços perante as adversidades.

Aos amigos de Coimbra que são os que me enchem o coração, são o meu forte e o meu pilar, nos bons e nos maus momentos e que, infelizmente este ano, nos pôs à prova.

JP só gostava que estivesse aqui.

À minha orientadora, que me ajudou e aconselhou na preparação e concretização deste relatório.

Ao CA e a todos os colegas, em particular à minha supervisora e à minha vice supervisora, que foram e continuam a ser incansáveis e são uma força possante de incentivo dentro da CCAM.

À Lacticínios de Azeméis tenho que agradecer por todas as oportunidades. Não esquecerei todo o apoio e incentivo dado nesta fase complicada.

Ao meu “namorado”, porque os últimos são sempre os primeiros e ele foi o que sempre esteve presente, nos bons e principalmente nos momentos mais difíceis. Quero agradecer o grande apoio, a paciência, a compreensão, o carinho e toda ajuda proporcionada durante estes 2 anos.

A todos um muito obrigado.

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo descrever e analisar as atividades desenvolvidas ao longo do estágio curricular realizado na Caixa de Crédito Agrícola Mútuo de Cantanhede e Mira, que teve a duração de 7 meses e se focalizou essencialmente na área de análise de risco de crédito.

Antes, porém, procuraremos explicar o funcionamento do circuito processual do crédito em todas as fases, identificar a documentação necessária e quais os tipos de produtos bancários disponíveis para empresas e particulares, conferindo, contudo, maior relevância à área de análise de crédito e risco, mais concretamente os tipos de análise que se podem efetuar, como se processam, que requisitos devem cumprir e que ferramentas utilizar.

Os cinco capítulos que constituem o relatório organizam-se do modo que segue. O primeiro apresenta a história do grupo e a identificação da CCAM onde se realizou o estágio. O segundo expõe os vários conceitos relevantes na área de crédito e risco. O terceiro capítulo reporta-se aos tipos de análise de risco de crédito a particulares e a empresas. No quarto é apresentado o circuito de crédito. No quinto e último capítulo são descritas as atividades desenvolvidas no decurso do estágio, dando maior ênfase à análise de crédito a particulares e a empresas.

Por fim, realizar-se-á uma análise crítica do estágio, bem como das principais conclusões a reter.

Palavras-chave: Análise de Crédito, Risco, Crédito Agrícola

ABSTRACT

This paper aims to describe and analyze the activities developed during the traineeship held at the Caixa Crédito Agrícola Mútuo Cantanhede and Mira, which lasted seven months and is focused primarily in the area of credit risk analysis.

First, however, it seeks to explain the operation of credit procedural circuit at every stage, identify the necessary documentation and what types of banking products are available to companies and individuals, providing, however, more relevance to the area of credit risk analysis, specifically the types of analysis that may be carried, how they are processed, the requirements that must be met, and which tools are used.

The five chapters that make up the report are organized as follows. The first presents the history of the group and the identification of the CCAM where the internship was held. The second sets out the various relevant concepts in the area of credit and risk. The third chapter refers to the types of analysis of credit risk for individuals and companies. The fourth presents the credit circuit. In the fifth and final chapter, it describes the activities developed during the probationary period, placing greater emphasis on the private credit analysis and businesses.

Finally, there will be critical analysis of the internship as well as the main conclusions to retain.

Keywords: Credit Analysis, Risk, Crédito Agrícola

ÍNDICE GERAL

INTRODUÇÃO	1
1. CARACTERIZAÇÃO DA ENTIDADE ACOLHEDORA	3
1.1 Apresentação do Grupo	3
1.2 História do Grupo.....	3
1.3 Missão, Valores e Objetivos	10
1.4 Caixa de Crédito Agrícola de Cantanhede e Mira	12
2. CONCEITOS RELEVANTES	14
2.1 Crédito Bancário	14
2.2 Principais Operações de Crédito Bancário.....	16
2.3 Titulação e Garantias.....	23
2.4 Principais Produtos de Crédito a Particulares	28
3. ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO.....	35
3.1 Tipos de Análises de Risco de Crédito a Particulares.....	35
3.2 Especificidades de Risco de Crédito a Particulares	37
3.3 Ferramentas de Análise de Crédito a Empresas.....	38
4. CIRCUITO DE CRÉDITO.....	45
4.1 Processo de Preparação e Aprovação de Crédito.....	45
4.2 Processo de Concessão de Crédito.....	45
4.3 Organização de um Dossier de Crédito.....	46
4.4 Elaboração da Proposta	47
4.5 Apreciação da Operação e Decisão.....	47
4.6 Princípios Básicos para Decisão de Crédito.....	48
4.7 Gestão Global do Risco de Crédito.....	50
4.8 Acompanhamento dos Clientes de Crédito	52

5. DESCRIÇÃO DAS FUNÇÕES E TAREFAS EFETUADAS	53
5.1 Trâmites da Análise de Processos de Crédito a Particulares.....	53
5.2 Análise de Processos de Crédito a Empresas	55
5.3 Financiamento através da Linha de Crédito Capitalizar	58
5.4 Outro Tipo de Análises	59
CONCLUSÃO	62
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	64
APÊNDICE.....	65
APÊNDICE 1.....	66
APÊNDICE 2.....	68
APÊNDICE 3.....	70
APÊNDICE 4.....	72
APÊNDICE 5.....	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1: Evolução das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo.....	5
Figura 1.2: Evolução dos Logótipos.....	7
Figura 1.3: Logótipo dos 100 Anos CA.....	8
Figura 1.4: Logótipo desde 2013.....	9
Figura 1.5: Grupo Crédito Agrícola.....	10
Figura 1.6: Missão e Valores pelos quais se regem o Grupo CA.....	11
Figura 1.7: Mapa das Agências de Cantanhede e Mira.....	12
Figura 1.8: Organograma da CCAM Cantanhede e Mira.....	13

Lista de abreviaturas, acrónimos e siglas

ATM - *Automated Teller Machine* – Máquina de Caixa Automática

BdP – Banco de Portugal

CA – Crédito Agrícola

CCAM – Caixa de Crédito Agrícola Mútuo

CGD – Caixa Geral de Depósitos

CRC – Central de Responsabilidades de Crédito

DO – Depósitos à Ordem

DP – Depósitos a Prazo

DR – Demonstração de Resultados

EBITDA – *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*

ENI – Empresários em Nome Individual

FENACAM - Federação Nacional das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo

FGCAM – Fundo de Garantia do Crédito Agrícola Mútuo

FM – Fundo de Maneio

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

NFM – Necessidades de Fundo de Maneio

PME – Pequenas e Médias Empresas

SICAM – Sistema Integrado do Crédito Agrícola Mútuo

SGM – Sociedade de Garantia Mútua

SWOT – *Strengths* (Forças), *Weaknesses* (Fraquezas), *Oppotunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças)

TPA – Terminal de Pagamento Automático

VN – Volume negócios

INTRODUÇÃO

O objetivo do presente relatório de estágio é o de apresentar e discutir as atividades desenvolvidas ao longo do estágio realizado na sede do Banco Caixa Crédito Agrícola de Cantanhede e Mira, na Secção de Acompanhamento da rede Comercial e Dinamização de Negócio, o qual decorreu de 2 de Novembro de 2016 a 2 de Junho de 2017.

O Crédito Agrícola (CA), criado em 1911, é um dos principais grupos bancários portugueses, revelando características que o diferenciam da restante banca portuguesa, como por exemplo os pilares em que assenta, a saber, o cooperativismo e o mutualismo. É através das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo (CCAM) que este banco chega mais próximo das populações onde se insere, pretendendo este ser “um banco nacional com pronúncia local”. A banca cooperativa atua de forma diferenciada da banca comercial, na medida em que tenta chegar essencialmente aos meios rurais e apoiar o seu desenvolvimento. Sem prejuízo destas particularidades, o Crédito Agrícola conduz operações idênticas às realizadas pelos bancos, mormente no domínio do crédito.

A principal motivação para a realização do estágio foi a possibilidade de trabalhar no setor bancário, particularmente na vertente de análise de crédito e risco, em cuja área o estágio se focalizou maioritariamente.

A concessão de crédito é uma das principais componentes da atividade das instituições de crédito e de algumas sociedades financeiras, sendo fundamental que as entidades analisem as propostas, adotando procedimentos que lhes permitam, eficaz e eficientemente, aferir o risco das operações, bem como a melhor forma de o colmatar.

O relatório encontra-se estruturado em cinco capítulos. No primeiro apresenta-se uma perspetiva histórica do grupo, uma breve análise da evolução das CCAM, da missão, dos valores, bem como, dos objetivos e identificação da CCAM onde se realizou o estágio. O segundo expõe os vários conceitos importantes na área de crédito e risco: definição de crédito bancário, tipo de operações de crédito, garantias e principais produtos de crédito a particulares. O terceiro capítulo é sobre os tipos de análise de risco de crédito a particulares e a empresas realizadas atualmente na CCAM. No quarto é apresentado pormenorizadamente o circuito de crédito, na CCAM de Cantanhede e Mira, desde o pedido de financiamento até à aprovação do mesmo. No quinto e último capítulo serão descritas as atividades desenvolvidas no decorrer do estágio e

enumerados todos os passos realizados e obrigatórios, aquando de uma análise de crédito a particulares e a empresas, salvaguardando igualmente a explicação de outro tipo de análises efetuadas.

Por fim, realizar-se-á uma análise crítica do estágio, bem como das principais conclusões a reter, sendo ainda que, em Apêndice, se dá nota mais profunda de uma das atividades desenvolvidas ao longo do estágio – análise das bonificações contratadas de 2010 a 2016.

1. CARACTERIZAÇÃO DA ENTIDADE ACOLHEDORA

1.1 Apresentação do Grupo

O Grupo Crédito Agrícola é um grupo financeiro de âmbito nacional, composto por um vasto número de bancos locais – Caixas Agrícolas – e por empresas especializadas. As suas estruturas centrais são a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo, instituição bancária dotada igualmente de competências de intervenção, fiscalização e acompanhamento das atividades das Caixas Associadas, e a Federação Nacional das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo (FENACAM), instituição de representação cooperativa e prestadora de serviços especializados ao Grupo.

Com 82 caixas de crédito agrícola, detentoras de cerca de 700 agências em todo o território nacional, mais de 400 mil associados e cerca de 1.200.000 clientes, o Grupo Crédito Agrícola é um dos principais grupos bancários portugueses.

A atividade do Grupo Crédito Agrícola tem como base de sustentação as Caixas Agrícolas – verdadeiras entidades dinamizadoras das economias locais – que, com a sua autonomia e integração nas respetivas regiões, conhecem em profundidade as realidades do respetivo tecido económico e empresarial, bem como os desafios que se colocam ao progresso económico-social a nível local.¹

1.2 História do Grupo

A origem histórica das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo (CCAM) está associada às Santas Casas da Misericórdia – fundadas em 1498 sob a égide da Rainha D. Leonor e de Frei Miguel Contreiras – bem como aos Celeiros Comuns, criados em 1576 por D. Sebastião.

Em 1778, a Misericórdia de Lisboa foi a primeira a conceder empréstimos aos agricultores. Um exemplo seguido por outras Misericórdias, gerando uma dinâmica que justificou a decisão do então Ministro das Obras Públicas, Andrade Corvo, a publicar, em 1866 e 1867, leis orientadas para a transformação das Confrarias e Misericórdias em instituições de crédito agrícola e industrial (Bancos Agrícolas ou Misericórdias-Bancos).

¹ <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/GrupoCA/QuemSomos/>

Por sua vez, os Celeiros Comuns, fundados por iniciativa particular ou por intervenção dos Reis, dos municípios ou das paróquias, constituíam, desde o século XVI, estabelecimentos de crédito destinados a socorrer os agricultores em anos de escassa produção, através de um adiantamento em géneros (sementes), o qual implicava o pagamento de um determinado juro, também liquidado em géneros. Refira-se que estas instituições foram pioneiras neste tipo de atuação, na medida em que apenas nos séculos seguintes surgiram congéneres na Escócia (1649) e na Alemanha (1765). A importância dos Celeiros Comuns foi diminuindo com o aumento das taxas de juro, pelo que, em 1862, avançou-se para a sua reforma, no sentido de substituir gradualmente a forma de pagamento em géneros para pagamento em moeda, logrando, assim o funcionamento pleno como instituições de crédito.

Porém, o verdadeiro Crédito Agrícola (CA) nasceu escassos meses depois da implantação da República, por decreto outorgado pelo Ministro do Fomento, Brito Camacho, a 1 de Março de 1911. Uma decisão que culminava um processo que se iniciou ainda na vigência da Monarquia e para o qual contribuíram monárquicos e republicanos. Mas seria através da Lei n.º 215, de 1914, regulamentada, em 1919, pelo Decreto n.º 5219, que, finalmente, ficaram definidas as atividades das CCAM.

Nos anos 20 do século XX, o número de CCAM aumentou, graças ao esforço de inúmeros agricultores, mas a crise bancária e económica dos anos 30 provocou uma estagnação no ritmo da evolução e a consequente passagem das Caixas para a tutela da Caixa Geral de Depósitos (CGD).

A transformação do sistema político português, a partir de Abril de 1974, contribuiu para o aparecimento de um movimento das Caixas existentes no sentido de se autonomizarem, expandirem a respetiva implantação e alargarem a atividade, à luz do modelo de desenvolvimento do crédito agrícola mútuo em muitos países europeus (caso Holandês e Francês é paradigmático).

Esse movimento acabaria por resultar na criação, em 1978, da FENACAM, cuja missão central era a do apoio e da representação, nacional e internacional, das suas associadas. Um dos principais objetivos envolvia a revisão da legislação aplicável ao Crédito Agrícola Mútuo, que à época contava com mais de 60 anos de vigência.

Em 1982, com a publicação do Decreto-Lei n.º 231/82 de 17 de Junho (que inclui, em anexo, um Regime Jurídico Específico para o Crédito Agrícola Mútuo), as Caixas deixaram de estar sob alçada da CGD, prevendo-se a criação de uma Caixa Central, orientada para regular a atividade creditícia das caixas suas associadas. Este novo

enquadramento legal favoreceu a notável expansão do CA durante a década de 80 do século XX.

Figura 1.1: Evolução das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo (**)

	(valores monetários em milhões de euros)									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
N.º de instituições	204	187	176	164	159	147	143	137	131	126
N.º de balcões	491	500	508	517	526	547	572	664	697	705
Pessoal ao serviço	3.269	3.281	3.317	3.375	3.454	3.443	3.512	3.367	2.929	2.941
Crédito a clientes	1.869,6	1.947,8	2.080,6	2.396,1	2.716,4	3.151,6	3.638,7	5.286,0	5.938,0	6.384
Activo	3.804,6	4.323,3	4.733,9	5.179,5	5.665,3	6.273,2	6.934,7	8.106	8.608,0	9.119
Margem financeira (***)	131,3	131,2	156,5	190,4	229,3	223,7	240,8	295,11	325,51	nd

nd – não disponível.

(**) – Inclui a Caixa Central.

(***) – A margem financeira corresponde à diferença entre juros e proveitos equiparados e juros e custos equiparados.

Fonte: INE, *Estatísticas Monetárias e Financeiras*, anos de 1994 a 2000, e BANCO DE PORTUGAL, *Relatórios do Conselho de Administração*, anos de 2001 a 2003.

Fonte: Quelhas (2005), p. 17

Dois anos depois, a 20 de Junho de 1984, é então constituída a Caixa Central e, em 1987, visando garantir a solvabilidade do sistema, é instituído, através do Decreto-Lei n.º 182/87, o Fundo de Garantia do Crédito Agrícola Mútuo (FGCAM), no qual participam, ainda hoje, todas as caixas associadas.

Nesta fase, em que Portugal se encontrava já integrado como membro de pleno direito da então Comunidade Europeia, o processo de adaptação do CA ao direito comunitário conduziu a um novo regime jurídico, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 24/91, de 11 de Janeiro, “atendendo à redação que lhe foi conferida pelos Decretos-Lei n.º 230/95, de 12 de Setembro, e n.º 320/97, de 25 de Novembro. Entre o articulado dos diplomas mencionados, releva o disposto pelo artigo 27.º, do Decreto-Lei n.º 230/95, ao definir o que se deve entender por *operações de crédito agrícola*. Em que se prevê o apoio ao investimento nos domínios da agricultura, silvicultura, pecuária, caça, pesca, aquicultura, indústrias extrativas, tanto no concerne à criação de unidades produtivas bem como no que se refere ao estabelecimento de estruturas de apoio e à prestação de serviços conexos. Consagra-se, ainda, a possibilidade de financiar despesas que contribuam para a melhoria das condições de vida dos associados de cada caixa e dos

respetivos familiares. Foi, sobretudo, a criação da figura do *contrato de agência* que permitiu o encaminhamento das CCAM para a realização das funções da banca universal. Este contrato é celebrado, de modo casuístico, entre a Caixa Central e uma determinada CCAM, através do qual esta última fica autorizada, na sua área estatutária de ação, a conceder crédito e a prestar serviços, em qualquer das modalidades permitidas à Caixa Central. Deste modo, alarga-se, assim, o campo de atuação das CCAM, muito para além do âmbito previsto no já mencionado artigo 27.º. Sublinhe-se, porém, que o BdP pode autorizar às caixas de crédito, de modo direto e numa percentagem do valor do respetivo ativo, a realização de operações de crédito que não se encontrem contempladas no já mencionado artigo 27.º, de acordo com a redação que o Decreto-Lei n.º 320/97, de 25 de Novembro, confere ao número 7 do artigo 36.º-A do Regime Jurídico do Crédito Agrícola Mútuo.”²

Na sua essência, o diploma prevê a adoção de um modelo organizativo – um Sistema Integrado do Crédito Agrícola Mútuo (SICAM) – assente no conjunto formado pela Caixa Central e pelas suas associadas, mas em que a Caixa Central passa a exercer funções de liderança em matéria de orientação, fiscalização e representação financeira do SICAM. O princípio da co-responsabilidade entre a Caixa Central e as associadas é um princípio que favorece a consolidação de contas, numa ótica de supervisão, solvabilidade e liquidez.

Já nos anos 90 do século XX, o Grupo CA decidiu, em 1994, valorizar a sua prestação de produtos e serviços financeiros. Nascia, então, a empresa especializada na Gestão de Fundos de Investimento Mobiliário, hoje a CA Gest, e a Rural Seguros, hoje designada CA Seguros – Seguradora Não Vida. Cinco anos depois, surgia a Crédito Agrícola Vida, hoje CA Vida – Seguradora do Ramo Vida. Mais tarde, seria a vez da CA Consult, para a área da assessoria financeira.

Numa lógica interna, mas necessariamente com impacto no incremento progressivo da qualidade do serviço prestado ao cliente, é de sublinhar, igualmente, a criação, em 1993, da Rural Informática, hoje CA Informática. Mais recentemente, o destaque vai para o lançamento da CA Serviços.

² Quelhas (2005), p. 14-15

Figura 1.2: Evolução dos Logótipos



Fonte: <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/GrupoCA/ComunicacaoCA/OLogotipo/>

A introdução, em 1998, de uma única plataforma informática para as Caixas Associadas e a Caixa Central corresponde a um reforço da unificação do CA e da sua afirmação no mercado como “banco completo”. Com canais de distribuição diversificados e uma oferta de produtos e serviços ajustada aos vários segmentos, potenciando o aumento da quota de mercado no seio de um sector cada vez mais competitivo, nas vésperas da integração numa união económica e monetária, que ditaria, para a economia portuguesa, mais uma transformação, com a introdução da moeda única – o Euro.

Em 2004, no ano em que Portugal atingia a maioria na integração europeia – 18 anos depois da adesão oficial, o Grupo CA iniciava uma nova revolução interna, com a implementação de um ambicioso programa de modernização tecnológica, mergulhando no futuro para potenciar a flexibilidade organizativa e a excelência na resposta às necessidades dos clientes, assente na inovação, formação e valor, sem esquecer um compromisso sólido, desde a sua génese, com o apoio às comunidades em que está inserido, com características muito próprias e funções únicas no seio do tecido económico nacional.

Os primeiros anos do século XXI ficam para a história do Grupo como decisivos, quer no plano da consolidação financeira, quer na criação de uma base tecnológica comum, materializada na Rural Informática e no SICAMSERV.

Em 2006, a identidade histórica do CA, associada a uma realidade de matriz cooperativa rural, é agora renovada e alargada a uma realidade urbana, com uma oferta competitiva de soluções de produtos e serviços. Esta comunhão entre o passado e o presente, projetando o futuro, viabilizou um posicionamento competitivo, que se traduz numa imagem de modernidade, credibilidade e solidez.

Uma visão consubstanciada numa estratégia de médio prazo, cuja implementação se alicerçou num instrumento estruturante – o Programa de Modernização. Numa simbiose

de valores tradicionais e contemporâneos, partilhada com o universo de clientes, associados, dirigentes e colaboradores, o CA apostou numa nova Imagem corporativa e numa nova comunicação, reafirmando a sua mensagem-chave: um Grupo ao lado das pessoas.

A nova imagem do CA corresponde a uma dinâmica de mudança, acompanhada por outras unidades, cuja renovação da identidade gráfica teve por objetivo evidenciar a forte consolidação do Grupo. Partindo do anterior símbolo, desenvolveu-se uma imagem corporativa mais contemporânea, tendo por base a folha de árvore estilizada, cuja forma aponta para o futuro e as cores refletem os valores do Grupo – o laranja como indutor de mudança e modernização.

Em 2009, a caminho de completar 100 anos de existência o Grupo adota o lema “Juntos Somos Mais”, que reflete o novo posicionamento distintivo da marca CA, em que se sublinham os valores de ajuda mútua e solidariedade que estão na essência da instituição e se materializam numa palavra: Cooperativismo.

Em 2011, foi um ano de marcante na história do Grupo CA, pois comemorou 100 anos de atividade. Foi um marco que simbolizou um longo caminho, marcado pelo apoio ao desenvolvimento económico e social de muitas comunidades e regiões do nosso país – quer no Continente quer na Região Autónoma dos Açores. As várias iniciativas que decorreram ao longo deste ano, permitiram um olhar claro sobre a importância do CA como Instituição cuja solidez e vitalidade se moldam na entrega e na motivação sempre renovadas, e certos na nossa Responsabilidade Social e do nosso compromisso com o futuro sustentável.

Figura 1.3: Logótipo dos 100 Anos CA



Fonte: <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/GrupoCA/ComunicacaoCA/OLogotipo/>

Em 2013, o CA apresenta-se com um novo lema “O Banco Nacional com Pronúncia Local”, que reflete o posicionamento do CA enquanto instituição financeira que conhece, como nenhuma outra, as pessoas e as várias regiões do país, contribuindo significativamente para o desenvolvimento socioeconómico local e consecutivamente, para a economia nacional. A relação de proximidade com os clientes resulta da génese do banco: cooperativo e da sua estrutura, composto por 84 Caixas autónomas e cerca de

700 Balcões que atuam de forma descentralizada, mas que seguem as linhas e princípios orientadores da Caixa Central, tornando-as num grupo sólido e coeso.

Figura 1.4: Logótipo desde 2013



Fonte: <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/GrupoCA/ComunicacaoCA/OLogotipo/>

Em 2015, o Grupo CA é galardoado com seis distinções em diversas áreas: banca, seguros e fundos de investimento.

O Banco foi considerado, pela revista britânica *The Banker*, no seu estudo “Top 1000 World Banks”, o terceiro mais sólido a operar em Portugal e o primeiro de capitais exclusivamente nacionais. O Prémio Cinco Estrelas 2015, promovido pela U-Scout com base num estudo de mercado realizado pela Ipsos APEME, foi atribuído ao CA na categoria “Banca, serviço de atendimento ao cliente”.

A CA Seguros, a seguradora não vida do Grupo CA, foi eleita, pela quinta vez, como a Melhor Seguradora do segmento Não Vida. Esta distinção resulta de um estudo realizado pela revista *EXAME* em parceria com a Deloitte e com a Informa D&B.

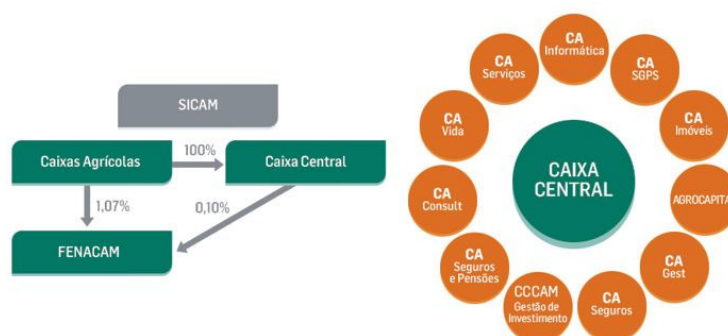
O Fundo de Investimento Mobiliário Aberto de Obrigações CA Rendimento, gerido pela Crédito Agrícola Gest – Sociedade Gestora de Fundos de Investimento Mobiliário, S.A. (CA Gest), foi distinguido com o prémio “Gestão Nacional de Organismos de Investimento Coletivo”, na categoria “Fundos de Obrigações de Taxa Indexada”. Trata-se de um prémio promovido pela Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios (APFIPP) e pelo Diário Económico. O CA Monetário foi, também, considerado pela APFIPP, pelo sexto ano consecutivo, como o fundo mais rentável na classe “Fundos de Mercados Monetários Euro”. A mesma entidade distinguiu, ainda, o CA Flexível, como o fundo que apresentou a melhor rentabilidade, em 2014, na categoria “Fundos Flexíveis”.

O ano de 2016 ficou marcado pela abertura da primeira Agência do CA na Região Autónoma da Madeira, mais especificamente na cidade do Funchal. Com esta abertura, o CA passou a dispor de uma rede com cobertura de âmbito nacional.

O Grupo CA é cada vez mais reconhecido, sendo prova disso as distinções atribuídas em 2016, nomeadamente:

- Eleição da CA Seguros, pelo sexto ano, como *Melhor Seguradora Não Vida*. Prémio atribuído pela revista Exame em parceria com a Deloitte e Informa D&B.
- Distinção da CA Vida como a *Melhor Grande Seguradora do Ramo Vida*, num estudo elaborado pela EY e pela Ignios e divulgado na Star Company, uma edição especial do jornal Dinheiro Vivo.
- Clientes do Crédito Agrícola eram, segundo o BASEF Banca, os que estavam mais satisfeitos e recomendavam o Banco.
- CA entre as instituições financeiras menos reclamadas, segundo dados do Banco de Portugal (BdP).
- CA Vida liderou os rankings de *Lealdade do Cliente e de Imagem*, duas classificações obtidas no Índice Nacional de Satisfação do Cliente do ECSI Portugal 2016.³

Figura 1.5: Grupo Crédito Agrícola



Fonte: <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/GrupoCA/QuemSomos/>

1.3 Missão, Valores e Objetivos

Missão – O Grupo Crédito Agrícola, grupo financeiro de âmbito nacional, é um motor de desenvolvimento local. Conhecedor profundo do tecido empresarial das várias regiões onde atua, tem por missão oferecer as melhores soluções para as expectativas e necessidades dos seus clientes, apresentando uma ampla oferta de produtos e serviços para todos os segmentos, adaptados às realidades locais e ao mercado em geral. No quadro dos seus compromissos, destaca-se simultaneamente a missão de contribuir em diversos níveis: económico, social, cultural e desportivo, para o progresso das comunidades locais em que é instituição de referência.

³ <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/GrupoCA/QuemSomos/Historia/>

Valores – O CA é um Grupo financeiro com base cooperativa enraizado nas comunidades locais, com solidez, confiança, proximidade e modernidade, dotado de uma oferta de soluções, produtos e serviços capaz de satisfazer todas as necessidades financeiras e de proteção das famílias, negócios e empresas, que constituem fatores críticos de sucesso numa relação de parceria privilegiada com os seus clientes.

É uma instituição que valoriza o relacionamento com o cliente, orientada para a participação no desenvolvimento socioeconómico de todo o País, suportada pela atuação de cada uma das suas caixas a nível regional, num equilíbrio entre a captação de poupanças e a concessão de crédito às famílias e empresas, e no apoio às instituições sem fins lucrativos.⁴

Objetivos:

- Valorizar o relacionamento com os clientes, potenciando o conceito de “banca de proximidade”.
- Oferecer produtos e serviços de qualidade sempre crescentes e sempre adaptados às necessidades dos seus associados e clientes, visando um elevado grau de satisfação.
- Contribuir para o progresso e elevação do nível de vida das comunidades locais, através do apoio ao desenvolvimento das economias das respetivas regiões.
- Assegurar a acessibilidade efetiva a serviços bancários ao maior número possível de particulares e empresas.⁵

Figura 1.6: Missão e Valores pelos quais se regem o Grupo CA



Fonte: <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/GrupoCA/QuemSomos/MissaoeValores/>

⁴ <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/GrupoCA/QuemSomos/MissaoeValores/>

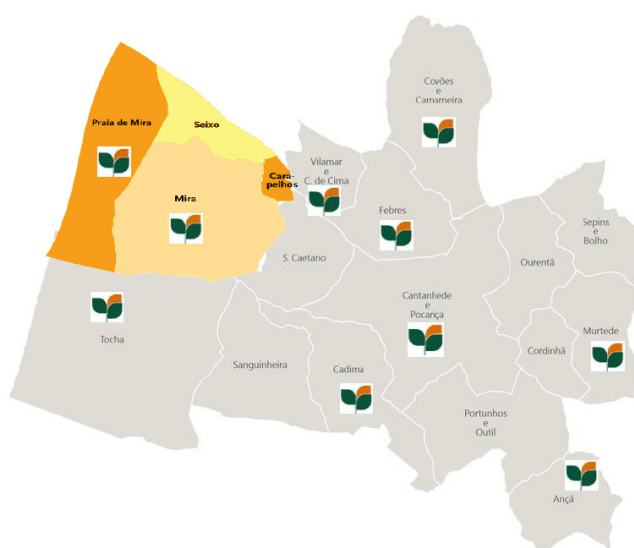
⁵ <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/GrupoCA/QuemSomos/Objectivos/>

1.4 Caixa de Crédito Agrícola de Cantanhede e Mira

O setor bancário é um dos setores mais importantes para a economia portuguesa.

A CCAM de Cantanhede e Mira foi fundada a 14 de Novembro de 1978 e é constituída por 9 agências: Ançã, Cadima, Cantanhede, Covões, Febres, Mira, Murtede, Praia de Mira e Tocha. Os balcões de Mira e Praia de Mira foram absorvidos pelo de Cantanhede em março de 2002, passando esta a designar-se Caixa de Crédito Agrícola de Cantanhede e Mira, C.R.L. Esta Caixa emprega 50 funcionários, distribuídos pelos diferentes balcões e sede.

Figura 1.7: Mapa das Agências do CA Cantanhede e Mira



Fonte: Coelho (2016), p. 81

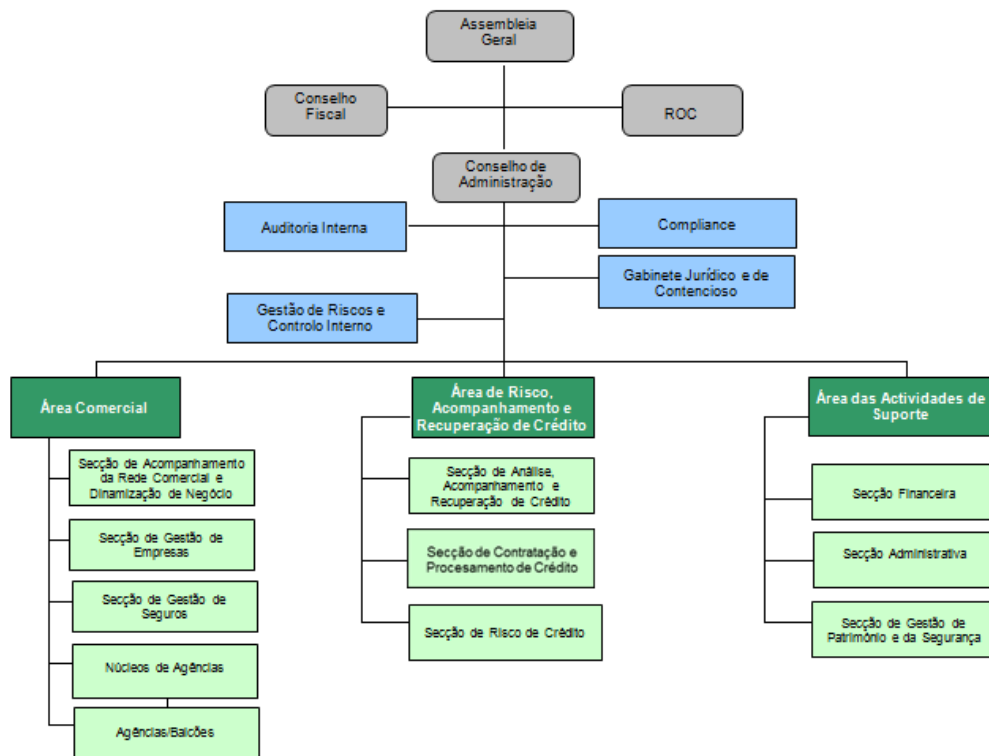
Tem como missão contribuir para o desenvolvimento da comunidade onde se insere, assegurando, simultaneamente, a rentabilidade e sustentabilidade da Instituição, a valorização dos seus associados, a formação e a realização dos seus colaboradores.⁶

A CCAM é uma cooperativa, o que significa que possibilita aos seus clientes, quer pessoas particulares, quer pessoas coletivas, a tornarem-se associados, subscrivendo títulos de capital. No mínimo, é obrigatório subscrever 100 títulos de capital social com valor nominal de 5 euros cada, perfazendo um total de 500 €. A partir do momento em que se torna sócio da Caixa, tem o direito a participar na Assembleia Geral de Sócios e a receber a percentagem do lucro distribuído referente à sua quota-parte. Ao serem associados, os clientes passam a beneficiar de vantagens exclusivas (por exemplo: isenção das comissões de manutenção e anuidade de cartões).

⁶ <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/Caixas/OfficeDetail?z=3020&s=1>

A estrutura da CCAM de Cantanhede e Mira, C.R.L. adota o modelo de governação vulgarmente conhecido como “latino reforçado”, constituído pela Assembleia Geral, Conselho de Administração, Conselho Fiscal e Revisor Oficial de Contas. Os membros dos órgãos sociais e os da Mesa da Assembleia Geral são eleitos por triénios, sendo que a última eleição se realizou a 22 de dezembro de 2015 para o triénio 2016-2018. A Mesa da Assembleia Geral é constituída por um Presidente, um Vice-Presidente e um Secretário. À Assembleia Geral, compete deliberar sobre diversos assuntos, para os quais a lei e os estatutos lhe atribuem competências: eleger, suspender e destituir os titulares dos cargos sociais, incluindo os seus Presidentes; votar a proposta de plano de atividades e de orçamento da Caixa Agrícola para o exercício seguinte; votar o relatório, o balanço e as contas do exercício anterior e decidir da alteração dos Estatutos.⁷

Figura 1.8: Organograma da CCAM de Cantanhede e Mira



Fonte: Relatório e Contas da CCAM de Cantanhede e Mira, 2016.

Este organograma apresenta os principais departamentos desta CCAM: *compliance* (assegura o cumprimento dos procedimentos exigidos pelo BdP), gabinete jurídico, área de risco, área de atividades de suporte e a área comercial (inclui os 9 balcões/agências).

⁷ Relatório e contas 2016 CCAM Cantanhede e Mira

2. CONCEITOS RELEVANTES

Neste capítulo segue-se de perto a sistematização proposta pelo Instituto de Formação Bancária (2010).

2.1 Crédito Bancário

É o direito que um banco adquire, através de uma entrega inicial de dinheiro (real ou potencial) a um cliente, de receber desse cliente, o devedor, em datas futuras, uma ou várias prestações em dinheiro cujo valor total é igual ao da entrega inicial, acrescida do preço fixado para este serviço, tendo como objetivo a realização de lucro. Este preço a pagar materializa-se, necessariamente, na cobrança de juros.

O crédito bancário é definido por seis elementos:

1. A **finalidade** de um crédito corresponde ao que vai ser adquirido com o montante disponibilizado pelo banco e a sua utilização. É importante verificar se a finalidade corresponde a um bem essencial ou supérfluo e se a sua utilização vai ou não gerar proveitos. Os bancos podem conceder créditos, quer a particulares quer a empresas, sem finalidade bem definida, com correspondente agravamento de risco e de preço. Trata-se de um tipo de crédito para fins genéricos, que o cliente pode utilizar quando e como quiser, como por exemplo no caso dos cartões de crédito.

2. O **montante** de um crédito está diretamente relacionado com a sua finalidade, devendo ser o suficiente para que o cliente possa adquirir o bem de que necessita.

3. O **prazo** de um crédito está relacionado com a vida útil do bem adquirido com os fundos disponibilizados. O prazo para reembolso de um crédito não deve ser superior à vida útil do bem adquirido, pois não é razoável que o cliente esteja a pagar algo que já não utiliza e também não deve ser demasiado curto, pois pode provocar estrangulamento de tesouraria, ou mesmo total incapacidade de reembolso.

4. O **preço** inclui o custo dos fundos, que o banco paga a quem lhe disponibiliza dinheiro (clientes depositantes, investidores e/ou outras instituições de crédito) e os custos administrativos associados ao crédito (análise da proposta e gestão do crédito). Acresce ainda uma margem de risco, que tem como objetivo cobrir eventuais prejuízos decorrentes de incumprimentos. Para formar o preço, adiciona-se a margem de lucro composta por juro e comissões, sendo a principal componente dos proveitos bancários.

5. A **garantia** de crédito bancário deverá resultar da própria finalidade do mesmo, a qual deverá libertar fundos, ao longo do tempo, suscetíveis de satisfazer, no(s) momento(s) certo(s), a dívida contraída. Existem dois tipos de garantias:

- **Garantias intrínsecas ou gerais**, as quais decorrem do artº. 601º do Código Civil: *“Pelo cumprimento da obrigação respondem todos os bens do devedor suscetíveis de penhora, sem prejuízo dos regimes especialmente estabelecidos em consequência da separação dos patrimónios”*.

- **Garantias acessórias ou especiais** dos quais se subdividem em:
 - Garantias pessoais: aval e fiança;
 - Garantias reais: hipoteca, penhor, consignação de rendimentos.

6. O **risco de crédito** consubstancia-se prejuízo potencial decorrente da operação, isto é, o prejuízo que terá lugar se os termos do acordo não forem cumpridos. Não existe crédito sem risco. Sendo o crédito um direito a receber num determinado montante, no futuro, é sempre possível que, devido às mais variadas circunstâncias, o banco se veja confrontado com atrasos nas cobranças ou, na pior das hipóteses, com situações de incobrabilidade total. O banco deve analisar a situação do proponente de um crédito, com vista a averiguar a sua capacidade para honrar os seus compromissos. Esta análise envolve todos os fatores que possam influenciar tal capacidade.

O risco distingue-se em quatro tipos:

Risco geral – ligado à ocorrência de riscos políticos ou económicos. Exemplos: situações de guerra, de instabilidade económica e/ou social ou a legislação específica de cada país podem ser fatores de risco que devem ser considerados na análise.

Risco do ramo de atividade ou profissional – associado ao sector de atividade do cliente. Os sectores de atividade têm riscos específicos, que podem ser alterados por diversos fatores, nomeadamente os associados à adesão de Portugal à UE, com abolição de barreiras alfandegárias e as restrições impostas a algumas atividades. As preocupações ambientais também podem ser o motor de alterações legislativas, que modifiquem as condições de funcionamento de algumas atividades.

Risco particular ou pessoal – decorre das características do próprio cliente o qual envolve aspetos quantitativos (calculado através de rácios) e qualitativos (qualidade da informação, como, por exemplo dados recentes).

Risco da operação – função da operação em análise (finalidade, prazo, montante). Cada operação, definida pela sua finalidade, prazo e montante, tem riscos específicos que serão tratados, no presente relatório, aquando da caracterização das operações de crédito.

Os seis elementos do crédito interligam-se entre si, ou seja, conhecida a finalidade do crédito, o montante necessário, o prazo de pagamento adequado e o preço do crédito, o banco pode definir um plano de reembolso para o crédito em causa.

Confrontando o plano com a capacidade de reembolso do cliente, poder-se-á avaliar o risco de crédito e, se necessário, introduzir algumas alterações, nomeadamente ao nível do prazo e do preço, conjugado com a(s) garantia(s) oferecida(s).

O risco pode ainda ser coberto recorrendo a garantias que possam ser utilizadas, caso o cliente entre em incumprimento, para reduzir ou eliminar o prejuízo potencial do banco com a operação.

2.2 Principais Operações de Crédito Bancário

De seguida descrevem-se as principais operações de crédito bancário existentes no mercado financeiro português.

A. O Crédito por Desembolso é quando o banco entrega fundos a um cliente, que se compromete pagar, em data posterior, o montante recebido acrescido dos respetivos juros. As operações de crédito por desembolso são:

1) Descoberto é o tipo de crédito que corresponde a um saldo devedor na conta de depósitos à ordem e que se utiliza através de movimentos a débito na mesma. É uma operação muito simples, que não obriga à abertura de novas contas, bastando que o cliente seja titular de uma conta de depósitos à ordem para o poder utilizar. Este tipo de crédito pode ser formalizado através de contratos de abertura de crédito, mediante os quais o cliente fica autorizado a utilizar fundos, por simples levantamento, até um determinado montante (limite ou *plafond* de crédito) e nas condições previamente acordadas. O cliente poderá não utilizar o descoberto, só se tornando devedor quando o saldo da conta à ordem for negativo. Se o cliente utilizar o descoberto, a conta terá, alternadamente, saldos positivos e negativos. A formalização de um contrato não é necessária para a concessão de crédito por descoberto em DO, bastando para tal que o banco autorize um débito na conta sem que esta tenha saldo suficiente. O descoberto

pode ocorrer sem ter havido autorização prévia por parte do banco, assim acontecendo nos casos em que o banco cobra determinados serviços, como, por exemplo, as despesas de manutenção, ou quando paga, por ser obrigado pela legislação em vigor, os cheques de baixo montante (150€).

a) A **finalidade do descoberto** traduz-se no financiamento de necessidades pontuais de tesouraria, devidas a desfasamentos entre pagamentos e recebimentos. O descoberto é sempre uma antecipação de recebimentos.

b) O **reembolso do descoberto** ocorre quando o cliente recebe os montantes previstos.

c) O **prazo do descoberto** deve ser sempre muito curto, de alguns dias, e nunca superior a um mês. Sendo a finalidade de um descoberto o financiamento de necessidades pontuais de tesouraria, o seu reembolso só pode ser feito num prazo muito curto. Se as necessidades do cliente não são pontuais e têm carácter de permanência ao longo de algum tempo, existem outras operações, mais adequadas, e que, por isso mesmo, terão menos risco. Para clientes com frequentes situações de desfasamento entre pagamentos e recebimentos, o banco pode atribuir um limite ou uma linha de descoberto por um prazo alargado, mas os períodos durante os quais a conta se mantém a descoberto devem ser curtos.

d) A **análise do descoberto** sustenta-se na verificação dos movimentos diários de tesouraria. Se o banco tiver conhecimento de que um determinado cliente vai receber um certo montante dentro de um prazo muito curto, pode, com um grau de risco bastante baixo, conceder um crédito por descoberto, que será reembolsado com o recebimento em causa. Quando os movimentos da tesouraria do cliente se refletem na movimentação da conta DO, é bastante fácil o banco fazer este tipo de avaliação. É o caso das contas ordenado. Noutros casos, o cliente terá de apresentar documentos que comprovem que os recebimentos em causa se vão verificar.

2) **Crédito em Conta Corrente** é concedido através da abertura de uma conta crédito: a conta corrente. Este tipo de crédito é formalizado através de contratos de abertura de crédito, que dão ao cliente o direito de utilizar os fundos colocados à sua disposição, até um determinado montante previamente acordado (limite de crédito), dentro do prazo e nas condições contratadas. A utilização é feita através de movimentos a débito na conta crédito, quase sempre por transferência(s) para a conta de depósitos à

ordem. O reembolso faz-se por movimentos a crédito na conta corrente, quase sempre por transferência(s) da conta de depósitos à ordem. Tal como no descoberto, o cliente pode nunca utilizar o crédito, não se tornando devedor do banco. A conta terá sempre saldo negativo ou nulo.

a) A **finalidade do Crédito em Conta Corrente** corresponde ao financiamento de necessidades de fundo de maneo, no caso de clientes do sector empresarial. Pode ser utilizada em qualquer fase do ciclo produtivo de uma empresa: para compra de matérias-primas e/ou mercadorias, para pagamento de ordenados ou para antecipação de recebimentos.

b) O **reembolso do Crédito em Conta Corrente** é realizado à medida que o cliente recebe os montantes correspondentes às suas vendas.

c) O **prazo do Crédito em Conta Corrente** deve ser adequado ao ciclo produtivo do cliente. Sendo a finalidade de um crédito em conta corrente o financiamento de necessidades de fundo de maneo, o seu reembolso só pode ser feito no fim do ciclo de produção, quando a empresa recebe o valor das suas vendas. Os créditos em conta corrente são, na maior parte dos casos, renováveis, podendo o prazo real da operação prolongar-se quase indefinidamente no tempo. Dado que as necessidades de fundo de maneo se repetem em cada ciclo de produção, a utilização deste tipo de crédito facilita o funcionamento das empresas.

d) A **análise do Crédito em Conta Corrente** requer um conhecimento profundo da atividade do cliente. Os riscos envolvidos são diferentes conforme a fase do ciclo de produção em que a empresa se encontra. Quando a empresa vai comprar mercadorias para venda posterior ou matérias-primas para fabricar o seu próprio produto, ou acorrer a outros custos de funcionamento, o banco, ao conceder o crédito, está a correr o risco de atividade da própria empresa. Se esta não vender, não consegue pagar. Corre ainda o risco de crédito inerente aos clientes da empresa. Se a empresa vender a crédito e os seus clientes não pagarem, a empresa não pode reembolsar o crédito. Numa fase mais avançada do ciclo, quando a empresa já vendeu o seu produto, mas aguarda o pagamento por parte dos seus clientes, o risco reduz-se ao risco de crédito inerente aos clientes da empresa, não se correndo já o risco de atividade, isto é, de a empresa não conseguir vender. As necessidades de fundo de maneo repetem-se em cada ciclo de produção e podem mesmo assumir um carácter permanente. Neste caso, o crédito por

conta corrente pode ter um prazo fixo sem possibilidade de renovação, um prazo fixo com renovação automática ou um prazo fixo com possibilidade de renovação a pedido do mutuário. Em regra, as linhas e limites são alvo de avaliação periódica, normalmente por semestre. O crédito nestas condições assume características de médio/longo prazo e a sua análise deve incidir sobre a previsão da estabilidade futura da empresa.

3) Operações de desconto tituladas através de títulos de crédito.

I. Desconto de Livranças é uma operação de financiamento em que o cliente do banco, o subscritor da livrança, faz uma promessa de pagamento de um determinado montante, para determinada data. O título é emitido pelo subscritor da livrança. Com base nesse título, o banco põe à disposição do cliente o montante correspondente à mudança. A livrança fica na posse do banco, e, na data do seu vencimento, o cliente procede ao reembolso do crédito e ao juro correspondente. Tudo o que se referiu em relação ao crédito em conta corrente é aplicável ao desconto de livrança, com as seguintes exceções:

- O crédito é sempre utilizado pela totalidade;
- O reembolso é também feito pela totalidade, na data de vencimento.

O desconto de livranças é uma operação que se adapta a clientes com movimentos muito bem definidos – pagamentos na data da concessão do crédito e recebimentos na data do seu vencimento enquanto a conta corrente se adapta melhor a clientes com pagamentos e recebimentos distribuídos ao longo do prazo da operação. Na prática, e devido aos elevados custos associados às operações de desconto, estas estão a cair em desuso, e as contas correntes são utilizadas em sua substituição, razão pela qual o crédito em conta corrente é, em geral, utilizado pela totalidade no início da operação, e não são feitos reembolsos ao longo do prazo.

II. Desconto de Comercial é uma operação de desconto de títulos comerciais, isto é, que têm na sua origem uma operação comercial: **Letras; Extratos de Fatura e Warrants**. A letra é o título comercial mais usado, é um título em que o sacador da letra dá uma ordem de pagamento a um seu devedor, o sacado. Se o sacado aceitar a letra, assinando-a, passa a denominar-se aceitante. A letra pode ser endossada. Através do endosso, o sacador transfere para um terceiro o direito a receber do sacado/aceitante o valor da letra, no seu vencimento. O portador da letra, ao apresentá-la para desconto, endossa-a ao banco, que adquire todos os direitos associados ao título. O desconto de

letras é uma operação de risco inferior ao do desconto de livranças e da conta corrente, pois, em geral, só tem lugar quando a empresa já efetuou as suas vendas logo, o banco não corre o risco da atividade da empresa, mas apenas o risco de crédito dos clientes da mesma. Se o sacado/aceitante não pagar a letra no seu vencimento, o banco tem ainda direito de recurso sobre o seu cliente, que lhe endossou a letra, podendo exigir-lhe o seu pagamento. É assim uma operação em que existem dois intervenientes que têm obrigação de reembolsar o banco pelo crédito concedido. O crédito por desconto de letra é um crédito bastante caro, pois, além de sobre ele incidirem comissões elevadas, o juro é cobrado à cabeça, isto é, na data da concessão de crédito, por dedução ao valor da letra. O cliente apenas recebe o valor da letra deduzido dos juros, calculados sobre o montante total da mesma. Tal como no caso de desconto de livrança, o desconto de letra está a ser substituído por crédito em conta corrente, devido ao menor custo deste tipo de crédito.

a) A **finalidade do Desconto de Letras** é a do financiamento de necessidades de fundo de maneio, correspondendo a uma antecipação de recebimentos.

b) O **reembolso do Crédito por Desconto do Letras** verifica-se na data de vencimento da letra pelo sacado/aceitante.

c) O **prazo do Crédito por Desconto de Letras** é o que decorre desde a data da concessão do crédito até ao vencimento da letra.

d) A **análise do Crédito por Desconto de Letras** requer especial atenção à capacidade financeira do sacado e aos riscos que lhe estão associados.

4) Empréstimo com Plano de Reembolso o crédito com plano financeiro poderá ser de curto, médio ou longo prazo. Este tipo de crédito é formalizado através de contratos de abertura de crédito, mediante os quais o cliente fica autorizado a utilizar fundos, de acordo com as condições do contrato. A utilização é feita através de movimentos a débito na conta crédito, quase sempre por transferência(s) para a conta de depósitos à ordem, podendo ser utilizado de uma só vez, na data de abertura do crédito, ou por tranches, de acordo com o contrato celebrado com o banco. O reembolso ocorre através de prestações, conforme as condições contratadas. Em geral, as prestações são periódicas, mensais, trimestrais, semestrais ou anuais, mas podem ser contemplados planos de reembolso atípicos desde que se adaptem às características específicas de um cliente. No caso de **crédito de curto prazo**, aplica-se tudo o que se referiu para os

créditos em conta corrente, exceto no que se refere a utilização e reembolso. Nos casos de créditos a **médio/longo prazo**:

a) A **finalidade do Crédito com Plano Financeiro** tal como sucede noutra tipo de operações, é o financiamento de necessidades de investimento.

b) O **reembolso do Crédito com Plano Financeiro** é realizado com os fluxos de caixa gerados, durante a vida do empréstimo, pelos ativos financiados.

c) O **prazo do Crédito com Plano Financeiro** deve ser adequado à vida útil do ativo financiado, à semelhança de outras operações financeiras.

d) A **análise do Crédito com Plano Financeiro** atendendo à finalidade e à fonte de reembolso (*cash flow* futuro), a concessão de um crédito com plano financeiro requer a previsão do futuro da atividade do cliente.

B. O Crédito por Assinatura observa-se quando o banco assume o compromisso de, se se verificarem determinadas condições, entregar, por conta de um seu cliente, um determinado montante a uma terceira entidade, só então se tornando credor do seu cliente, ou seja, apenas existe um contrato e o desembolso só se verifica em condições consideradas anormais. No crédito por assinatura distingue-se em:

1) As **Fianças e Garantias Bancárias** são as operações de crédito através das quais o banco garante a execução de uma obrigação constituída por um seu cliente (denominado devedor principal ou ordenador) perante um terceiro (denominado beneficiário) e assume, por isso, o encargo da obrigação se o devedor principal faltar ao seu cumprimento. Ao banco que emite a garantia a pedido do ordenador dá-se o nome de garante. As fianças e garantias bancárias não têm por finalidade fornecer fundos às entidades a favor de quem são emitidas, mas, na maioria dos casos, visam evitar entregas de valores que deveriam ser efetuadas para garantir certas obrigações. Os motivos que conduzem à prestação de garantias bancárias surgem quando um credor, por fornecimento de determinada mercadoria, produto ou serviços, necessita de reforçar a certeza do bom cumprimento desse fornecimento ou prestação de serviço, no todo ou nas suas sucessivas fases de desenvolvimento, pedindo por isso ao seu devedor que obtenha a intervenção de outra entidade, que garanta a operação. Esta entidade é, normalmente, um banco, cuja honorabilidade e solvabilidade põem o credor a coberto de incertezas e lhe dão a possibilidade de ser ressarcido em caso de incumprimento por parte do devedor. Não obstante, na fase de emissão da garantia, não haver desembolso

de fundos, o banco, ao analisar a operação, para além de se socorrer das técnicas de avaliação de risco, como se de uma operação de desembolso de fundos se tratasse. Deve, assim debruçar-se sobre a natureza da operação, tendo em conta especialmente o montante que a sua responsabilidade pode atingir, o prazo ou duração de compromisso. Considerando o serviço prestado e o risco em que incorrem, os bancos debitam ao cliente uma comissão de garantia. Esta é calculada sobre o montante da garantia prestada e varia segundo a sua importância e natureza do risco e do serviço prestado. É cobrada em geral antecipadamente, por trimestre, e é exigível ao cliente até que o banco se veja desobrigado. As garantias prestadas pelo banco são emitidas sob inteira responsabilidade do cliente que as solicita. Este é, portanto, obrigado a reembolsar o banco por todas as importâncias que este tenha de despende se for chamado a honrar as obrigações constantes do clausulado da garantia. A responsabilidade do cliente subsiste até ao momento em que o banco for liberto completa e definitivamente do compromisso que assumiu, isto é, até lhe ser devolvido o termo de garantia que emitiu ou tenha sido avisado pelo beneficiário de que está efetivamente desobrigado. É ao cliente, ordenador de garantia, que compete fazer as diligências adequadas junto do beneficiário da garantia para que o banco seja desligado das suas obrigações.

2) O **Aceite Bancário** consiste no saque sobre o banco uma letra que este aceita, podendo, em seguida, o cliente negociar essa letra em seu benefício próprio. No vencimento, o banco paga o título com os fundos que o seu cliente deve previamente ter depositado. Este tipo de crédito não obriga o banco ao pagamento imediato de uma determinada importância. O banco, ao apor o seu aceite, obriga-se a pagar o título só no seu vencimento, emprestando até lá a sua assinatura, a fim de permitir ao seu cliente sacar fundos mediante a negociação do saque. O banco que concede este tipo de crédito cobra uma comissão de aceite, a qual se destina a remunerar os riscos que corre ao substituir a assinatura do cliente pela sua. O aceite é mais utilizado nas transações com o estrangeiro, já que permite ao fornecedor estrangeiro mobilizar mais facilmente, no seu país, o crédito sobre o seu comprador cuja assinatura é menos conhecida e porventura menos fiável do que a do banco.

3) O **Aval Bancário** é a operação de crédito através da qual o banco garante o bom pagamento de efeitos comerciais de aceites de clientes seus. À semelhança do aceite, o aval bancário principalmente usado no comércio internacional pelas facilidades que dá aos exportadores de descontarem os seus saques, aceites dos importadores nacionais. A

sua legislação está contemplada na Lei Uniforme relativa às letras e livranças. A principal vantagem para o cliente que solicita o aval é o seu reduzido custo, sendo ainda de destacar que se trata de um instrumento simples e bastante prático para a liquidação das transações comerciais internacionais.

4) Crédito Documentário tem várias aplicações e é muito eficaz nas operações de importação de mercadorias. Contudo, desempenha também um papel relevante e bastante útil no domínio das exportações. Através da operação de crédito documentário, o banco oferece aos importadores e aos exportadores um serviço que facilita as suas transações internacionais, proporcionando-lhes, mediante um custo relativamente reduzido, segurança na efetivação dos seus negócios. O crédito documentário é a operação pela qual um banco se responsabiliza, por conta de um seu cliente importador e a favor de um fornecedor estrangeiro, a pagar a este último uma determinada soma de dinheiro, num prazo determinado, referente ao valor das mercadorias transacionadas, contra a entrega dos documentos estipulados pelo contrato de crédito, ou seja:

- Permite ao vendedor/exportador precaver-se contra a falta de pagamento do comprador, podendo essa falta de pagamento ser provocada por insolvência ou por mera recusa da mercadoria por parte do comprador;
- Dá garantia ao comprador/importador de que as mercadorias são postas sua disposição nos prazos acordados e de acordo com as especificações técnicas contratadas entre as partes.

2.3 Titulação e Garantias

A atividade de concessão de crédito é dirigida a clientes cuja capacidade de reembolso é avaliada e considerada adequada. Mas o risco é um elemento inerente ao crédito, sendo sempre possível que a situação de um cliente se deteriore e que um crédito, que à partida era considerado de bom risco, venha a transformar-se num crédito problemático.

Os **títulos executivos** têm a particularidade de, em termos judiciais, terem o mesmo valor que uma sentença emitida na sequência de uma ação declarativa.⁸ Se um crédito tem associado um título executivo, em caso de incumprimento do cliente, o banco não

⁸ A ação declarativa é a ação destinada a reconhecer ou a constituir um direito subjetivo do autor (aquele que intenta ou instaura a ação). Fonte: <http://www.advogadosinsolvencia.pt/mapa/accao-executiva>, acedido em 25 de Outubro de 2017.

tem necessidade de instaurar ação declarativa e pode dar início imediato à ação executiva.⁹ O título vale por si só, sendo prova da existência da dívida, independentemente da operação que esteja na sua origem. Nas operações de desconto, existe sempre um título executivo – letra ou livrança. Nas outras operações, o banco pode exigir que lhe seja entregue uma livrança em branco, comumente denominada livrança-caução. Caso o cliente entre em incumprimento, a livrança é preenchida pelo montante em dívida, e pode dar-se início à ação executiva. Contudo, os títulos executivos não são garantias, apenas permitem um acesso mais fácil ao património do devedor.

Já no caso das **garantias**, quando o risco de crédito é considerado elevado, o banco deve exigir garantias acessórias como proteção complementar. Existem dois tipos de garantias acessórias: garantias pessoais e garantias reais.

As **garantias Pessoais** são aquelas em que outra ou outras pessoas, para além do devedor, ficam responsáveis pelo cumprimento da obrigação, mediante a adstrição dos seus patrimónios. Constituem-se quando um terceiro, isto é, uma pessoa estranha à obrigação garantida, se obriga a cumprir essa obrigação se, no vencimento, o devedor ou os devedores que a ela estão legalmente vinculados não a satisfizeram. As duas principais garantias pessoais são a **fiança** e o **aval**. Contudo, deve-se acrescentar o seguro de crédito, quando é uma Companhia de Seguros a dar garantia ao credor da solvabilidade do devedor. O aval e a fiança, por serem semelhantes, são muitas vezes confundidos. Avalizam-se letras comerciais, livranças, mas não contratos de empréstimo. Nestes últimos, constituem-se fiadores, se os subscreverem nessa qualidade, e não avalistas.

a) A **Fiança** existe quando uma pessoa, o fiador, se responsabiliza pelo cumprimento de uma obrigação, mediante a adstrição do seu património, no caso de o devedor não cumprir. O fiador, regra geral, só é chamado ao cumprimento das obrigações depois de executado judicialmente o devedor e se, executados todos os bens do mesmo, estes não forem suficientes para pagar integralmente ao credor. Todavia, a lei prevê o caso de o fiador ser chamado a pagar antes de executados os bens do devedor, nomeadamente quando se observam as seguintes circunstâncias:

⁹ A ação executiva é a ação destinada à realização coerciva de um direito já pré-reconhecido (através de sentença ou título executivo) ao exequente. Fonte: <http://www.advogadosinsolvencia.pt/mapa/accao-executiva>, acedido em 25 de Outubro de 2017.

- O fiador obriga-se como principal pagador, mediante cláusula expressa;
- Se a obrigação for mercantil, o fiador não goza do privilégio de excussão prévia, antes sendo solidariamente responsável com o afiançado.

Em qualquer hipótese, porém, o fiador que cumprir a obrigação fica sub-rogado, podendo assim exigir do devedor o que por ele pagou.

b) O aval consiste numa garantia pessoal dada por terceiro ao pagamento total ou parcial de dívidas expressas em certos títulos de crédito (letras, livranças, extratos de fatura, cheques). O avalista, ou dador do aval, assume a responsabilidade pelo pagamento do título de crédito e, no caso de o vir a pagar, pode exigir a importância respectiva, tanto da pessoa a favor de quem prestou o aval como de qualquer signatário. Também o avalista não goza de privilégio de excussão prévia, visto que todos os signatários, obrigados na relação cartular, são solidariamente responsáveis para com o portador do título. É aqui que reside uma das principais diferenças em relação à fiança. Para o avalista que paga a letra, os efeitos jurídicos não são os que derivam da fiança, pois adquire não só os direitos do portador contra o avalizado, mas também os direitos resultantes da letra/livrança contra todos os obrigados cambiários. O avalista responde da mesma forma que o avalizado, enquanto o fiador pode responder perante o credor da mesma forma que o afiançado se a fiança for solidária ou indivisível, ou não, isto é, o credor ter primeiro de executar o principal devedor em caso de incumprimento para, posteriormente, poder executar o fiador, caso as fianças sejam ordinárias. Obviamente, o banco deverá analisar se os avalistas ou os fiadores têm capacidade jurídica para se assumirem como tal e averiguar se os mesmos são idóneos e se têm bens materiais para responderem pelas dívidas contraídas pelo devedor principal, em caso de incumprimento por parte deste. O aval é muitas vezes pedido quando o cliente que solicita o crédito está no início da sua atividade profissional e ainda não tem bens nem meios próprios compatíveis com o montante de crédito que solicita. Nestes casos, é muitas vezes necessária a obtenção de avals de terceiros.

As **fianças solidárias e indivisíveis** são solicitadas aos sócios das empresas por quotas, dado que a responsabilidade destes, quando sócios da empresa, vai apenas até ao montante das suas quotas. Acontece, frequentemente, que os sócios da empresa, em vez de afetarem os bens de produção à própria empresa, os mantêm sob a sua propriedade e, portanto, quando vão solicitar aos bancos créditos de montante apreciável, estes

solicitam a fiança ou aval dos sócios, passando desta forma o património pessoal dos sócios a responder conjunta e solidariamente pelas dívidas da empresa. Todavia, nem sempre é fácil obter fiança de todos os sócios da empresa, uma vez que estes tendem a evocar que detêm diferentes percentagens do capital da empresa. Nestes casos, o banco procura, em conjunto com todos os sócios da empresa, encontrar uma situação de compromisso. Pode, porém, acontecer que os sócios se recusem pura e simplesmente a avalizar ou a afiançar as operações de crédito solicitadas pela sua empresa. Perante esta situação, pode-se utilizar o argumento de que os sócios, ao solicitarem o crédito para a sua empresa, mas ao recusarem a prestação dos seus avales ou fianças, provam não terem confiança no seu empreendimento, pelo que, se eles próprios não acreditam, não será lógico que o banco acredite e lhes aprove o pedido de operação solicitado.

Já as **garantias reais** são aquelas que conferem ao credor o direito de se fazer pagar, de preferência a outros credores, pelo valor ou rendimento de certos bens do próprio devedor ou de terceiros, ainda que esses bens venham a ser transferidos, o que sucede desde que a garantia tenha sido registada. Constitui-se uma garantia real quando o devedor ou um terceiro, intervindo em seu favor, oferece um determinado elemento do seu património para garantia do credor, podendo este executar judicial e preferencialmente, o bem ou bens que lhes estão dados em garantia do crédito se no vencimento o ou os devedores no cumpram o inicialmente acordado com o Banco.

a) A **hipoteca** é, sem dúvida, a mais usual e importante das garantias reais. Esta confere ao credor o direito de ser pago pelo valor de outras coisas imóveis ou móveis sujeitas a registo, pertencentes ao devedor ou a um terceiro, com preferência especial quer em relação ao credor comum, quer em relação a outras garantias reais que sejam de registo posterior. As consequências resultantes da constituição de uma hipoteca a favor do banco por determinado empresário/empreendimento são:

- Como primeiro objetivo, o banco adquire um privilégio sobre os bens imóveis ou equiparados que lhe forem oferecidos de hipoteca, preferência que se efetiva segundo a prioridade do registo;
- O banco adquire o direito de vender esses bens, revertendo o produto da venda para a regularização das dívidas que garantem, em caso de incumprimento do devedor;

- A hipoteca devidamente constituída, ou seja, registada na Conservatória do Registo correspondente (predial ou automóvel), impede que os bens hipotecados sejam vendidos sem que o banco seja informado ou chamado a intervir, pois onera os bens sobre que recai, constituindo um ónus real que acompanha a coisa sobre a qual incide até que, por qualquer facto, se extinga a obrigação a que esses bens se encontram vinculados;
- A hipoteca estabiliza as relações entre o banco e o empresário/empreendimento, na medida em que estabelece um compromisso para ambas as partes.

De assinalar, porém, que o credor hipotecário só pode apropriar-se dos bens hipotecados se os mesmos forem arrematados em hasta pública, nos termos de processo de execução. A constituição de hipoteca, por estar sujeita a registo, tem formalismos próprios, pelo que existem nos bancos serviços especializados que se encarregam da sua efetivação, assim como da prévia determinação do valor dos bens, convenientemente descritos e definidos, numa determinada data, valor esse obtido de acordo com os conceitos adequados aos objetivos, nomeadamente:

- **Valor Comercial:** preço que um comprador, não tendo qualquer interesse e/ou conveniência especial em adquirir determinado bem, aceita pagar por ele em condições normais de mercado.
- **Valor de Substituição:** montante necessário para reproduzir, em termos de custos diretos, um bem de características análogas e estado de conservação idêntico ao do bem em causa.
- **Custo de Construção:** custo direto de construção (materiais, mão-de-obra e lucro bruto inerente à construção), acrescido dos encargos com licenciamento e taxas e administração.
- **Custo atual:** expressão utilizada nas avaliações de prédios urbanos em curso, urbanizações e edifícios em construção, que traduz o somatório do valor do terreno e o custo de construção realizada, numa determinada data.

b) O penhor mercantil, esta garantia é a menos segura para o credor, já que os bens dados de penhor são móveis não sujeitos a registo e, portanto, podem desaparecer ou deteriorar-se rapidamente. Por outro lado, habitualmente, o bem dado de penhor é um bem com características muito específicas e de valor relativo para o banco, pelo que

só é de aceitar quando o mutuário não possuir bens imóveis, sendo o seu património constituído pelos meios de produção móveis postos à disposição da sua atividade industrial e/ou comercial, não podendo, todavia, a operação de crédito realizar-se sem a constituição de garantias acessórias. O penhor mercantil confere, então, ao credor o direito à satisfação do seu crédito e respetivos juros, com preferência sobre os demais credores, pelo valor de certa coisa móvel, ou pelo valor de créditos ou outros direitos não suscetíveis de hipoteca, pertencentes ao devedor ou a terceiros. O penhor será considerado mercantil sempre que a dívida que se caucionou decorra de ato mercantil. Em regra, o objeto empenhado fica na posse do credor pignoratício¹⁰, podendo, no entanto, convencionar-se que seja entregue a terceira pessoa. Deixa, muitas vezes, de ser real para ser simplesmente simbólica, ocorrendo pela entrega de títulos representativos da coisa oferecida como garantia. É ainda válido o penhor mercantil quando os objetos dados em penhor fiquem em poder do devedor como fiel depositário, o qual fica investido na posição de possuidor em nome alheio do objeto dado em garantia, o que, desde logo, implica que lhe possam ser aplicáveis as penas de furto, nos casos de alienação, destruição ou desaparecimento desse objeto, sem autorização do credor.

c) Por fim, a **consignação de rendimentos** ocorre quando o devedor garante o cumprimento da obrigação e/ou o pagamento dos juros, mediante a cessão de rendimentos de bens imóveis, ou de bens móveis sujeitos a registo. O devedor, ao consignar os rendimentos de um prédio arrendado, para garantia de um empréstimo que contraiu, amortizando-o sucessivamente com o rendimento desse prédio, confere ao credor o direito de receber as respetivas rendas até à completa extinção de dívida.

2.4 Principais Produtos de Crédito a Particulares

No **crédito de curto prazo** incluem-se, em geral, todos os créditos concedidos por prazo inferiores a um ano. Contudo, há créditos assumem um carácter quase permanente, podendo, na prática, ter prazos de muitos anos. É o caso dos **créditos revolving**, os quais são linhas de crédito sem vencimento definido e que, até um limite pré-definido, são reutilizáveis. Tal significa que, após reembolso de uma parte, o cliente pode voltar a utilizar o crédito. Têm uma característica comum: o banco desconhece a finalidade do crédito, uma vez que o cliente utiliza os fundos que tem disponíveis de

¹⁰ Direito relativo ao contrato de penhor.

modo perfeitamente autónomo. Entre eles, podemos incluir as modalidades que se descrevem de seguir.

1. A Conta Ordenado é uma conta de depósito à ordem (DO) que tem associado um limite de descoberto. Destina-se a clientes que recebem o ordenado através do banco, por crédito nessa conta. O montante do crédito depende do valor do vencimento mensal do cliente. A generalidade dos bancos atribui limites de crédito de montante não superior ao ordenado do cliente, de forma que as contas apresentem saldo positivo pelo menos um dia em cada mês. Os bancos não pedem garantias para este tipo de crédito e cobram juros a taxas elevadas. Os juros são contados dia a dia sobre o saldo em dívida e cobrados mensalmente, por débito na conta DO. O crédito associado à conta ordenado é utilizado através da simples movimentação da conta de depósitos à ordem, constituindo, por isso um produto interessante, quer para o cliente, quer para o banco.

2. Cartões de Crédito é um meio de pagamento que tem associada uma conta corrente sem caução, com limite de crédito atribuído. A atribuição de um cartão de crédito, e do correspondente limite de crédito, é um pouco mais complexa que a de uma conta ordenado, dependendo de um conjunto de fatores de avaliação do cliente e já exigindo um sistema de *scoring* de aceitação¹¹, mesmo que seja muito simples. Quase todos os bancos emitem pelo menos dois tipos de cartão:

- Um cartão destinado às grandes massas;
- Um cartão de prestígio para segmentos selecionados.

Entre estes dois casos-limite, podem ser “construídos” produtos dirigidos a diversos segmentos de mercado, que se distinguem:

- Pela cor do cartão;
- Pelos serviços associados ao cartão (seguros, descontos, acesso a serviços médicos, de aluguer de automóvel, de viagens, etc.);
- Em alguns casos, pelo limite de crédito.

¹¹ O **Scoring de Aceitação** é a base da concessão de crédito a um grande número de clientes, a maior parte dos quais é totalmente desconhecida.

As hipóteses serão tantas quantos os segmentos de mercado. Tal como para a conta ordenado, os bancos não pedem garantias para este tipo de crédito e cobram juros a taxas elevadas. Os juros são contados dia a dia sobre o saldo em dívida e cobrados mensalmente. De igual modo, os bancos cobram uma comissão, na generalidade dos casos anual, a todos os clientes que possuem cartão de crédito, mesmo que não o utilizem. Note-se que, esta comissão é variável de banco para banco e de acordo com o tipo de cartão:

- Os cartões destinados ao público em geral dão origem a comissões relativamente baixas;
- Cartões de nível médio pagarão comissões médias;
- Os cartões de prestígio pagam comissões mais elevadas (o cliente paga o prestígio).

O crédito associado a cartões é utilizado através de pagamentos a comerciantes e, na generalidade dos casos, podem-se efetuar levantamentos em dinheiro – *cash advance*. Pelo serviço de *cash advance*, os bancos cobram comissões elevadas. O reembolso do crédito é muito flexível, fazendo-se através de pagamentos mensais, podendo fixar-se entre um mínimo de 5% do saldo em dívida e a totalidade da dívida. O cartão de crédito não é um serviço exclusivo dos bancos, podendo haver outras empresas, financeiras ou comerciais, emissoras de cartões. Contudo, os cartões emitidos por comerciantes são de utilização muito limitada e, em geral, só são utilizáveis nesse comerciante ou numa rede de comerciantes associados. Por outro lado os cartões emitidos pelos bancos são utilizáveis através de redes internacionais, às quais os comerciantes aderiram. As redes mais importantes, em Portugal, são a VISA e MasterCard. Os comerciantes, ao aderirem a uma destas redes, pagam comissões sobre as compras pagas com o correspondente cartão. Estas comissões podem ir até 5% do valor das vendas e dependem do movimento e da capacidade negocial de cada comerciante. O cartão de crédito oferece grandes vantagens para o cliente, para o banco e para os comerciantes aderentes. Para além do risco de crédito, os cartões de crédito envolvem outros tipos de riscos:

- Em caso de roubo ou extravio do cartão, se, após comunicação do cliente ao banco, este for utilizado por terceiros, será o banco a suportar o prejuízo;

- Verificam-se alguns casos de fraude, em que, utilizando os dados de um cartão, são feitos pagamentos atribuídos a esse cartão, embora ele esteja na posse do seu legítimo titular.

3. Cartões de Débito com *Plafond* de Crédito Associado outra forma de crédito de curto prazo que consiste nos cartões de débito, comercializados por alguns bancos, aos quais se associa um limite de crédito. Esse limite de crédito pode ser um limite de descoberto na conta à ordem ou uma conta corrente que lhe fica associada. Os movimentos do cartão são debitados na conta DO, e, quando esta não tem saldo, utiliza-se o limite atribuído ao cliente. Este tipo de produto é em tudo semelhante ao cartão de crédito.

No **Crédito de Médio/Longo Prazo** incluem-se, em geral, todos os créditos concedidos por prazos superiores a um ano. O banco, em geral, conhece a finalidade do crédito, sendo que o cliente utiliza os fundos de uma só vez, ou então em tranches previamente acordadas. São créditos com plano financeiro, isto é são reembolsáveis em prestações, em geral mensais, em condições pré-definidas.

1. Crédito pessoal/Crédito ao Consumo é um tipo de crédito com plano financeiro e é concedido por prazo fixo, sendo o reembolso realizado através de prestações, em geral mensais, fixas de capital e juro. Os prazos mais usuais situam-se entre 6 meses e 5 anos, embora alguns bancos disponibilizem créditos deste tipo por prazos superiores. A finalidade destes créditos é a aquisição de bens e serviços cujo valor ultrapassa o das despesas correntes. Os destinos são diversos e podem ser a aquisição de bens de consumo ou ressarcimento de qualquer outro tipo de despesa, de acordo com o perfil do cliente. A este título, e de uma forma não exaustiva, podemos identificar certos tipos de bens, tais como: obras na habitação; aquisição de automóvel, barco ou mota; viagens; despesas de saúde; compra de eletrodomésticos e mobiliário; formação académica ou profissional; aquisição de equipamento informático. Os créditos pessoais, em geral, são titulados por livrança subscrita pelos beneficiários do crédito. Em caso de risco superior ao aceitável por cada banco, podem ser exigidas garantias, nomeadamente aval de pessoa(s) considerada(s) idónea(s). Estes créditos são, normalmente, concedidos a taxa fixa, que pode ser definida em função da rendibilidade do cliente.

A prática corrente na banca portuguesa é a de fixar uma taxa para estes créditos, que poderá ser reduzida caso o cliente utilize outros serviços do banco (conta ordenado, transferências, cartões, aplicações, seguros). No que se refere a outros proveitos para o banco, para além do juro, os clientes pagam comissões diversas, decorrentes de certas eventualidades, tais como: abertura do crédito, reembolso antecipado ou atraso no pagamento da prestação. A utilização de um *scoring* de acompanhamento permitiria manter a relação taxa do crédito/rendibilidade do cliente sempre atualizada, retirando a bonificação a clientes que deixassem de utilizar serviços do banco e atribuindo-a àqueles que os começassem a utilizar. Só assim se poderia definir uma política de *cross selling* verdadeiramente eficaz. O prazo destes créditos é definido em função da sua finalidade e deve corresponder ao prazo de utilização do bem/serviço que vai ser adquirido. Quando o cliente necessitar de adquirir novo bem/serviço do mesmo tipo, o crédito anterior deve estar totalmente pago. O prazo varia de acordo com a finalidade, por exemplo: viagens (6 meses a 1 ano), automóveis (2 a 4 anos), obras na habitação (3 a 8 anos).

2. Crédito à Habitação é, um crédito com plano financeiro, em tudo semelhante aos restantes créditos pessoais. Contudo, difere na respetiva finalidade (aquisição de habitação própria ou obras na habitação própria) e, necessariamente, devido ao prazo de utilização do bem adquirido, no prazo de reembolso. São créditos que podem ter prazos bastante longos, centrando-se os prazos mais comuns entre 25 e 30 anos. Prazos desta ordem tornam a análise de crédito pouco precisa. Por melhor que seja a sua qualidade, a incerteza em relação ao futuro é enorme; em 30 anos tudo pode acontecer ao cliente: perder o emprego, mudar de emprego, ter filhos, divorciar-se, voltar a casar, falecer, etc. Um crédito com estas características tem um risco que deve ser muito ponderado. Para comercializarem estes créditos, os bancos definiram um produto com uma série de limitações e coberturas que visam cobrir prejuízos que possam ocorrer.

Limitações e coberturas:

- Na generalidade dos casos, o banco não financia a totalidade do investimento, salvaguardando eventuais desvalorizações do imóvel;
- Só são concedidos com garantia real, geralmente hipoteca do imóvel adquirido, ou onde são efetuadas as obras;

- É exigido seguro do imóvel, a fim de cobrir eventuais desvalorizações por acidente (ex. incêndio);
- São, muitas vezes, exigidos seguros de vida, para a eventualidade de um dos beneficiários do crédito falecer, e, em alguns casos, seguros de emprego, que pagam a prestação em caso de desemprego.

Estes créditos são alvo de incentivos por parte da tutela, estando isentos de imposto de selo sobre os juros, o que reduz a prestação mensal em relação a outros créditos. Realce-se que, atualmente, vigora o Regime Geral de Crédito à Habitação regulado pelo Decreto-Lei n.º 349/98, de 11 de Novembro. Contudo, no passado, os jovens e particulares de menor rendimento tinham à sua disposição crédito bonificado, cujo regime cessou em 30 de Setembro de 2002. Todavia, ainda hoje se mantêm vivas diversas operações outorgadas até àquela data.

Modalidades de Crédito à Habitação:

Quase todos os bancos disponibilizam créditos à habitação a taxa fixa e a taxa variável (indexada a uma taxa de referência, sendo a Euribor a que mais comumente é aplicada). Neste sentido:

- Nos contratos a taxa fixa, a prestação mantém-se constante ao longo de todo o prazo, independentemente do comportamento da taxa no mercado;
- Enquanto isso, nos contratos a taxa variável, a mesma acompanha as variações do mercado, e a prestação é atualizada periodicamente (todos os 3 meses, 6 meses ou uma vez por ano).

Devido a frequentes alterações dos indexantes, alguns bancos já lançaram produtos a taxa variável e prestação fixa, fazendo variar o prazo. Nesta situação se o indexante aumenta, aumenta o prazo do crédito, verificando-se, necessariamente, também o contrário. Embora menos utilizadas, são ainda de referir os casos de prestações constantes ou crescentes.

No caso de **prestações constantes**, o valor de cada prestação mantém-se ao longo de todo o empréstimo, só se alterando, no caso de taxa variável, quando se verifica uma alteração de taxa.

Por outro lado, no regime de **prestações crescentes**, as prestações dos primeiros anos são mais baixas, crescendo progressivamente durante a vida do empréstimo. Nestes

casos, durante os primeiros anos, o cliente nem sequer paga a totalidade dos juros, sendo os juros não pagos acumulados ao capital em dívida. De salientar que este regime teve interesse num panorama de inflação elevada, com correspondentes aumentos de salários significativos. Neste momento, está a cair em desuso, pois o benefício dos primeiros anos vai penalizar as prestações futuras sem que os ordenados aumentem na mesma proporção.

Custo do Crédito à Habitação

A taxa de juro destes créditos é baixa, dado que o risco está coberto por hipoteca do imóvel. Além disso, a experiência demonstra que os incumprimentos de crédito à habitação são relativamente baixos, dado que no passado recente se observaram casos de insolvência de particulares:

- Os clientes estão a pagar para aumentar o seu património (o crédito à habitação corresponde a uma poupança), e esse património vale mais do que a dívida;
- Se não cumprirem, podem perder a casa onde residem.

O facto de existir hipoteca tem um duplo efeito no preço: além de um menor risco de prejuízos, os empréstimos destinados à habitação própria do mutuário só ponderam em 35% para o rácio de solvabilidade (à luz do método *standard*, previsto no Acordo de Basileia II, contribuindo, favoravelmente, para os requisitos mínimos de capital, a que se refere o Pilar I, daquele Acordo).

3. Outros Créditos

Além dos tipos de créditos já abordados até aqui, existem outros, disponíveis para particulares, que não se enquadram nos tipos definidos. Um dos mais correntes é o adiantamento sobre crédito à habitação para sinalização do imóvel, que pode ser concretizado através de conta corrente, de desconto de livrança ou de crédito pessoal. Mas os particulares, em casos que fujam às necessidades típicas, podem utilizar todos os tipos de crédito acessíveis às empresas, nomeadamente o desconto de letras e livranças. Note que estas situações são negociadas e analisadas caso a caso, dependendo igualmente de cada entidade bancária.

3. ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO

Neste capítulo à semelhança do anterior segue-se de perto a sistematização proposta pelo Instituto de Formação Bancária (2010).

3.1 Tipos de Análises de Risco de Crédito a Particulares

A. O método mais antigo para avaliação de risco de crédito é a **análise de risco tradicional**, elaborada por um analista de crédito, onde se ponderam os diversos fatores que condicionam a probabilidade de o reembolso do crédito se processar sem incidentes. Neste tipo de análise, podem ser considerados todos os fatores que o analista entenda como relevantes, e a conclusão final pode ser extremamente correta. Com base nessa análise, um decisor, que poderá não ser o analista, decide se a operação se faz ou não. Independentemente da capacidade de análise e decisão das pessoas envolvidas neste processo, este método de avaliação apresenta alguns fatores negativos face à situação atual dos bancos.

- **É um procedimento moroso**, dado que não é suscetível de aplicação (em termos administrativos e de custo) para um grande número de operações de baixo valor.
- **Não garante homogeneidade da decisão**, uma vez que cada analista e cada decisor terão a sua própria opinião sobre um determinado cliente, conduzindo a decisões diferentes para situações semelhantes, ou mesmo para uma única operação.
- **Tem uma forte componente subjetiva**, uma vez que a relação que o analista estabelece com o cliente influencia, eventualmente, a sua decisão. Assim, se o analista ou o decisor conhecerem o cliente e o consideram uma pessoa simpática, podem ser levados a aprovar operações de maior risco ou, no caso contrário, podem perder-se negócios de elevada rentabilidade por má impressão em relação ao cliente.

Como forma de obviar a estas insuficiências, e à medida que o negócio se expandia, a banca desenvolveu metodologias mais objetivas de avaliação de operações de crédito a particulares.

B. O Crédito Scoring envolve a criação de sistemas ou modelos de apoio à decisão, baseados no princípio de objetividade de critérios e que visa a avaliação de operações de crédito a particulares. Baseados nos princípios de standardização e objetividade de critérios, foram então construídos sistemas de avaliação de clientes. Numa primeira fase com base na experiência dos analistas/decisores de crédito, foram

elaborados modelos em que a cada fator considerado na análise de crédito se atribui uma determinada pontuação. A pontuação total do cliente (*score*) determinará a aprovação ou recusa da operação proposta. A massificação da atividade bancária no domínio do crédito a particulares não é conciliável com a utilização manual dos sistemas de *scoring*, pois acarretaria demoras consideráveis no preenchimento dos quadros, na pontuação de cada fator de avaliação e no cálculo da pontuação final. Assim, a generalidade dos bancos desenvolveu ou adquiriu rotinas de *scoring*, automatizando esta fase do processo. Note-se que a utilização de um sistema de *scoring* é extremamente simples, já que basta registrar um conjunto de fatores de avaliação sobre o cliente e verificar se a pontuação final permite a aprovação da operação ou se a mesma é rejeitada. Qualquer colaborador pode utilizar um sistema de *scoring*, e este é um dos fatores-base da massificação da atividade bancária. Desde que o sistema de *scoring* aprove uma operação, não é necessária a intervenção de um especialista de crédito, basta um vendedor para que a operação se concretize. Pode-se fazer o paralelo entre a indústria bancária e a indústria de vestuário. Por exemplo, quando alguém compra roupa num pronto-a-vestir, é atendido por um vendedor que não precisa de saber absolutamente nada de costura. Só é necessária a intervenção de um especialista, costureira ou alfaiate, quando a roupa não assenta bem. Os sistemas de *scoring* são, assim, essenciais num panorama de massificação da atividade bancária, sendo de utilização extremamente simples, não necessitando de conhecimentos específicos de qualquer tipo. Só é necessária a intervenção de um especialista na matéria caso o sistema de *scoring* não aprove a operação e se pretenda uma reanálise pelo processo tradicional. A complexidade dos sistemas de *scoring* não reside, assim, na sua utilização, mas na sua conceção implementação e manutenção.

Os primeiros sistemas de *scoring* reproduziam a avaliação de risco tradicional e consistiam na ponderação de um conjunto de fatores, já considerados anteriormente pelos analistas e que foram construídos com base na apreciação de conjuntos de *dossiers* de crédito, reais ou simulados, feita pela hierarquia de apreciação de crédito de cada banco. Assim, cada banco podia construir um sistema de *scoring* que reproduzisse a sua própria cultura, a sua filosofia no domínio da concessão de crédito.

O sistema de *scoring*, normalmente é usado para decidir créditos pessoais, podendo este tipo de crédito ter finalidades bastante distintas. Através deste sistema cada finalidade

pode ser devidamente ponderada, que, tem por base a análise estatística dos potenciais clientes.

O histórico creditício, o rendimento disponível, o tipo de rendimento, a estabilidade do emprego, o modo de vida, as despesas associadas, o estado civil, o agregado familiar, a idade, o património e o objetivo do crédito são exemplos de fatores de avaliação e da forma como influenciam a capacidade de reembolso dos clientes.

Com o crescimento da atividade creditícia neste mercado, a experiência dos bancos aumentou, e foram-se desenvolvendo novos métodos de análise.

3.2 Especificidades de Risco de Crédito a Particulares

Sempre que um banco assume o compromisso de, em determinadas condições, efetuar um pagamento substituindo-se a um seu cliente, no pressuposto de que tal pagamento não será necessário, se tiver de o fazer é porque algo correu mal. Então, o risco do cliente na data do desembolso pode ser bastante mais elevado do que na data de contratação da operação. Assim, a análise de risco deve ser feita com o objetivo de avaliar qual a capacidade de reembolso do cliente se a operação garantida correr mal.

A análise do risco de crédito associado ao crédito por assinatura deve ser uma análise tão completa como a de qualquer outro tipo de crédito, com avaliação da situação previsível do cliente num cenário de incumprimento do contrato que lhe está subjacente.

Todas as operações bancárias em que, em consequência dessas operações, um cliente se possa tornar devedor do banco têm risco de crédito.

O exemplo mais simples é o da conta DO, com direito a utilização de cheques. Atualmente, a maior parte dos bancos autoriza o pagamento de cheques a descoberto até um determinado montante, contudo são obrigados a pagar cheques de montante inferior ao fixado legalmente (150€). Assim, quando um banco entrega a um cliente um conjunto de cheques, está a conceder-lhe crédito. Um conjunto de 20 cheques permite que um cliente utilize até 3.000€ mesmo que não tenha saldo na conta.

Também a utilização de cartões de débito permite a utilização de crédito. Basta que um cliente faça levantamentos em períodos em que o sistema esteja *offline*, utilizando o saldo do cartão. O banco demora alguns dias até conseguir cancelar o cartão, permitindo que um cliente tenha este tipo de comportamento durante algum tempo.

3.3 Ferramentas de Análise de Crédito a Empresas

A análise de crédito a empresas pode ser efetuada de diversas formas:

A. Análise Qualitativa – Modelo de Análise SWOT:

Os **pontos fortes** e os **pontos fracos** são características da própria empresa e a sua deteção faz parte da análise interna. Embora sejam características internas, a sua deteção faz-se por comparação com a concorrência.

As **oportunidades** e as **ameaças** são elementos externos à empresa e são detetados no mercado. Por norma, a cada ponto forte da empresa corresponde uma oportunidade no mercado e a cada ponto fraco corresponde uma ameaça.

Por exemplo: se uma empresa tem como ponto forte os custos mais baixos do mercado, tem a oportunidade de vender a preços inferiores aos da concorrência, aumentando a sua quota de mercado. Em contrapartida, as empresas com custos mais elevados têm um ponto fraco nesta área e enfrentam a Ameaça da concorrência, que poderá vender o seu produto a preços inferiores.

Para fazer a avaliação estratégica da empresa o analista pode recorrer a diversas técnicas, das quais salientamos as seguintes:

Análise da Cadeia de Valor – analisa a empresa horizontalmente, desde a compra de matérias-primas ou mercadorias à venda do produto final, considerando cada área como o elo de uma cadeia que acrescenta valor à produção e absorve recursos. Permite a visão da empresa como um conjunto de atividades e processos facilitando a avaliação das diversas fases da produção e da contribuição de cada atividade/processo para o produto final.

Análise dos Ciclos de Vida dos Produtos – analisa o produto, a sua implantação no mercado e a tendência de desenvolvimento do negócio, permitindo avaliar o seu potencial futuro. Facilita a antecipação de necessidades de financiamento, caso se preveja crescimento, ou, em caso de previsão de declínio, permite a adoção de medidas adequadas para garantir a sobrevivência da empresa.

Matrizes de Posicionamento de Negócios – possibilitam a avaliação dinâmica da empresa em comparação com a concorrência, definindo a sua posição relativa e o seu potencial futuro.

Análise das Estratégias Genéricas, de Porter – permite definir o tipo de estratégia adotado pela empresa e, em comparação com os resultados das restantes técnicas, avaliar o seu grau de adequação às suas necessidades específicas.

O analista de crédito tem de avaliar a capacidade da empresa para desenvolver a sua atividade com sucesso, quer ao nível da gestão diária (curto prazo), quer em termos de potencial futuro (longo prazo). A importância da avaliação estratégica reside na forte ligação entre o sucesso da empresa e a sua capacidade para gerar fundos, necessários para o reembolso das operações de crédito.

B. Análise Quantitativa

Para efetuar a análise quantitativa, o analista de crédito recorre a informação fornecida pela empresa, mormente:

Informação Contabilística:

- Modelos de demonstrações financeiras
- Informação contida nas anotações e comentários aos balanços
- Relatórios dos auditores

De toda a informação que a empresa entrega ao Banco, os Mapas Contabilísticos têm particular importância, pois é com base neles que vai ser feita a análise quantitativa.

Técnicas de Análise Financeira

Com base nos Mapas Contabilísticos, o analista de crédito pode fazer uma avaliação quantitativa da empresa, recorrendo a técnicas de Análise Financeira:

1) Análise de Balanços

A informação que se pode retirar de um balanço é limitada, dado reportar-se a uma data específica, nada nos dizendo sobre a atividade da empresa. Assim, este tipo de análise apenas incide sobre a estrutura do próprio balanço, permitindo avaliar se a empresa cumpre algumas regras básicas:

Ativo Corrente > Passivo Corrente, no curto prazo, o ativo corrente deve ter valor suficiente para, após a sua transformação em dinheiro, assegurar a liquidação do passivo corrente.

Ativos Não Correntes < Capitais Permanentes, no médio/longo prazo, o ativo não corrente deve ser totalmente coberto por capitais permanentes.

Para tornar dinâmica a análise de balanços, podem-se comparar balanços de vários anos, o que permite avaliar o impacto da atividade da empresa na sua situação patrimonial. As variações das diversas rubricas são o resultado da atividade, mas nada apontam sobre a forma como esta se desenvolve.

2) Análise dos Resultados

Na Demonstração dos Resultados por Funções, os rendimentos e gastos apresentam uma estrutura facilitadora da análise económica da empresa, bem como dos riscos económicos e financeiros associados à mesma. Tal estrutura abarca:

- Resultados Operacionais = Rendimentos de Atividade - Gastos de Atividade;
- Resultados de Natureza Financeira;
- Tributação de Distribuição de Resultados.

A comparação de contas de resultados sucessivas permite avaliar a evolução da forma como cada uma das suas componentes está a contribuir para os resultados da empresa. Esta avaliação possibilita a deteção de eventuais áreas em degradação que necessitam de correção.

3) Análise de Rácios

Rácios são relações entre rubricas do balanço e da conta de resultados, permitindo ilustrar a análise de balanços e da conta de resultados e fazer a relação entre ambas. Quase todas as rubricas se podem relacionar entre si, sendo possível apresentar diversos conjuntos de rácios, que se podem agrupar de acordo com a área de análise a que se referem.

Rácios de Liquidez fornecem informação sobre a capacidade da empresa para liquidar as suas dívidas de curto prazo, comparando os ativos correntes, total e parcialmente com os passivos correntes.

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Curto Prazo}}{\text{Passivo Curto Prazo}} \quad 3.1$$

$$\text{Liquidez Reduzida} = \frac{\text{Ativo Curto Prazo} - \text{Inventários}}{\text{Passivo Curto Prazo}} \quad 3.2$$

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Caixa}}{\text{Passivo Curto Prazo}} \quad 3.3$$

Rácios de Estrutura Financeira são rácios que relacionam Passivo, Capital Próprio (Situação Líquida) e Ativo entre si. O significado destes rácios é sempre o mesmo, pois relacionam rubricas cujo valor se complementa, de acordo com a equação fundamental do balanço: Ativo = Capital Próprio + Passivo. Ao contrário do que alguns autores defendem, estes rácios nada dizem sobre a capacidade da empresa para proceder ao reembolso de qualquer tipo de compromissos, numa ótica de continuidade. Contudo, em caso de falência, todos os ativos são vendidos e, em primeiro lugar, a empresa paga as dívidas aos credores (o passivo), e o remanescente, caso exista, é distribuído pelos sócios/acionistas. Se o valor dos ativos for insuficiente para liquidar todo o passivo, o valor realizado será distribuído em primeiro lugar a credores com direitos preferenciais (Estado e Segurança Social em alguns casos, empregados, credores com garantias reais) e o remanescente rateado pelos credores comuns (que não têm qualquer tipo de garantia). Quanto mais baixo for o Capital da empresa, maior é o risco dos credores, mas apenas em caso de falência da empresa, pois o valor de liquidação dos ativos pode não ser suficiente para o pagamento de todas as dívidas. Quanto maior for o valor dos Capitais Próprios, maior será a probabilidade, se tudo correr mal, de os credores poderem recuperar, eventualmente pela via Judicial, o crédito que concederem à empresa. Considerar que estes indicadores dão qualquer tipo de informação sobre a capacidade da empresa para liquidar os seus créditos, pode induzir em erro o analista de crédito, originando a aprovação de operações de alto risco. O impacto da atividade da empresa no balanço pode alterar significativamente as rubricas do Balanço e a solvabilidade pode degradar-se, num curto espaço de tempo.

$$\text{Solvabilidade} = \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Passivo}} \quad 3.4$$

$$\text{Autonomia Financeira} = \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Ativo}} \quad 3.5$$

$$\text{Net Debt to EBITDA} = \frac{\text{Financiamentos Obtidos} - \text{Caixa}}{\text{EBITDA}} \quad 3.6$$

Rácios de Rendibilidade relacionam os resultados da empresa com as vendas que lhes dão origem, com os ativos utilizados para os obter e com os capitais investidos pelos sócios/acionistas da empresa.

$$\text{Rendibilidade Bruta das Vendas} = \frac{\text{Margem Bruta}}{\text{Vendas}} \quad 3.7$$

$$\text{Rendibilidade Líquida das Vendas} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Vendas}} \quad 3.8$$

$$\text{Rendibilidade do Ativo (ROA)} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Ativo}} \quad 3.9$$

$$\text{Rendibilidade do Capital Próprio (ROE)} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Capital Próprio}} \quad 3.10$$

Rácios de Eficiência medem a eficiência da atividade da empresa, nas suas várias vertentes.

$$\text{Rotação do Ativo} = \frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo}} \quad 3.11$$

$$\text{Fundo de Maneio (FM)} = \text{Ativo Curto Prazo} - \text{Passivo Curto Prazo}$$

$$\text{Necessidades Fundo Maneio (NFM)} = \text{Inventários} + \text{Clientes} - \text{Fornecedores}$$

$$\text{Tesouraria Líquida} = \text{FM} - \text{NFM}$$

$$\text{Prazo Médio de Recebimentos} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Vendas}} \times 365 \text{ dias} \quad 3.12$$

$$\text{Prazo Médio de Pagamentos} = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{CMVMC}} \times 365 \text{ dias} \quad 3.13$$

Outros Rácios se pretender analisar questões associadas à produtividade, pode-se associar vendas ou resultados a número de empregados ou a custos com pessoal; se

pretender analisar o impacto da dívida no crescimento da empresa, pode-se relacionar a variação da dívida com a das vendas ou dos resultados.

4) Análise de *Cash Flow*

A rentabilidade dum empresa mede-se pelo seu lucro contabilístico. Mas lucro nem sempre corresponde a dinheiro, e uma empresa pode ter condições de rentabilidade e não ter fundos disponíveis para assegurar o pagamento das suas dívidas, nomeadamente do crédito bancário. Embora a rentabilidade de uma empresa seja condição necessária para a sua sobrevivência a longo prazo, quando se pretende avaliar a sua capacidade para reembolsar as suas dívidas, é essencial verificar se terá **dinheiro** disponível, nas datas adequadas, para liquidar pontualmente os seus compromissos. Assim, para o banco, o elemento de maior interesse para a análise de crédito é a situação da tesouraria: é necessário saber se a empresa tem fundos disponíveis para reembolsar os créditos nas datas de vencimento.

Demonstração de Fluxos de Caixa (Mapa de *Cash Flow*)

Se lucro nem sempre corresponde a disponibilidades, torna-se necessário verificar se a atividade da empresa dá ou não origem a fundos suficientes para garantir o pagamento as obrigações por si assumidas. Para a análise de crédito de curto prazo, pode-se recorrer a mapas de tesouraria, com previsão de pagamentos e recebimentos no prazo considerado. Para uma avaliação da situação de caixa no médio/longo prazo, a análise é mais complexa.

A Demonstração de Fluxos de Caixa é tratada pela NCRF n° 2, cujo objetivo primordial se traduz na exigência de informação acerca das alterações históricas de caixa e seus equivalentes operadas no seio da empresa, classificando tais fluxos em: operacionais, de investimento e de financiamento.

Dado que o crédito corresponde a um direito a receber um determinado montante, em data futura, a análise quantitativa deve ser efetuada:

- Sobre dados históricos, para avaliar o desempenho da empresa;
- Sobre projeções para o futuro, para avaliar a sua capacidade de reembolso.

C. *Rating*

O desenvolvimento das metodologias de análise e os suportes tecnológicos que têm vindo a ser disponibilizados permitiram a criação de modelos de avaliação de risco que

podem ser automatizados. Para avaliação do risco de operações de crédito utilizam-se modelos de *rating*, que atribuem, a cada operação, uma notação que identifica o nível de risco associado. A atribuição de notações de *rating* a operações de financiamento iniciou-se com títulos de dívida negociáveis no mercado de capitais, como forma de informar os investidores da qualidade e do valor potencial deste tipo de ativos.

Os bancos têm vindo a adotar um procedimento semelhante para avaliação do risco de crédito das operações com os seus clientes, criando modelos de *rating* internos, que refletem a sua própria política de crédito, podendo diferir de banco para banco.

Tendo presente a indispensabilidade de observarem, escrupulosamente, as normas de supervisão bancária decorrentes dos diversos Acordos de Basileia, vêm os bancos desenvolvendo assinaláveis esforços no sentido de darem corpo a uma moderação de risco adequada às exigências daquele instrumento. Tal desiderato, passa pela construção de modelos de *rating* interno, os quais, depois de validados pela supervisão, poderão ser utilizados para avaliação do respetivo nível de risco e consequente definição dos requisitos mínimos de capital.

Por outro lado, os bancos têm todo o interesse, no capítulo da concessão de crédito, em apoiar as empresas com boa notação de risco. As que a não tiverem, correm o risco de não verem as suas operações aprovadas, a menos que, em alternativa, estejam em condições de oferecer boas garantias (tais como hipotecas) e, mesmo assim, subordinarem-se ao pagamento de um prémio de risco acrescido. Assim, à luz desta lógica, importa referir que as empresas que necessitem de recorrer a crédito têm todo o interesse em dar sinais confortáveis ao mercado, em termos de risco, dando indicações claras sobre a probabilidade de incumprimento (*probability of default*) dos seus compromissos financeiros, pelo que deverão, elas próprias, solicitar o apoio de agências de classificação de risco de crédito.

4. CIRCUITO DE CRÉDITO

Neste capítulo à semelhança do anterior segue-se de perto a sistematização proposta pelo Instituto de Formação Bancária (2010).

4.1 Processo de Preparação e Aprovação de Crédito

Em termos gerais, o processo típico para a aprovação e revisão posterior do crédito pauta-se pelas seguintes etapas:

1. O gestor de conta/comercial, em contacto com o cliente, identifica as suas necessidades e estrutura uma solução financeira;
2. A situação económico-financeira do cliente é analisada à luz da proposta de crédito;
3. É preparada uma proposta de crédito;
4. A decisão vai depender do resultado de um processo mais ou menos negociado, envolvendo o gestor comercial, a autoridade de crédito, a gestão de linha (gerência) e especialistas que tenham participado no processo;
5. As propostas, uma vez aprovadas, dão lugar a um processo de registo e documentação do crédito, de acordo com as políticas do banco e as condições da aprovação;
6. O crédito uma vez concedido deverá ser acompanhado e reavaliado periodicamente.

Apesar de todo o processo de análise ser estruturalmente bem organizado, o certo é que, não sendo uma ciência exata, os erros na decisão de crédito acabam por suceder, e o índice de crédito mal parado aumenta. Esta circunstância resulta de deficiências do processo de análise, aprovação e acompanhamento/revisão do crédito.

4.2 Processo de Concessão de Crédito

O *dossier de crédito* é a base da análise e decisão das operações de crédito. Este *dossier* deve conter toda a informação disponível sobre o cliente, a sua atividade, o seu mercado, os seus fornecedores, os seus clientes, etc., de forma a ser possível proceder à análise qualitativa e quantitativa do mesmo. Caso o cliente já tenha um historial de

crédito no banco, as informações históricas devem fazer parte do *dossier*. Todos os documentos referentes a operações em curso devem constar do *dossier*.

O *dossier* de crédito, tradicionalmente, tem obrigado ao manuseamento de grandes volumes de papel, o que tem custos elevados, dando origem à simplificação do processo, com perda de informações que, por vezes, são relevantes para a decisão. Com a utilização das novas tecnologias, passou a recorrer-se a suportes digitais, que permitem registar um maior volume de informação com menores custos.

A definição do modo como deve ser organizado o *dossier* de crédito e do seu conteúdo tem como objetivo a uniformização da forma como são preparadas as operações de crédito em cada banco. Desta forma, qualquer pessoa que, num banco, tenha acesso a um *dossier* de crédito, saberá exatamente onde encontrar a informação que, a cada momento, tenha necessidade de analisar. Assim, cada banco irá definir os requisitos do seu próprio *dossier* de crédito, pelo que o modelo apresentado de seguida deve ser considerado como um exemplo-tipo e analisado tendo sempre em conta que alguns bancos poderão exigir mais documentos do que os referidos e/ou prescindir de alguma informação, podendo também definir um tipo de organização diferente do descrito.

4.3 Organização de um Dossier de Crédito

1. **Proposta para Apreciação:** Documento: Proposta do cliente.
2. **Informações Gerais:** Documentos: Fichas de informação de todos os intervenientes nas operações de crédito em curso; quadro de ligações a outras entidades (grupos de empresas, participações dos sócios e/ou familiares noutras empresas); responsabilidades e disponibilidades do cliente, dos outros intervenientes nas operações e de entidades a quem tenha ligação; informações sobre o mercado, fornecedores e clientes; registo de incidentes e suas justificações (atual).
3. **Informação Contabilística:** Documentos contabilísticos e relatórios anuais da empresa dos últimos 3 anos.
4. **Análises Económico-Financeiras:** Análises efetuadas com base nos elementos contabilísticos referidos no ponto 3; *Rating* interno e externo dos últimos anos.
5. **Operações em curso:** Despachos de aprovação de todas as operações vivas; contratos e escrituras de hipoteca; cópias das cartas de penhor; cópias dos títulos executivos; relatórios de avaliação de imóveis e/ou bens dados em penhor.

6. Histórico do cliente: Resumo de operações já liquidadas; informações sobre operações que deram problemas; despachos de operações recusadas; registo de incidentes e suas justificações (histórico).

7. Diversos: Informação diversa que seja considerada relevante para análise de operações de crédito e/ou acompanhamento do cliente.

O *dossier* de crédito deve ser mantido atualizado, de forma a permitir, em qualquer momento, a análise de operações propostas pelo cliente, bem como o seu acompanhamento eficaz.

4.4 Elaboração da Proposta

Todas as operações de crédito têm de ser apropriadamente fundamentadas através da indicação dos seguintes elementos: cliente, finalidade; montante; prazo; modalidade; plano de reembolso; garantias; condições e preço.

Quando um cliente apresenta uma proposta de crédito ao balcão, essa proposta pode ser realizada por carta do mesmo ou em impresso próprio do banco. Se existe um impresso próprio para a operação em causa, normalmente a apreciação e decisão são feitas no mesmo. Noutros casos, deve ser elaborada proposta, em formato *standard*, para apreciação. A proposta deve ser enviada, com o *dossier* do cliente, ao analista de crédito para avaliação de risco.

O analista de crédito irá trabalhar com base nos elementos contidos no *dossier* e deve emitir um parecer sobre a proposta, podendo sugerir alterações quer ao montante, quer à estrutura do crédito, caso entenda ser necessário. A proposta do cliente e a elaborada pelo balcão, a análise de crédito e o parecer do analista devem ser incluídos no *dossier* de crédito, o qual será enviado para apreciação e decisão. Atualmente, a generalidade dos bancos considera boa prática proceder elaboração e registo das propostas de crédito informaticamente, “desenhadas” em *layout* estandardizado, dando azo a que os diversos responsáveis pela sua análise e/ou apreciação, ainda que dispersos fisicamente, as possam visualizar em tempo real, exarando, também informaticamente, os adequados pareceres/despachos.

4.5 Apreciação da Operação e Decisão

Com a análise da operação de crédito, o *dossier* está preparado para apreciação e decisão. As decisões sobre operações de crédito devem ter em conta a legislação em

vigor e as normas internas do banco. As normas internas devem definir claramente quais os princípios básicos que devem orientar as decisões.

4.6 Princípios Básicos para Decisão de Crédito

Concentração de Risco/ Responsabilidade	Deve considerar-se a exposição global do cliente no banco.
Solvabilidade/ Liquidez	Capacidade de reembolso do cliente adequada às obrigações.
Rendibilidade	Cada operação deve proporcionar uma rendibilidade mínima.
Diversificação Risco	As carteiras de crédito devem ser diversificadas, evitando exposição excessiva num cliente ou num sector.
Avaliação do Risco da Operação de Crédito	A concessão de crédito a um cliente deverá ser fundamentada no conhecimento exaustivo do seu comportamento e da sua realidade económico-financeira, sendo imprescindível, nomeadamente, a obtenção e análise prévia dos respetivos elementos fiscais ou contabilísticos oficiais.
Garantias	Exigência de garantias adequadas ao risco da operação.
Formalização	As operações de crédito, os títulos e/ou as garantias que lhes estão associados devem ser corretamente formalizados, de acordo com a legislação em vigor, para a eventualidade de ser necessária a recuperação pela via judicial.

Fonte: Instituto de Formação Bancária (2010)

Se se comparar os princípios básicos para decisão de crédito com as regras para constituição do *dossier* de crédito, facilmente se verifica que este deve ser preparado de forma a garantir que a decisão de crédito cumpra esses princípios.

A competência para decisão de operações de crédito cabe à administração de cada banco, mas, na generalidade dos casos, são delegados poderes de decisão em níveis

mais baixos, desde as gerências dos balcões até às direções. Os conselhos de administração apenas decidem operações de montantes elevados. A delegação de poderes é feita em função do risco associado a cada tipo de operação de crédito. Cada banco define quais os órgãos com competências delegadas para decidir operações de crédito, podendo esta função estar a cargo apenas a órgãos da hierarquia comercial ou ter a participação de outros, nomeadamente os que têm a seu cargo a função de avaliação de risco quando esta função é independente da função comercial.

Para decidir uma operação de crédito, é sempre necessária a intervenção de mais do que uma pessoa. Na maior parte dos casos, são definidas comissões de crédito constituídas por duas pessoas, que devem estar de acordo para que a operação seja aprovada. No caso de operações que, pelo seu montante e/ou por não se enquadrarem nas normas em vigor, tenham de ser submetidas a níveis mais elevados da hierarquia, o conselho de administração poderá exigir o acordo de um maior número de decisores; mas para os casos correntes, o número de pessoas envolvidas na decisão não deve ser muito elevado nunca devendo ultrapassar dois ou três decisores. Com efeito, um número mais elevado de decisores pode provocar atrasos na decisão, com impacto negativo na atividade comercial do banco.

Para decisão de uma operação, o *dossier* de crédito, com a proposta da operação, a análise de risco e o parecer do analista de crédito, é enviado á comissão de crédito com competências delegadas adequadas. Se a gerência do balcão não tem competência para decidir sobre uma operação, deve dar o seu parecer sobre a proposta antes de a remeter ao nível competente.

A comissão de crédito deve verificar:

- Se a proposta está de acordo com as normas em vigor no banco;
- Se os montantes em análise se enquadram no seu nível de competência.

Após apreciação da proposta os decisores devem:

- Escrever na proposta a sua decisão. Caso estejam de acordo com a proposta apresentada e com o parecer do balcão, bastará que dêem o seu acordo, não sendo necessário qualquer tipo de justificação. Caso a decisão implique alterações à proposta inicial ou caso esta seja recusada, os decisores devem apresentar a sua justificação.

- Assinar a decisão, de acordo com as normas do banco. Caso não se verifique unanimidade entre os decisores, a proposta pode ser enviada ao nível imediatamente superior para apreciação e decisão.

Se a decisão for de recusa da operação, é arquivada no *dossier* de cliente, o qual é devolvido ao balcão.

Se a operação for aprovada, são arquivadas cópias no *dossier* de cliente, que também é devolvido ao balcão, mas o original da proposta, com a respetiva decisão, deve ser remetido ao órgão a que compete a concretização da operação.

Sublinhe-se que alguns bancos suportam as suas operações de crédito em sistemas *workflow* (WS) – modelos de trabalho que permitem a automatização dos processos de negócio, os quais podem abarcar funções como, por exemplo, a digitalização dos documentos de apoio à decisão, dispensando a circulação do *dossier* pelos diversos serviços e permitindo, assim, a otimização dos processos de análise de crédito. Na CCAM de Cantanhede e Mira este processo encontra-se fase de implementação.

Para que uma operação seja concretizada, é necessário que:

- O banco tenha em seu poder toda a documentação exigida no despacho de aprovação;
- Sejam devidamente constituídas as garantias exigidas.

4.7 Gestão Global do Risco de Crédito

Uma das condições fundamentais para a gestão bem-sucedida do crédito é a existência de uma política de controlo global do risco da carteira do banco. Normalmente, essa política assenta na definição de um sistema de notação (*rating*) interna do crédito. Existem algumas características comuns a sistemas de controlo do risco de crédito que apresentam níveis de eficácia adequados, as quais se descrevem de seguida.

- Existe um sistema de *rating* comum a toda a organização bancária;
- Os responsáveis executivos pela utilização e aplicação do sistema recebem formação comum numa base regular;
- A gestão de topo suporta e reforça a disciplina na adoção do sistema;
- O sistema distingue o risco de forma adequada;

- O risco da carteira é gerido centralmente;
- O sistema está estruturado para permitir a revisão e atualização contínuas das notações de risco;
- As notações de risco refletem efetivamente o risco inerente a cada crédito individual;
- O sistema é auditado internamente com regularidade.

O controlo eficaz do risco da carteira de crédito do banco passa por assegurar uma adequada gestão de quatro componentes fundamentais:

- A qualidade, o que implica a existência de um sistema de *rating* interno e procedimentos de auditoria interna eficazes;
- A concentração, através da análise da distribuição da carteira de crédito por cliente, área geográfica produto e sector/indústria;
- O crédito problemático, atuando no sentido de minimizar as perdas do banco, quer através de sistemas eficazes de acompanhamento das situações, quer através de uma atuação adequada numa fase de contencioso;
- Finalmente, a definição do processo de decisão e controlo do crédito, que deverá ser adaptado à realidade do banco e partilhado por todos os colaboradores, através de esquemas de formação adequados e de manuais de procedimentos disponíveis.

Resumindo, as condições de sucesso para assegurar um processo de controlo de crédito eficaz são essencialmente, as seguintes:

- A identificação clara e a compreensão das responsabilidades de atribuição e revisão de *ratings*;
- A informação económico-financeira sobre o cliente é obtida regularmente e nas alturas certas;
- A análise financeira é executada atempadamente;
- As revisões periódicas da relação de crédito e da avaliação de risco são reportadas ao órgão de decisão competente dentro do banco;
- A auditoria interna é eficaz e regular;

- Os riscos de país e de carteira são controlados e monitorizados centralmente, por um nível de gestão de crédito superior.

4.8 Acompanhamento dos Clientes de Crédito

Quando uma operação é concretizada, o montante do crédito é disponibilizado ao cliente, que o utiliza. Mais tarde, nas datas de vencimento, irá proceder ao seu reembolso. Entretanto, poderá ter novas necessidades de fundos, apresentando ao banco novas propostas de crédito. Para que seja possível detetar quer potenciais situações de agravamento de risco, quer novas oportunidades de negócio, os clientes de crédito devem ser acompanhados com especial atenção.

O acompanhamento é efetuado pelos balcões, que têm a seu cargo o contacto com os clientes, sendo o órgão do banco que se encontra mais próximo destes e que melhor os conhece; têm assim maior capacidade para detetar riscos e/ou oportunidades. Se se verifica que o cliente tem um bom nível de risco, podem fazer-se novas operações. Se o número de operações com um cliente é elevado, obrigando ao envio de propostas sucessivas a níveis de decisão superiores ao do balcão, deve ser proposta a abertura de linhas de crédito adequadas ao tipo de operações que o cliente solicita.

Estas linhas podem ser limites internos ou linhas para comunicação ao cliente:

- Limites internos são autorizados pelo nível de decisão com competência para o montante em causa e posteriormente utilizados pelos balcões. Se um cliente tem um limite autorizado, o balcão já não necessita de enviar aos níveis de competência adequados cada operação individual do cliente. Basta enquadrá-las nesse limite. Só serão remetidas aos níveis mais elevados operações de tipo não autorizado ou quando o limite seja ultrapassado.
- Linhas comunicadas ao cliente funcionam de forma semelhante, mas o cliente, como as conhece, pode fazer a gestão das suas propostas.

Se se verifica que o nível de risco do cliente está a aumentar, o banco pode preparar-se para atuar em tempo útil, recuperando o crédito concedido antes que surjam problemas mais graves, de difícil solução.

5. DESCRIÇÃO DAS FUNÇÕES E TAREFAS EFETUADAS

O estágio teve uma duração de 960 horas, por um período de 7 meses, iniciou a 2 de Novembro de 2016 e terminou a 2 de Junho de 2017. Este período faz parte integrante e complementar, como unidade curricular, do 2º ano letivo do Mestrado de Análise Financeira, lecionado na Coimbra Business School.

A principal função desempenhada durante o estágio foi a da análise de propostas de crédito de empresas e de particulares e consequente elaboração dos respetivos pareceres de risco.

5.1 Trâmites da Análise de Processos de Crédito a Particulares

- Consultar do tipo de crédito, montante, prazo, finalidade, garantia, condições e preço.
- Analisar o cliente: tipo de produtos (contas, sócio, poupanças, seguros, etc) que possui com o banco, movimentação das contas, a relação bancária em Portugal, o nível de endividamento bancário (consulta da Central de Responsabilidades de Crédito (CRC)), os rendimentos obtidos (através de recibos de vencimento e declaração de IRS).
- Analisar todos os dados e efetuar o preenchimento, em ficheiro de elaboração própria (Apêndice 1), de todos os pontos referidos anteriormente, de forma a calcular a taxa de esforço do cliente.

$$\text{Taxa de esforço}^{13} = \frac{\text{Encargos financeiros}^{12}}{\text{Rendimento Líquido do Agregado}^{14}} \times 100 \quad 5.1$$

¹² Os encargos financeiros são as prestações mensais de crédito com a Banca, não incluindo despesas de água, gás, eletricidade, etc.

¹³ Taxa de Esforço – para a avaliação de uma taxa de esforço, é realizada uma classificação por tipos de risco sendo que, uma taxa de esforço até 30% é aceitável; a partir daí, até 50% é aconselhável adição de garantia; no caso da taxa de esforço ser maior que 50%, o crédito poderá ser aprovado mediante junção de garantia pessoal (fiança ou aval de pessoa idónea) ou garantia real (hipoteca ou penhor).

¹⁴ O cálculo do rendimento líquido do agregado deverá ser líquido de descontos e incluir todo o agregado familiar. Deverá ser consultado através da última declaração de IRS e 3 recibos de vencimentos dos últimos 3 meses.

- No que respeita à análise para crédito à habitação e após a avaliação da respetiva taxa de esforço é efetuada uma consulta do património imobiliário do proponente. Na eventualidade de não existir qualquer património, é realizado por um perito um relatório pormenorizado de avaliação do imóvel a adquirir, por forma a calcular o seu valor patrimonial que servirá como garantia. Depois de obtida a respetiva avaliação do imóvel a adquirir pelo proponente calcula-se o rácio financiamento/garantia, devendo este ser sempre inferior a 80%, com o objetivo de diminuir o risco de incumprimento por parte do cliente, e de modo a poder oferecer melhores taxas, que se traduzirão numa prestação mensal mais baixa. Esta avaliação de financiamento/garantia, cujo valor deverá ser inferior a 80%, tem por finalidade salvaguardar uma possível execução da hipoteca, considerando já a expectável desvalorização do imóvel, mitigando assim as perdas do banco.

- Por último, emite-se o parecer, neste deverão constar pormenorizadamente todos os dados do cliente que foram analisados: rendimento líquido, endividamento bancário, taxa de esforço, garantias (se necessárias) e produtos associados (ser sócio da CCAM, ter conta DO, DP, Poupanças, Fundos, Seguros, etc, na medida em que a fidelização do cliente à CCAM também é um fator de valorização).

Para a emissão do parecer, também é considerada a análise à entidade patronal do proponente ou das suas empresas (no caso de ser proprietário), com o objetivo de avaliar o risco de incumprimento do cliente, por hipotético desemprego, ou incumprimento das obrigações salariais por parte do seu patronato (Apêndice 2 – exemplo de um parecer de risco a particular).

A avaliação de risco para a concessão de crédito, deverá ser efetuada sem qualquer tipo de *lobbying* ou influência. É muito importante que o analista não sofra quaisquer “pressões” internas ou externas, por forma aprovar os créditos.

Para salvaguardar essa hipótese, durante o estágio, a consulta dos pareceres realizados pelos comerciais que angariavam o proponente, só era realizada após emissão de parecer próprio, em que já teriam sido realizados todos os cálculos, para não incorrer na possibilidade de ter qualquer influência externa.

Na análise do risco, é essencial a sinergia entre os elementos comerciais e o departamento de análise de risco. O departamento comercial tem um conhecimento mais aprofundado das circunstâncias do cliente, algo que deverá ser complementado com a avaliação dos factos contabilísticos e dos elementos financeiros.

É indispensável esse trabalho conjunto, para a definição de uma estratégia de modo a se poderem eventualmente, alterar os prazos, montantes e/ou adicionar garantias, para conseguir a aprovação do crédito e assim satisfazer as necessidades, tanto dos clientes como da CCAM, desde que exista documentação que sustente e justifique essa mesma aprovação.

5.2 Análise de Processos de Crédito a Empresas

Esta análise começa, em tudo, de forma semelhante ao crédito de particulares. Primeiramente, é efetuada a verificação do tipo de crédito, seguida de uma análise a todos os intervenientes e posterior inserção num ficheiro de elaboração própria (Apêndice 3) e adequado às empresas. É feita uma análise pormenorizada dos elementos do processo e uma avaliação da situação de risco associada à operação e ao cliente.

A análise de processos de crédito a empresas requer particular atenção, pois é necessário um conhecimento profundo da empresa, do tipo de atividade económica, do mercado onde atua e o seu historial, ou seja, da dimensão da empresa, da situação contributiva (se esta tem a sua situação nas Finanças e na Segurança Social regularizada), conhecer qual o *rating* interno¹⁵ e o *rating* externo¹⁶, verificar a idoneidade dos sócios, gerentes e avalistas do processo (que poderão eventualmente ser a mesma pessoa, sócio e avalista).

A avaliação considera igualmente o tipo de fidelização que o proponente tem com o banco e quais os produtos associados (contas, sócio, poupanças, fundos, seguros, etc), a movimentação das contas, a consulta do cadastro no BdP e respetiva relação bancária com a concorrência (se existir), a verificação do nível de endividamento bancário (através de consulta da CRC) e a análise das demonstrações financeiras da empresa dos

¹⁵ Rating Interno é classificado de 1 a 10, sendo que: de 1 a 3 é risco baixo, de 4 a 5 é risco médio e superior a 6 é risco elevado.

¹⁶ Rating Externo também é classificado de 1 a 10, porém de forma inversa: de 1 a 3 risco elevado, de 4 a 5 é igual (risco médio), superior a 6 é risco baixo.

últimos 3 anos fechados (balanço e Demonstração de Resultados (DR)) e do balancete do ano atual.

Na verificação financeira da empresa são efetuadas várias análises:

- Primeiramente, realiza-se a análise dos parâmetros/contas individualmente e a respetiva evolução nos últimos anos, comparativamente com o atual. Considera-se a evolução do volume de negócios (VN), se aumentou ou diminuiu, qual essa percentagem e compara-se com o VN atual, sendo que, no caso do ano ainda não estar completo, é efetuada uma previsão. O mesmo sucede com o resultado líquido. É calculada a margem das vendas dos vários anos, que *a posteriori* é comparada com a margem do sector. A análise é concluída através do cálculo de vários rácios, alguns dos quais já referenciados no segundo capítulo.

Os rácios considerados de maior relevância são: Autonomia Financeira, Solvabilidade, *Net Debt to EBITDA*, Fundo de Maneio, Necessidades de Fundo de Maneio, Tesouraria Líquida, prazos de recebimento e pagamento. Ter conhecimentos de quais as rubricas com maior peso no Ativo e no Passivo é de vital importância na justificação de alguns problemas, normalmente da liquidez das empresas.

Os valores de referência para a CCAM para cada rácio são:

Autonomia Financeira – maior que 30%, pois define um grau baixo de dependência de capitais alheios.

Solvabilidade – maior que 50% é considerado aceitável, sendo que o ideal é superior a 100%, em que o capital próprio é suficiente para satisfazer todos os compromissos.

Net Debt to EBITDA – o valor deve ser inferior a 5 anos, correspondendo ao tempo que a empresa demorará a liquidar os financiamentos obtidos.

O FM deve ser positivo e superior às NFM, por forma a demonstrar uma tesouraria líquida positiva. Caso contrário, será indício de uma tesouraria líquida negativa, o que é sinónimo de dificuldades de liquidez.

O prazo de recebimento ideal deverá ser inferior ao prazo de pagamento, sendo que, qualquer distorção deste pressuposto representará problemas de liquidez.

Após o cálculo dos rácios, é realizada uma análise aos outros intervenientes no processo, quer sejam particulares (ex: avalistas ou fiadores) ou empresas.

Por fim, é emitido o parecer, tal como nos particulares, no qual se consideram todos os pontos analisados, indicando de forma concisa e objetiva, qual a opinião do analista: se favorável ou não favorável e é elaborado o relatório com os respectivos argumentos (Apêndice 4 – exemplo de um parecer de risco a empresa).

Durante o processo de avaliação, por vezes, os dados fornecidos são insuficientes e o analista poderá não ter uma opinião conclusiva, o que obrigará a instituição a solicitar mais documentação, ou até a adição de garantias, por forma a sustentar adequadamente a sua decisão.

A análise de risco deverá ser sempre um procedimento efetuado em consonância com os termos previstos nas Normas de Crédito, Acompanhamento, e Recuperação de Crédito vigentes.

Realizada a análise de risco, o parecer é por fim, carregado na plataforma “Gestão de Processos”, onde terá sido anteriormente submetido o pedido de financiamento, e será composto por todos os elementos e documentos necessários, que são parte integrante do dossier de crédito.

Nesta fase, o processo é encaminhado para a área comercial, que detém o poder de decisão e que avaliará e tomará a respetiva decisão com base em toda a documentação que compõe o processo analisado pelo analista de risco (essa aprovação estará sempre dependente da autorização de pelo menos 2 pessoas) ou, em casos de crédito cujos montantes sejam mais avultados, a decisão será tomada pelos cinco membros do Conselho de Administração.

Concluída a fase de aprovação do crédito, segue-se: a contratação (consiste na redação do contrato escrito com auxílio do apoio jurídico, se necessário), o processamento (tem por objetivo a disponibilização do montante na conta do cliente de acordo com as condições aprovadas) e por último, o arquivo, onde é efetuado o armazenamento de todo o processo e documentação que o compõe, de forma acautelar a preservação e a salvaguarda dos documentos.

A vertente prática do estágio pautou-se com particular incidência na análise de crédito, foi também acompanhado todo o processo de crédito: desde do processamento à contratação, com a supervisão da responsável da Área.

5.3 Financiamento através da Linha de Crédito Capitalizar

Todo o procedimento de análise de crédito requer determinados preceitos, tais preceitos foram observados ao longo do estágio, como sendo o preenchimento e envio de formulários obrigatórios para os pedidos de financiamento através da Linha de Crédito Capitalizar.

A Linha de Crédito Capitalizar, gerida pela PME Investimentos – Sociedade de Investimentos, SA, em articulação com o Sistema Nacional de Garantia Mútua, visa o apoio a investimento de longo prazo, considerando essa característica para promover condições mais vantajosas de financiamento.

O acesso à Linha está dependente de alguns requisitos de cumprimentos obrigatório por parte das empresas que a ela recorrem, tendo por exemplo, que ser certificadas pelo Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI), ter a situação contributiva regularizada, quer nas Finanças, quer na Segurança Social, deverão igualmente possuir uma situação líquida positiva no último balanço aprovado (capital próprio positivo) e não ter quaisquer incidentes por regularizar junto da Banca.

Esta Linha é um “instrumento” de investimento de grande valia para a instituição CCAM, na medida em que permite a garantia de liquidação por parte de uma Sociedade de Garantia Mútua (SGM): Garval, Norgarante, Lisgarante e Agrogarante até 70% do capital em dívida financiado ao tomador em cada momento do tempo. Esse ressarcimento apenas se verifica em processos previamente aprovados pela SGM e no caso do tomador entrar em incumprimento.

A candidatura a este tipo de financiamento requer o preenchimento de um formulário onde constem dados e informações relevantes da empresa, tais como: identificação, tipo de sociedade, elementos contabilísticos, sócios, qual o financiamento, condições, garantias, histórico da empresa, atividade, mercado (produto, clientes, fornecedores, concorrência), estratégia, projetos futuros, informação económica e financeira, análise SWOT, objetivo do financiamento e as responsabilidades da CRC.

O respetivo formulário é submetido *a posteriori* no Portal da Banca para análise pormenorizada, que posteriormente emitirá a sua decisão, sendo que, nessa avaliação mais profunda, poderão ser eventualmente solicitados mais documentos, caso a SGM assim o entenda. Após a aprovação, o empréstimo segue os mesmos trâmites que os demais processos de crédito.

5.4 Outro Tipo de Análises

Outros tipos de análises que compuseram a vertente prática de estágio foram: as análises de contas negócio, análises de descobertos autorizados, análises da rentabilidade dos Terminais de Pagamento Automático (TPA) instalados e análises de processos de crédito habitação.

A **Análise de contas negócio** consiste na verificação dos requisitos para a utilização deste tipo de contas: na avaliação da sua movimentação (saldos da conta e saldo médio) e dos produtos associados a esse cliente, com o objetivo de se proceder ao *cross selling* (oferta a clientes existentes de produtos complementares àqueles que já foram ou estão a ser adquiridos) e na eventualidade de não cumprirem os requisitos necessários, aferir junto do cliente se ainda pretende manter a conta.

A **Análise de descobertos autorizados** é uma atividade em tudo semelhante à das contas de negócio, onde se torna necessária uma verificação de requisitos, como sendo: domiciliação de ordenado e respetivo valor, sempre com o objetivo de avaliar se a utilização do valor do limite do descoberto autorizado, está ou não a ser cumprido (o valor de descoberto autorizado na CCAM, normalmente ronda os 80% do vencimento).

A **Análise da rentabilidade dos TPA instalados** consiste no cálculo da rentabilidade média dos TPA por cliente, com dados que reportam a um ano de atividade (Setembro 2015 a Setembro 2016). Esse cálculo apura a média da renda paga por TPA, a faturação média por TPA, a rentabilidade média por TPA, com o objetivo de apurar a rentabilidade total do cliente, para determinar quais os TPA que proporcionam maior margem de lucro ou se, pelo contrário, se cingem ao prejuízo, por forma a eventualmente poder renegociar e/ou atualizar taxas e rendas aplicadas.

A **Análise das bonificações dos processos de crédito habitação contratados** consiste na verificação das bonificações atribuídas no momento da concessão do crédito e se as mesmas se mantêm em cumprimento até à data.

Durante o estágio procedeu-se à análise do período decorrente de Outubro de 2010 (data em que se iniciaram as bonificações) a Novembro de 2016.

Os critérios para atribuição de bonificações são:

- Cliente há mais de 5 anos;
- Ser associado;

- Poupanças ou Depósitos a Prazo (DP);
- Domiciliação do ordenado;
- Despesas domiciliadas;
- Seguro de Vida e Multiriscos.

O respetivo estudo, a metodologia empregue e os resultados obtidos encontram-se no Apêndice 5. O documento designado foi remetido ao Conselho de Administração. Este foi um relatório concluído com sucesso e cujos resultados já se aguardavam desde 2013, porém, até hoje, ainda não teria havido oportunidade de o encerrar. Os resultados em valor tiveram de ser omissos deste relatório por cumprimento do sigilo bancário.

O estágio teve no entanto outras componentes práticas para além da análise, como sendo:

- Simulações de TPA para novos clientes ou para clientes antigos com pedido de redução de taxas; inscrições e abates de TPA para clientes novos e atuais no sistema informático. Controlo mensal dos TPA instalados por forma a conferir comissões cobradas.
- Acompanhamento da realização de *ratings* e verificação de imparidades com o responsável da Área (calcular rácios e responder a questionário de acordo com cada tipo de cliente).
- Acompanhamento da abertura de contas e processamento de toda a documentação exigida pelo BdP, desde a inserção dos dados do cliente no programa até ao carregamento de documentos obrigatórios (cópia, cartão de cidadão ou cópia bilhete de identidade, contribuinte e comprovativo de morada e comprovativo de profissão).
- Aprendizagem de algumas funções dos departamentos de contabilidade (leitura do plano de contas, acompanhamento o lançamento dos movimentos contabilísticos, preenchimento das demonstrações financeiras) e recursos humanos (lançamento de faltas, férias, horas, ajudas de custo, verificação dos saldos a pagar aos funcionários, envio das declarações obrigatórias às várias entidades (Finanças, Segurança Social, Fundo de Compensação, Fundo de Pensões e Sindicatos) e pagamento das mesmas.
- Organização e concretização do evento anual “Prémio O Melhor Aluno”, envio de convites aos alunos, associações de pais, escolas, câmaras, envio de oferta

para alunos a concorrer no ano seguinte, preparar cartas, cartazes. No dia do evento: organizar mesa de discursos, os prêmios, verificar *catering*, acompanhar e receber os convidados.

- Preparação e elaboração do Plano de Atividade e Orçamento de 2017, preenchimento de mapas, atualização da informação dos projetos futuros e objetivos e orçamento, anteriormente discutidos e decididos pelo Conselho de Administração. Inserção dos mapas e imagens que compõe o novo plano e impressão do mesmo. Realização da apresentação em *powerpoint* para demonstração aos colaboradores, sócios, etc;
- Apoio na realização do Relatório e Contas de 2016 (preenchimento de mapas) e no Anexo às Demonstrações Financeiras (verificação dos mapas e das respectivas justificações);
- Iniciação do processo de qualidade de dados (dados obrigatórios no preenchimento das fichas dos clientes).

CONCLUSÃO

As expectativas para a realização deste estágio eram elevadas e o plano delineado visava alcançar um vasto elenco de objetivos, tais como:

- Aprender as noções e etapas essenciais na preparação, análise e tratamento da informação para decisão de crédito.

- Adquirir uma perspectiva elucidativa sobre o risco de crédito associado a particulares e a empresas, e essencialmente, uma visão abrangente que possibilitasse constatar e aplicar conceitos e práticas para equacionar, quantificar, comparar e adequar a cada situação, sempre com o objetivo de redução do risco nas diversas operações de crédito.

Todos os objetivos traçados inicialmente foram cumpridos e superados, tendo inclusive surgido novos desafios no decorrer do estágio, que foram igualmente ultrapassados.

Primeiramente, foram dadas a conhecer as noções básicas, não só dos métodos de análise de crédito, mas também, do funcionamento geral desta caixa (CCAM Cantanhede e Mira), dos seus departamentos e principais funções realizadas.

Posteriormente, foram disponibilizadas todas as ferramentas necessárias para efetuar as respetivas análises de processos de crédito, tanto de particulares como de empresas, sempre com supervisão e apoio incondicional de colegas de trabalho.

Esta experiência no sector bancário foi indubitavelmente, uma experiência enriquecedora, que em conjunto com a experiência profissional em contabilidade no âmbito empresarial, possibilitou uma autonomia e uma confiança crescentes, de tal forma, que surgiu o convite da CCAM, para que continuasse a desempenhar as mesmas funções.

No dia 17 de Julho, foi a data da reentrada na CCAM de Cantanhede e Mira não como estagiária mas como funcionária, com contrato por um ano.

O reconhecimento de aptidões, por parte da CCAM, resultou, essencialmente, da polivalência e da cooperação com os vários departamentos, tendo sido atribuídas as mesmas funções realizadas anteriormente na área de análises de crédito de particulares e empresas e na execução de pedidos de financiamento de Pequenas e Médias Empresas (PME), Linha de Crédito Capitalizar.

Foram também conferidas novas responsabilidades na área do atendimento ao cliente: desempenho funções de apoio ao Balcão, nos meses de férias, o que implicou a aprendizagem de novos conhecimentos, tanto ao nível legal como de procedimentos obrigatórios nas várias operações realizadas no Caixa, por exemplo:

- Depósitos, levantamentos, transferências, atualização e emissão de cadernetas, pagamento de impostos e segurança social, cheques sobre o estrangeiro, venda e compra de moeda estrangeira;
- Consulta de contas, empréstimos, poupanças, fundos, constituição e liquidação de poupanças e DP's;
- Abertura de novos clientes e contas, atualização de clientes e contas, carregamento dos documentos na plataforma;
- Fecho de caixa, fecho e carregamento dos Balcões 24 (é uma rede interna de ATM, disponível para clientes CCAM, que oferece o acesso a várias operações bancárias com facilidade, comodidade e rapidez);
- Conferência de cheques e envio dos mesmos para a compensação, através de uma aplicação bancária própria (requer execução de um registo de todos os cheques do dia para posterior envio para a Caixa Central (empresa-mãe do grupo)).

Concluindo, poder-se-á afirmar que o estágio foi indubitavelmente uma experiência marcante, tanto a nível profissional como pessoal, tendo possibilitado o conhecimento de pessoas extraordinárias, num ambiente de trabalho excecionalmente agradável, positivo e bastante sociável.

A nível profissional, o sentimento é de evolução progressiva e constante, mas sempre com a consciência que existe todo um conhecimento a adquirir, na medida em que cada programa tem a sua especificidade, que cada processo é um caso único, e que cada empresa e cada particular tem sempre as suas próprias vicissitudes.

Na verdade, é profícuo colaborar num Banco como a CCAM, que tem como principal característica a preferência por uma relação de proximidade e confiança com os seus clientes e associados, fazendo jus ao seu lema de ser um “banco nacional com pronúncia local”.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CCAM Cantanhede e Mira, C.R.L. (2016) *Relatório e Contas 2016. Cantanhede e Mira*. Edição: Caixa de Crédito Agrícola Mútuo de Cantanhede e Mira, CRL.

Coelho, C. (2016). *O Crédito Bancário – Evolução da procura de crédito Bancário pós Crise 2008 – O caso das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo*, Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de Direito da universidade de Coimbra no âmbito do 2º ciclo de estudos em Administração Pública Empresarial, 87 pp.

Crédito Agrícola (2017) CA - Crédito Agrícola. Obtido em setembro de 2017, de <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/GrupoCA/QuemSomos/>

Crédito Agrícola (2017) CA - Crédito Agrícola. Obtido em setembro de 2017, de <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/Caixas/OfficeDetail?z=3020&s=1>

Crédito Agrícola (2017) CA - Crédito Agrícola. Obtido em setembro de 2017, de <http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/GrupoCA/ComunicacaoCA/OLogotipo>

Fátima Pereira Mouta (2017) Desenvolvido por: PTWS. Obtido em Outubro de 2017, <http://www.advogadosinsolvencia.pt/mapa/accao-executiva>

Instituto de Formação Bancária (2010). *Crédito*. Lisboa: Associação Portuguesa de Bancos, 7ª Edição.

Quelhas, A. P. (2005). *O terceiro sector na encruzilhada do Sistema Financeiro*, O caso das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo e das Caixas Económicas em Portugal, 63 pp.

APÊNDICE

APÊNDICE 1

Guia de Preenchimento para Análise de Crédito a Particulares

		2016	2017	
Tipo de Crédito				1º mutuário
Prest. Mensal				2º mutuário
				Total
				Mensal

Saldo DO	
Saldo Médio DO	
Saldo Acumulado	
Associado	

Tx Esforço		
-------------------	--	--

Fundos	
Poupança	
Cheques	
Seguros	

Avaliação Imóvel	
Tipo Imóvel	

Financ./Garantia	
------------------	--

Endivid. CRC	
SICAM	
Potencial	
Banca	
Potencial	
Prest. Mensal	

Património Imobiliário

Empresa onde os mutuários trabalham

VN 2016	
CMVMC	
EBITDA	
RL 2016	

Mg Vendas	
Autonomia Financ.	
Solvabilidade	
NetDebt/EBITDA	
FM	
NFM	
Tesouraria Liq.	

Rating Interno	
Rating Externo	

ver dificuldades
ver avisos

Dependentes

Nr. Cliente

Data

APÊNDICE 2

Parecer de Risco de Análise a Particular

Mutuários:

Clientes CA titulam uma DO em conjunto com saldo _____. Têm ___ dependentes.

Apresentam recibos de vencimento com valor mensal líquido de ___ mil €, da empresa _____ onde trabalham, a mutuária como _____ e o mutuário como _____.

Responsabilidades SICAM de ___ mil € em crédito efetivo (tipos de crédito) e ___ mil € em crédito potencial (tipo de crédito), com prestação mensal de _____€.

Responsabilidades OIC's de ___ mil € em crédito (tipos de crédito) e ___ mil € em crédito potencial (tipos de crédito) , com prestação mensal de _____€.

A prestação desta operação é de _____€, confrontando com os rendimentos do casal a taxa de esforço é de _____%.

O empréstimo é para aquisição _____.

A garantia do empréstimo é dada por_____.

_____ (entidade pagadora dos rendimentos dos mutuários)

Em 2016 registou um VN de ___ mil €, descida de ___% face a 2015, o resultado líquido foi de ___ mil € com um acréscimo de ___%.

O rácio NetDebt/EBITDA é de ___ anos, valor dentro dos limites de referência (<5anos).

Os rácios de AF e Solvabilidade registaram os valores de ___% e ___%, respetivamente.

Os valores estão ___ dos mínimos recomendáveis, indicando que a empresa regista um grau ___ de dependência face aos credores.

É uma _____ empresa com ___ funcionários, com *rating* interno/externo de __, risco _____.

Pelos ___ rendimentos do casal, endividamento_____, taxas de esforço _____ dos limites e pela garantia _____, o parecer é _____.

APÊNDICE 3

Guia de Preenchimento para Análise de Crédito a Empresas

Tipo de Crédito	
-----------------	--

Saldo DO	
----------	--

Saldo Médio DO	
----------------	--

Saldo Acumulado	
-----------------	--

Associado	
-----------	--

Fundos	
--------	--

Poupança	
----------	--

Cheques	
---------	--

Seguros	
---------	--

Endivid. CRC	
---------------------	--

SICAM	
-------	--

Potencial	
-----------	--

Banca	
-------	--

Potencial	
-----------	--

Prest. Mensal	
---------------	--

ver dificuldades

ver avisos

Dependentes

Nr. Cliente

Data

	2015	2016	Variação
VN			
EBITDA			
RL			
Marg. Vend.			< sector

CMVMC		
Amortizações		

	2015	2016
Autonomia Financ.		
Solvabilidade		
NetDebt/EBITDA		
Cash Flow		
FM		
NFM		
Tesouraria Liq.		

Clientes/VN		
Act. Fixos/Activo		
Clientes/Activo		
Financ./Passivo		
Fornec./Passivo		
Prazo Recebimentos		
Prazo Pagamentos		
> peso Activo		
> peso Passivo		

APÊNDICE 4

Parecer de Risco de Análise a Empresa

Empresa

Cliente CA associado titula uma DO com saldos ____ (SM= ____€).

Responsabilidades SICAM de __mil € em crédito efetivo e __mil € em crédito potencial.

Responsabilidades OIC's são __mil € em crédito efetivo e __mil € em crédito potencial.

Em 2016, o VN foi de __mil €, aumento de __% e os resultados foram de __mil €, um acréscimo de __%, face a 2015. A margem das vendas foi de __%.

O cash-flow foi __mil €, FM de __mil € e as NFM de __mil €, resultando numa tesouraria líquida ____ de __mil €, apresentando ____ de tesouraria.

O rácio Net Debt/EBITDA de __ anos, valor ____ do limite aconselhado (<5anos).

Os rácios de AF e Solvabilidade registaram os valores de __% e __%, valores ____ dos mínimos recomendáveis, indicando que a empresa regista um grau ____ de dependência face aos credores e apresenta uma situação de ____ financeiro.

A rubrica com maior peso no ativo é ____ (__mil€) com __% e no passivo a rubrica com maior peso são __ (__mil€) com __%, (justificar).

É uma ____ empresa com __ funcionários, com *rating* interno/externo de __, risco ____.

O empréstimo é para __, por um prazo de __ anos, com garantia de __% cobertura da garantia mútua e de livrança avalizada pelos ____.

Avalistas

O avalista esposa titula uma DO com saldos __ e tem poupança de __ mil €.

O avalista apresenta vencimento mensal líquido de __ mil €, proveniente da empresa ____.

Responsabilidades SICAM e em OIC's ____.

Conclusão

A empresa apresentou nos últimos anos ____ da atividade, pelo VN como pelos ____ resultados. Os rácios também demonstram ____.

Os avalistas têm ____ rendimentos, endividamento ____.

Pelo tipo de financiamento, pelas garantias e pela __ da empresa, o parecer é ____.

APÊNDICE 5

Análise das bonificações contratadas de Outubro 2010 a Novembro 2016

Objetivo do projeto: análise aos processos de crédito habitação concedidos entre Outubro 2010 (data em que se iniciaram as bonificações) e Novembro 2016, para verificar se as bonificações atribuídas no momento da concessão, se mantêm cumpridas até à data.

Data de início do estudo: 19 de Dezembro 2016; **Data conclusão:** 20 de Abril 2017

Procedimentos de análise: foram analisados 215 contratos de crédito habitação, tendo sido identificados 73 contratos que não cumprem o número total das bonificações contratadas, conforme o quadro seguinte:

Balcão	Contratos Créd. Habit.	Contratos a verificar	% Contratos a verificar
3020	99	38	38%
3021	27	10	37%
3023	10	3	30%
3024	11	6	55%
3025	9	2	22%
3026	17	4	24%
3027	20	7	35%
3440	12	2	17%
3441	10	1	10%
Total	215	73	34%

Metodologia:

As bonificações validadas: associado, cliente há mais de 5 anos, DP/poupança, domiciliação de ordenado e despesas, seguros de vida e multiriscos.

Os dados observados:

- Balcão;
- N° cliente;
- Nome cliente;
- N° Empréstimo;
- N° DO;
- Data início;

- Capital Subscrito (perceber se é associado ou não);
- Saldo DP + Poup. (se tem DP ou não);
- Domiciliação ordenado* (ver através extrato DO de cada cliente);
- Domiciliação despesas (ver os débitos diretos de cada cliente);
- Seguro Vida e Multiriscos (ver através do Cliente Grupo cada cliente e titular).

(*) Nos casos em que não existe transferências denominadas como ordenado, foi feita uma análise posterior, calculando uma média de todas as entradas de dinheiro (depósitos ou transferências) em 6 meses e o valor obtido teria de ser superior ao valor de prestação mensal, de forma a ser considerada a bonificação da domiciliação do ordenado.

Os resultados desta análise foram enviados para os balcões com o objetivo de desenvolver as iniciativas necessária à correção/atualização das bonificações contratadas.

Resultados do estudo:

Dos 73 financiamentos que não cumpriam todas as bonificações:

- 15 Casos em que não foi obtida resposta por parte dos balcões;
- 25 Casos foram tratados/resolvidos:
 - 8 Tinham poupanças em nome de outro titular;
 - 5 Adquiriram novas poupanças;
 - 5 Têm despesas domiciliadas porém sem débitos diretos registados;
 - 3 Têm fundos em vez de DP/poupança;
 - 2 São relativos a ordenado domiciliado que não têm por ser Empresário em Nome Individual (ENI);
 - 2 São de seguros, têm outros tipos de seguros mas que já foi previsto na contratação.
- Os outros 33 casos podem ser alvo de penalização nas bonificações, porém o balcão apresenta as seguintes justificações:
 - 1 Cliente está com dificuldades e tem prestações em atraso;
 - 1 Referiu que está com problemas na casa e possivelmente a irá entregar;
 - 2 São emigrantes, logo não têm despesas domiciliadas;
 - 5 Estão ainda em obras, por isso ainda não têm os seguros ativos;
 - 2 Negociaram redução spread;
 - 5 Irão solicitar redução spread;
 - 3 Não têm despesas domiciliadas;

- 3 Têm seguros contratados em outras seguradoras por uma questão de competitividade;
- 1 Cliente não tem condições para ter poupança e o seguro foi anulado por falta de pagamento;
- 10 Não têm poupanças.

Conclusão e sugestões:

De acordo com o referido pela equipa comercial, com o resultado da abordagem junto destes clientes, existe um risco elevado de pedidos de revisão de spread aquando da tentativa de atualização das bonificações. De facto verificamos que os spreads praticados nestes processos estão acima dos spreads praticados em novas operações.

A propósito do estudo efetuado à carteira do crédito habitação, consideramos de interesse extrair informação de cariz geral, que nos permitiu obter uma perspetiva de evolução desta rubrica de crédito ao longo dos últimos 20 anos.

Conforme podemos observar nos gráficos, a média das taxas de spread apresentam um comportamento inverso ao registado no gráfico de nº de empréstimos concedidos.

Embora seja de senso comum, que o nº de empréstimos seja maior quando os spreads se apresentam mais baixos, ou o inverso, consideramos, no entanto, arriscado concluir que se deve apenas a este fator. Contudo, é interessante observar a ordem de grandeza em que oscilam estas variáveis.

Há um marco importante que quebra a tendência de redução das taxas de spreads – a crise do subprime. Sendo assim verificou-se até 2008, as taxas de spread seguiam uma tendência de descida

O pós-crise inverteu a situação. As taxas aumentaram constantemente durante 5 anos, atingindo, em 2013, o pico máximo e o nº de empréstimos foi o mais baixo da última década.

Tal como se referiu em texto, os gráficos e os resultados em valor não foram aqui apresentados, de forma a cumprir o sigilo bancário.