



• U

C •

FEUC

FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Mestrado em Economia

Especialização em Economia Financeira

João Manuel Gonçalo Morais

RISCO DE CRÉDITO E O EFEITO DOS COLATERAIS

Relatório de Estágio

Estágio realizado na Direcção Comercial Empresas Santander Totta - Coimbra, coordenado por Dr. Rui Ferreira e orientado pela Professora Doutora Fátima Sol

Agosto de 2011

Agradecimentos

Gostaria de agradecer, em primeiro lugar a todos os professores que me forneceram as bases necessárias para o meu crescimento académico durante os últimos anos, em especial à Professora Doutora Fátima Sol pela disponibilidade e dedicação que sempre mostrou no desenvolvimento deste trabalho.

Agradeço também ao Santander Totta na pessoa do Exmo. Sr. Dr. Rui Ferreira, director comercial da Direcção Comercial de Empresas do Santander Totta, em Coimbra, pela oportunidade que me deu de realizar estágio neste mesmo local, pela forma como me recebeu e por todos os conhecimentos transmitidos.

A toda a equipa da Direcção Comercial de Empresas do Santander Totta, em Coimbra, pela disponibilidade em ajudar e em esclarecer qualquer dúvida, pela simpatia, amizade, compreensão e conselhos que me foram prestando ao longo dos últimos meses.

Por último, um agradecimento especial à minha família e amigos pela paciência e apoio que sempre demonstraram.

Resumo

O presente relatório integra a fase final do Mestrado em Economia, 2º ciclo de acordo com o Processo de Bolonha, na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Este relatório procura reproduzir, de forma sucinta, a realização de um estágio curricular na Direcção Comercial de Empresas do Santander Totta em Coimbra, pelo período de 20 semanas.

Este trabalho encontra-se dividido em três secções. Numa primeira secção é apresentada a entidade de acolhimento, assim como o grupo em que se insere. Numa segunda secção, é desenvolvido o tema teórico relativo ao risco de crédito e ao efeito dos colaterais, neste mesmo risco. Esta temática, fulcral no sector financeiro, tem despertado cada vez mais interesse com numerosos estudos publicados, particularmente desde a implementação do Acordo de Basileia II. Na terceira secção deste relatório são descritas, de forma breve, as tarefas realizadas ao longo de todo o período de estágio e é realizada uma análise crítica das mesmas e das aprendizagens e competências necessárias e adquiridas durante o estágio.

Palavras-Chave: Colaterais; Risco de crédito; Acordos de Basileia; Assimetria de informação

Classificação JEL: G21; G32; D82; G28

Abstract

This Report is part of the final stage of Master in Economics, 2nd cycle according to the Bologna Process at the Faculty of Economics in Coimbra's University. This report seeks to reproduce, briefly the execution of a curricular internship in Santander Totta's Commercial Department in Coimbra, for a period of 20 weeks.

This paper is divided into three sections. The first section presents the Bank Commercial Department and the group where it's placed. In the second section some considerations about the credit risk and the effect of collaterals in this risk, are made. This is a strong theme in the financial sector, with growing interest and lots of studies being published particularly after the Basel II implementation. The third section briefly describes the tasks performed trough the internship and a critical analysis about them, so as about the acquired and needed skills is made.

Keywords: Colaterais; Risco de crédito; Acordos de Basileia; Assimetria de informação

JEL Classification: G21; G32; D82; G28

Índice

1 - Introdução.....	1
2 - Apresentação da entidade de acolhimento.....	2
2.1 - História do grupo Santander	2
2.2 - Valores e cultura	3
2.3 - A entrada do Grupo Santander em Portugal	4
2.4 - Santander Totta	4
2.5 - Direcção Comercial de Empresas do Santander Totta.....	5
3 – O risco de crédito e o efeito dos colaterais.....	6
3.1 - Risco de crédito	6
3.2 - Efeito dos colaterais no risco de crédito	8
3.3 - O risco de crédito no Acordo de Basileia II.....	14
4 - Actividades desenvolvidas	20
4.1 - Tarefas realizadas.....	20
4.2 - Análise crítica das tarefas desenvolvidas e das competências necessárias e adquiridas	37
5 - Conclusão	40
Bibliografia.....	41
ANEXOS	43

Índice de Anexos

Anexo 1 – Colaterais e garantias	44
Tabela 1 – Colaterais Financeiros	44
Tabela 2 – Garantias e derivados de crédito.....	25
Tabela 3 – Exposições cobertas por hipoteca.....	25
Anexo 2 – Documentos necessários à constituição de depósitos à ordem.....	26
Anexo 2.1 – Ficha de cliente	26
Anexo 2.2 – Ficha de informação normalizada.....	50
Anexo 2.3 - Ficha de representante	53
Anexo 2.4 – Ficha de beneficiário efectivo.....	54
Anexo 3 – Documentos de adesão ao Netbanco Empresas	56
Anexo 3.1 – Proposta de adesão ao Netbanco, condições particulares	56
Anexo 3.2 – Proposta de adesão (anexo).....	57
Anexo 3.3 – Condições gerais contrato de prestação de serviço Netbanco	58
Anexo 3.4 – Recepção de cartão matriz	59
Anexo 4 – Proposta de emissão de garantia bancária	60

1 – Introdução

No âmbito do Mestrado em Economia (2º Ciclo de Estudos) com especialização na área de Economia Financeira na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, foi proposta a elaboração do presente Relatório de Estágio. Este Estágio Curricular decorreu entre 1 de Março de 2011 e 19 de Julho de 2011 na Direcção Comercial de Empresas do Santander Totta em Coimbra, com regime tutorial da responsabilidade do Sr. Dr. Rui Ferreira e sob orientação da Professora Doutora Fátima Sol.

O referido estágio representa o culminar de várias etapas na caminhada da formação académica, pelo que, ter a oportunidade de realizá-lo junto de um grande grupo como o Santander, considerado como um dos maiores grupos bancários do mundo, permitiu-me trabalhar de perto com vários e exímios profissionais do sector bancário.

O projecto de estágio visou a integração na Direcção Comercial de Empresas de modo a potenciar a participação na gestão comercial e operacional de clientes afectos a esta Direcção. Os objectivos passaram por obter conhecimentos acerca dos vários produtos, operações, necessidades dos clientes, indicadores fundamentais para a análise/decisão das operações de crédito (nomeadamente económico-financeiros) e ainda a identificação de oportunidades de negócio.

Dentro dos objectivos teóricos deste trabalho destaco a análise do risco de crédito na perspectiva do Acordo de Basileia II e o estudo do efeito dos colaterais no risco de crédito. Foi realizada uma pesquisa bibliográfica de suporte e o seu resumo. A elaboração deste capítulo teórico, considerando as competências adquiridas em campo prático, foi efectuada de forma crítica.

Na secção 2 é apresentada a entidade de acolhimento, começando pela história do grupo, os valores pelos quais se guia, os seus desenvolvimentos em Portugal, particularmente o Santander Totta, e, terminando, o departamento onde foi efectivamente realizado o estágio curricular, a Direcção Comercial de Empresas.

Na secção 3 é desenvolvido o tema teórico relativo ao risco de crédito e ao efeito dos colaterais neste mesmo risco. Esta temática é fulcral no sector financeiro e tem ganho cada vez mais relevância e atenção, desde a implementação do Acordo de Basileia II.

Na secção 4 deste relatório são descritas, de forma breve, as tarefas realizadas ao longo de todo o período de estágio, é realizada uma análise crítica das mesmas bem como das aprendizagens e competências necessárias e adquiridas durante o estágio.

É ainda importante referir que, no momento da assinatura do protocolo de estágio a realizar, comprometi-me, contratualmente, a cumprir cláusulas escritas de confidencialidade com o Santander Totta, mais especificamente, o código geral de conduta assim como o código de conduta na relação com os clientes, pelo que a informação económica e financeira que pude utilizar foi limitada.

2 - Apresentação da entidade de acolhimento

2.1 - História do grupo Santander

O grupo Santander nasceu no ano de 1857, data em que o Banco Santander foi criado, com um capital equivalente a 7.513 euros e com um quadro de pessoal constituído somente por 17 funcionários, operando exclusivamente na cidade de Santander (Aceña, 2007).

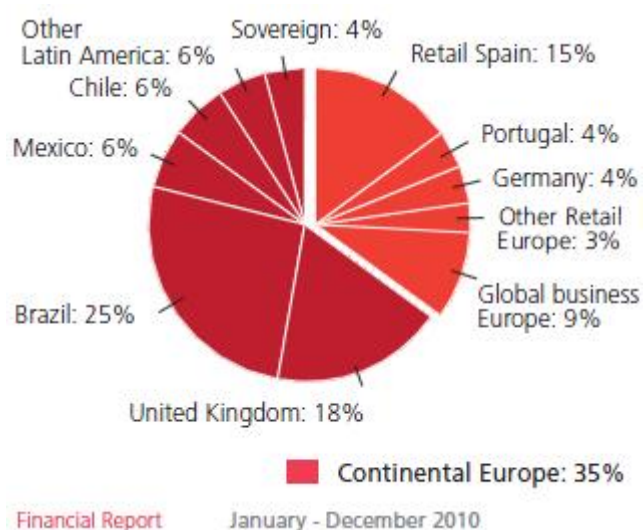
A génese da instituição bancária em questão, adveio da necessidade de apoio à procura de crédito e da falta de meios de pagamento do comércio, numa cidade em pleno crescimento, bem como, do intercâmbio comercial com as colónias espanholas existentes na América Latina (Aceña, 2007).

Com o decorrer dos anos e atravessadas sem dificuldades as grandes guerras e suas sequelas, o Banco Santander foi crescendo e encontrando-se já bem assente como entidade de crédito local, potenciou a sua expansão abrindo novas sucursais em todo o território espanhol e mais tarde no estrangeiro. Contribuiu também para este grande desenvolvimento, a compra de vários bancos. Em Janeiro de 1999 é realizada a primeira grande fusão bancária na Zona Euro, protagonizada pelo Banco Santander e pelo Banco Central Hispano, dando origem ao Banco Santander Central Hispano (BSCH). Esta macro-instituição financeira foi reconhecida como a maior entidade financeira de Espanha. Em 2007 passou a adoptar a denominação actual de Banco Santander (Aceña, 2007).

Actualmente, o Grupo Santander, liderado pelo Banco Santander, é o maior banco da Zona Euro, o quarto maior banco do mundo em lucros, o oitavo em termos de capitalização bolsista e é ainda considerado, segundo a revista Forbes, baseado em critérios como vendas anuais, lucro, activos e valor de mercado, como a sexta maior empresa do mundo.

No ano de 2010, os seus lucros líquidos ordinários foram de 8.181 milhões de euros (onde Portugal representa 4% desses lucros, ver Figura 1), e foram distribuídos mais de 4,9 biliões em dividendos aos seus accionistas.

Figura 1 – Distribuição dos lucros por segmento geográfico



Fonte: Financial Report Santander 2010

O Santander oferece aos seus 91 milhões de clientes uma vasta gama de produtos e serviços financeiros, através da maior rede de filiais da banca internacional (13.660) e mais de 170 mil colaboradores dispersos globalmente. É um dos bancos mais eficientes do mundo (rácio custos/receitas de 43,3 %) e mais sólidos e solventes (rácio de capital de 8,8 %), tendo também uma confortável posição de liquidez, conseqüente do financiamento obtido por depósitos de clientes e de emissões de dívida a médio longo prazo, de acordo com o Financial Report 2010.

2.2 - Valores e cultura

Com o objectivo de se solidificar como um grande grupo financeiro, o grupo Santander conta com uma marcada presença em mercados locais, que associa a políticas corporativas e

capacidades globais. Deste modo, consegue uma rentabilidade crescente aos seus accionistas satisfazendo todas as necessidades financeiras dos seus clientes.

Apresentada assim a visão deste grupo, importa conhecer também os valores pelos quais se guia, sendo eles: dinamismo, pujança, liderança, inovação orientação comercial e ética profissional.

Percebe-se então que esta é uma instituição pautada pela determinação na procura e descoberta constantes de oportunidades de negócios, procurando a linha da frente em relação aos concorrentes e com uma excelente capacidade de adaptação às mudanças no mercado, mas mantendo uma solidez e prudência (na gestão de risco), que garantam a sua capacidade de crescimento. Deste banco pode ainda esperar-se uma orientação contínua e focada, no cliente e nos seus resultados, pretendendo alcançar a melhor qualidade de serviço (Santander Totta SGPS, 2011).

2.3 - A entrada do Grupo Santander em Portugal

A entrada deste Grupo espanhol em Portugal remonta a 1990, com a aquisição de uma parte do capital (26%) do Banco de Comércio e Indústria (BCI), uma sociedade de tamanho médio, com perspectivas promissoras de progresso. Em 1993, o Santander aumenta a sua participação neste banco (para 78%), passando a denominar-se, quatro anos depois, Banco Santander Portugal (Aceña, 2007).

No ano 2000, de forma a consolidar a sua posição em Portugal, o Grupo Santander adquiriu os grupos financeiros Totta & Açores e Crédito Predial Português, sendo que quatro anos mais tarde, tomou a decisão de fundir os três bancos comerciais do grupo, dando lugar ao Banco Santander Totta (Aceña, 2007).

2.4 - Santander Totta

O Santander Totta conta com cerca de 1,8 milhões de clientes, mais de 6000 colaboradores, cerca de 760 balcões espalhados por todo o país e detém, aproximadamente, 12% de quota no sistema bancário Português, de acordo com a publicação Portugal Q4 2010 do Grupo Santander.

Segundo os resultados consolidados pelo Santander Totta em 2010, encerrou o exercício com um resultado líquido de 434,7 milhões de euros. Em Portugal é o quarto maior banco (em nível de crédito + depósitos + fundos de investimento) e o mais capitalizado e eficiente com uma rentabilidade dos capitais próprios de 15,3 %, um rácio de eficiência de 45,7 % apresentando o melhor rácio de *Core Capital* (10,3%) e os melhores *ratings* da banca Portuguesa.

De referir que no ano de 2010 foi distinguido com vários prémios, tal como o de melhor banco a actuar em território nacional, atribuído pelas revistas Global Finance, Euromoney e The Banker.

2.5 - Direcção Comercial de Empresas do Santander Totta

Existem em Portugal vinte Direcções Comerciais de Empresas (DCE) do Santander Totta, focadas para o sector empresarial, lidando com empresas cuja facturação seja superior a quatro milhões de euros.

Por parte do banco, as empresas recebem serviços personalizados, com acompanhamento especializado do negócio em causa, e aconselhamento sobre quais os produtos e serviços que melhor servem as exigências financeiras específicas e as condições de mercado.

Particularizando o tema para a área onde o estágio foi efectuado, será relevante referir que a equipa da DCE de Coimbra é composta por:

Director Comercial:

- Rui Marcos A. Russo Ferreira

Gestores:

- Nuno Miguel Silva Jaco

- Helena Maria Pereira Veríssimo

- Diogo Manuel Neves Carneiro Bettencourt Barcelos

- Celso Miguel Santos Gregório

Assistentes:

- Maria Jorge Santos Figueiredo Marques Silva

- Estela Maria Martins Cruz

Todos estes elementos são licenciados em Economia, à excepção de um, que é licenciado em Gestão. Este facto demonstra o grau de exigência, a competência e a qualidade necessárias para trabalhar neste local. Devo desde já referir que estes profissionais são de extrema competência e foram uma mais valia no meu estágio, ensinando-me, ajudando-me sempre e fazendo-me crescer, tanto em termos pessoais como profissionais.

É importante referir que, quer para decisões de operações de crédito, quer condições comerciais e reduções do preço *standard*, existe uma matriz de competências pré-definida, de acordo com factores como o volume, preço e *rating* dos clientes.

3 – O risco de crédito e o efeito dos colaterais

3.1 - Risco de crédito

Os riscos fazem parte de qualquer actividade económica. No sistema financeiro, eles assumem uma relevância particular, uma vez que, o sector bancário lida com eventos futuros incertos e o risco de falência bancária é sempre uma possibilidade num sistema que depende essencialmente da confiança. Contudo, os bancos lucram com a toma e gestão desses riscos, sendo que eles decorrem da actividade de intermediação exercida, fundamentalmente através da concessão de empréstimos e constituição de depósitos (Matthews, 2008; Casu et al., 2006).

Segundo o Acordo de Basileia, risco de crédito define-se como a potencial ocorrência de uma falência ou não cumprimento das obrigações, de acordo com os termos acordados, por parte do mutuário ou contraparte. Geralmente, este risco encontra-se associado à actividade de concessão de empréstimos pelos bancos, sendo consequentemente descrito como o risco de incumprimento desse empréstimo, na totalidade ou em parte, estendendo-se também a acções e outros títulos. Este é o principal risco bancário e o mais difícil de quantificar (Casu et al., 2006).

O risco de crédito decorre da possibilidade de perda como resultado do incumprimento, tal como sucede quando um cliente não cumpre as prestações de um empréstimo ou de qualquer tipo de contrato financeiro (Matthews, 2008). Em termos mais práticos, este incumprimento refere-se a todas as operações de crédito cujas prestações atinjam um atraso de pagamento igual ou superior a 90 dias, e ainda os casos em que a instituição de crédito tem em sua posse

informação que leva a prever a impossibilidade de pagamento da prestação por parte do cliente, mesmo antes dos 90 dias de atraso sobre a data limite de pagamento (BIS, 2006).

Na origem do risco de crédito e dificuldade da sua gestão, encontra-se o problema da assimetria de informação, entre o credor e o devedor, isto é, ao contrário deste último, o banco não é detentor de toda a informação necessária para avaliar a probabilidade de sucesso do projecto de investimento e a consequente capacidade do devedor na liquidação do empréstimo (Fonseca, 2010). Ao devedor, especialmente quando não é bom pagador, interessa mesmo não desvendar toda a informação a seu respeito ao credor (Carvalho, 2009). Assim, é perceptível que esta assimetria de informação gera dois tipos de problemas. O primeiro, a selecção adversa, advém da dificuldade do banco em distinguir projectos de baixo risco daqueles com risco elevado. O segundo, o risco moral, surge quando o devedor incorre em riscos superiores aos previamente acordados com o banco (antes da concessão, por defeito de informação divulgada, ou após a concessão do crédito por aplicação dos fundos obtidos em outras actividades, não anunciadas, com maior risco) (Fonseca, 2010).

A assimetria de informação é um problema importante que a literatura económica desde há muito tempo considera e sobre o qual muitos estudos foram desenvolvidos, de que é exemplo o modelo de Stiglitz e Weiss (1981) onde se explica o racionamento do crédito com base em problemas de selecção adversa e risco moral. Para estes autores, este racionamento é explicado com base na hipótese de que, à medida que a taxa de juro sobe, os devedores de menor risco abandonam o mercado. Além disso, os devedores têm um incentivo adverso a aceitar aumentar o risco dos seus projectos, levando à diminuição do lucro esperado (a partir de um certo nível de taxa de juro).

Os bancos minimizam o risco de crédito essencialmente de três formas: no preço do empréstimo, onde é reflectido o risco da operação; criando formas de limite de crédito, já que a taxa de juro não pode cobrir todo o risco (o que é relevante sobretudo para empréstimos onde não há muitos dados históricos do mutuário, como sucede nos primeiros empréstimos) e com o uso de colaterais e condições administrativas associadas ao empréstimo (Matthews e Thompson, 2008).

Refere-se ainda a diversificação da carteira de crédito (quer a nível de portefólio, quer a nível geográfico) como uma forma de diminuir o risco de crédito global (Casu et al., 2006).

3.2 – Efeito dos colaterais no risco de crédito

Na literatura bancária os empréstimos suportados por garantias são normalmente designados como colateralizados. De uma forma genérica os termos garantia e colateral podem usar-se indistintamente. Contudo, em sentido restrito, o termo colateral aplica-se apenas às garantias reais, de que são exemplo: bens físicos (bens imóveis/ propriedades), depósitos em dinheiro, lista de acções, títulos públicos (colaterais financeiros). Geralmente cobrem 100% do valor do empréstimo. Podem ser usadas, ainda que com menor frequência e eficácia, garantias parciais que cobrem entre 50 e 100% do montante do empréstimo (Jiménez e Saurina, 2004; Carvalho, 2009; Pozzolo, 2002). Nas garantias pessoais outras entidades ou pessoas ficam vinculadas ao cumprimento da obrigação de crédito, responsabilizando-se pelo pagamento no caso de incumprimento do mutuário. A fiança e o aval são exemplos de garantias pessoais. Em caso de incumprimento pelo devedor, no aval a obrigação de pagamento por parte do avalista é imediatamente accionada, enquanto que na fiança, a menos que explicitado em contrário, o fiador tem a opção de exigir previamente a execução judicial sobre o devedor principal, na totalidade dos seus bens (Carvalho, 2009; Pozzolo, 2002).

As garantias reais são geralmente consideradas pelos bancos como mais seguras e mais úteis do que as pessoais, contudo, estas estão limitadas pela disponibilidade de bens (Pozzolo, 2002).

As garantias, quer as pessoais quer as reais, tornaram-se um instrumento fundamental na obtenção de crédito financeiro. Hoje em dia, cerca de um em cada dois empréstimos concedidos são colateralizados (Steijvers e Voordeckers, 2009). Este aumento deve-se à consolidação da indústria bancária (com um grande aumento do número de empréstimos) e à introdução do Acordo de Basileia II (Jiménez e Saurina, 2004; Steijvers e Voordeckers, 2009).

O Acordo de Basileia II ao definir que os bancos que concedem empréstimos com maior risco necessitam de ter maiores montantes de capital para salvaguardar a sua solvência e estabilidade económica global, leva os bancos a preferir empréstimos colateralizados, a fim de reduzir o risco do seu portefólio de empréstimos. Esta importância crescente dos empréstimos bancários colateralizados fez crescer o interesse na pesquisa deste tópico introduzindo um número crescente de estudos empíricos sobre colaterais (Jiménez e Saurina, 2004; Steijvers e Voordeckers, 2009).

A exigência de colaterais acarreta custos, quer para o mutuário, quer para o credor, destacando-se neste último os custos de certificação patrimonial/ listagem dos bens a collateralizar e sua avaliação, custos de monitorização dos bens seguros e despesas no caso de liquidação e execução (Berger et al., 2011). Os custos de liquidação variam com o tipo de colateral, destacando-se a volatilidade do seu valor e eventuais dificuldades na liquidação ou comercialização (de qualquer forma um empréstimo collateralizado será sempre mais seguro) (Berger et al., 2011; Carvalho, 2009; Freitas e Rochet, 1997).

De referir ainda que o valor da garantia não é idêntico para o banco e para o mutuário, este último considera-o mais valioso, já que os bens estão sujeitos a desvalorização a partir do momento da sua aquisição, os custos de liquidação podem ter um impacto importante e existe para o detentor do bem um valor sentimental, entre outros aspectos (Pozzolo, 2002).

Na literatura existem duas abordagens distintas relativamente ao efeito dos colaterais na probabilidade de incumprimento (PD). Uma primeira abordagem defende que o colateral é considerado um sinal da boa qualidade do mutuário. Apenas os mutuários de baixo risco estão dispostos a fornecer mais e melhores colaterais, assumindo que a probabilidade de serem executados é baixa. Com isso, obtêm uma taxa de juro inferior. Já os mutuários de elevado risco preferem uma taxa de juro mais elevada, não oferecendo colaterais. O colateral funciona como um sinal, eliminando ou reduzindo assim o problema da selecção adversa, e aliviando ao mesmo tempo o risco moral após a concessão do empréstimo. Os colaterais podem assim ser vistos como um instrumento que assegura o bom comportamento por parte dos mutuários dada a existência de uma ameaça credível. Espera-se então uma relação negativa entre o colateral e a PD. (Jiménez e Saurina, 2004; Pozzolo, 2002; Stiglitz e Weiss, 1981).

A segunda perspectiva considera a percepção geral das instituições de crédito de associar a necessidade do colateral à baixa qualidade do crédito (Jiménez e Saurina, 2004). O uso de colaterais permite então financiar projectos de maior risco, que de outra forma poderiam não ser financiados. No entanto, o requisito de colaterais num empréstimo bancário também introduz novas ineficiências, de que é exemplo o facto de os bancos usarem frequentemente colaterais em substituição de um exaustivo rastreio e monitorização dos projectos financiados (mais onerosos). Consequentemente é possível que alguns projectos não sejam financiados uma vez que os mutuários não podem oferecer colaterais (Pozzolo, 2002). Existe ainda a possibilidade de empresários muito optimistas, que subestimam as suas probabilidades de insucesso, estarem dispostos a fornecer um número muito elevado de garantias apenas com o

intuito de obter o empréstimo pretendido, não pensando nas suas consequências futuras (Pozzolo, 2002; Jiménez e Saurina, 2004).

Há inúmeros trabalhos que estudam a associação entre risco de crédito e uso do colateral, contudo existe grande heterogeneidade dos modelos teóricos e discrepância dos resultados dos estudos empíricos, não havendo ainda nenhuma regra estabelecida sobre se os colaterais assinalam um empréstimo mais arriscado ou mais seguro. Contudo, o consenso geral entre os banqueiros é que tipicamente exigem garantias em empréstimos com maior risco (Jiménez et al., 2006; Berger et al., 2011; Pozzolo, 2002).

Segundo Boot et al. (1991) os colaterais são importantes nos mutuários de alta qualidade de crédito para obter melhores condições (baixar a taxa de juro) e nos outros grupos para reduzir o risco. O credor pode ainda exigir colaterais apenas e só para obrigar o mutuário a um maior esforço no projecto (financiado pelo banco).

De acordo com os modelos teóricos, os colaterais são utilizados como instrumentos redutores da assimetria de informação, permitindo consequentemente resolver problemas de racionamento de crédito. Alguns autores defendem que outros instrumentos redutores da assimetria de informação poderiam reduzir ou aliviar a necessidade de colaterais (Steijvers e Voordeckers, 2009; Berger et al., 2011). Entre estes instrumentos destacam-se:

- A relação entre o mutuário e o credor: Esta relação pode medir-se pela duração e pelo número de bancos com os quais o mutuário tem negócio. Relações mais longas permitem melhor conhecimento do mutuário e consequente redução dos problemas de assimetria de informação, podendo substituir a utilização de colaterais como mostra a maior parte dos estudos empíricos (Jiménez et al., 2006; Steijvers e Voordeckers, 2009; Pozzolo, 2002). Contudo, outros estudos empíricos mostram resultados contrastantes, ou total ausência de relação entre a duração da relação e o uso de colateral (Berger et al., 2011; Steijvers e Voordeckers, 2009).

A redução da assimetria de informação é mais eficiente quando existe exclusividade na relação mutuário-credor, podendo esta ser usada como substituto do colateral na redução da assimetria de informação (Jiménez e Saurina, 2004; Steijvers e Voordeckers, 2009). Outros estudos mostram que, pelo contrário, operando com vários bancos se verifica uma diminuição na probabilidade de usar colaterais, já que, quando em exclusividade, os bancos podem

monopolizar informação e extrair ganhos informacionais. A competição entre bancos pode também diminuir a exigência de colaterais (Steijvers e Voordeckers, 2009).

De referir que o banco com o qual o mutuário tem uma mais forte relação, pode exigir-lhe mais colaterais do que as necessárias, de forma a afastar a competição com outros bancos para operações futuras, construindo um quase monopólio do cliente, criando uma barreira à entrada de outros bancos (Steijvers e Voordeckers, 2009).

Salienta-se ainda que uma forte relação pode permitir um acesso ao crédito mais facilitado em termos de condições e montante, em parte à custa de uma redução dos custos de monitorização. Há consequentemente um incentivo para correr mais riscos, de que resulta maior probabilidade de incumprimento (Jiménez e Saurina, 2004; Jiménez et al., 2006).

- A maturidade do empréstimo: Os empréstimos de curto prazo podem ser usados como elementos de sinalização, permitindo ao banco gerar informação sobre a firma para futuros negócios. Esta informação pode levar a uma forte reputação do mutuário ao longo do tempo, que favorece futuras condições contratuais mais favoráveis, portanto minimizam também o problema de selecção adversa do futuro. Resultados verificados empiricamente por vários autores confirmaram que os empréstimos de curto prazo, ao mitigarem a assimetria de informação, reduzem a probabilidade de exigir colaterais (Steijvers e Voordeckers, 2009; Pozzolo, 2002).

Além disso, os empréstimos de longo prazo permitem ao mutuário tempo e oportunidade para alterar o projecto de formas subtis ou até desviar-se de projectos de baixo risco para outros de alto risco (risco moral) (Steijvers e Voordeckers, 2009; Pozzolo, 2002).

Há contudo autores que verificaram uma relação inversa entre maturidade do empréstimo e a probabilidade de incumprimento, uma vez que o banco tem uma maior cautela na avaliação do mutuário, já que empréstimos de longo-prazo são considerados de maior risco (Jiménez e Saurina, 2004).¹

¹ Sabe-se ainda que em empréstimos de longo prazo, uma vez que há mais tempo para pagar, existe também mais tempo para gerar receitas que ajudam a pagar o empréstimo.

- Existência de cláusulas restritivas: Ao incluir cláusulas restritivas no contrato de crédito, o mutuário é obrigado a permitir ao banco renegociar estas cláusulas em caso de modificações radicais nas condições financeiras da firma. Estas cláusulas podem reduzir assimetrias de informação nomeadamente problemas de risco moral, aumentando o controlo do banco sobre o mutuário e impedindo-o de qualquer comportamento desviante do risco. Para além disso, o mutuário ao aceitar este tipo de cláusulas, assinala a sua confiança na capacidade de cumprimento. Esta maior monitorização da firma pelo banco pode reduzir a exigência de colaterais. Contudo a maior parte dos estudos empíricos não demonstra como estas cláusulas podem resolver os problemas de informação, nem confirmam esta relação (Steijvers e Voordeckers, 2009).

Estes três elementos ao reduzirem a assimetria de informação entre mutuário e credor poderiam considerar-se substitutos de colaterais. Contudo, os estudos empíricos não o confirmam (Steijvers e Voordeckers, 2009). Vários outros factores, associados ao risco de crédito têm sido implicados na utilização de colaterais, entre estes salientam-se:

- Qualidade do mutuário: Mutuários mais jovens são aqueles que apresentam um maior problema de assimetria de informação, já que não existem registos prévios da sua actividade financeira ou comercial, pelo que mais frequentemente fornecem colaterais de forma a sinalizar a sua qualidade (Jiménez et al., 2006; Steijvers e Voordeckers, 2009; Pozzolo, 2002). Contudo as novas e pequenas empresas, mais dependentes do financiamento bancário, têm menores recursos para usar como colaterais (Steijvers e Voordeckers, 2009; Pozzolo, 2002).

Os grandes mutuários e mais capitalizados terão menos probabilidades de usar colaterais do que os mutuários de pequena dimensão (Jiménez et al., 2006; Pozzolo, 2002). Há contudo autores que encontram diferentes resultados nesta associação (Pozzolo, 2002).

- Mercado de crédito: A competição diminui a rentabilidade dos credores. Apesar de muito estudada a associação entre o uso de colaterais-mercado competitivo/monopólio, há autores como Jiménez et al. (2006) que sugerem uma maior probabilidade de uso de colaterais em mercados mais competitivos, enquanto outros como Steijvers e Voordeckers (2009) defendem o contrário.

- Condições do empréstimo: A maioria dos estudos verificou que os empréstimos de maior montante (com maior risco) estão mais associados ao uso de colaterais (Jiménez et al., 2006; Pozzolo, 2002). No entanto, outros autores, entre eles Boot et al. (1991) demonstraram o

oposto, argumentando que quanto maior o valor do empréstimo, maior será o rastreio e a autoridade responsável com poder para delegar é mais limitada, sendo a decisão tomada por um nível superior na hierarquia de gestão do banco e conseqüentemente menor será a probabilidade de incumprimento e o uso de colaterais.

Tem também sido estudada a relação entre taxa de juro e o uso de colaterais, verificando-se que na maioria dos casos o aumento dos colaterais é acompanhado com uma descida da taxa de juro (Jiménez e Saurina, 2004; Freitas e Rochet, 1997). Embora, em empréstimos de risco muito elevado se possa verificar quer o aumento de colaterais quer o aumento da taxa de juro (Pozzolo, 2002).

- Tipo de credor: O tipo de banco influencia o pedido de colaterais. Bancos de poupança, menos vocacionados para empréstimos e fazendo avaliações menos exaustivas, apresentam problemas de selecção adversa mais graves, que combatem com um maior recurso ao uso de colaterais, tendo estes um papel redutor do risco de crédito (Jiménez e Saurina, 2004; Jiménez et al., 2006).

Berger et al. (2011) verificou que quando os bancos usavam novas tecnologias para reduzir a assimetria de informação, reduziam a necessidade de colaterais num número significativo de pequenos empréstimos e simultaneamente reduziam os custos quer para o mutuário, quer para o credor. Os seus resultados sugerem que qualquer avanço do mercado como novas tecnologias, que reduzam assimetrias de informação, podem melhorar a eficiência do mercado de empréstimos, reduzindo a dependência de colaterais onerosas, podendo permitir uma maior disponibilidade de crédito para potenciais mutuários, particularmente àqueles com graves problemas de assimetria de informação ou sem acesso a colaterais.

Pozzolo (2002) salienta ainda que o poder de negociação mutuário-banco pode permitir melhoria global das condições de crédito, nomeadamente do uso de colaterais.

- Condições macroeconómicas: Sabe-se pouco do impacto das condições macroeconómicas como o ciclo do negócio ou política monetária na decisão de exigir colaterais. Contudo, Jiménez et al. (2006) verificou que o uso de colaterais tem um efeito economicamente significativo em períodos de recessão, onde aumenta a probabilidade do seu uso, diminuindo este em períodos de maior crescimento económico. Explica o uso de colaterais nestes períodos de recessão com a subida das taxas de juro, que agravam o problema de risco moral.

Steijvers e Voordeckers (2009) fazem uma análise exaustiva de importantes estudos empíricos sobre o uso de colaterais como instrumentos redutores da assimetria de informação concluindo sobre a falta de consistência destes estudos, em que o papel dos colaterais varia consoante o contexto em que são analisados. A maioria dos estudos centra a sua pesquisa num único ponto sem ter em atenção outros factores, que estão frequentemente interligados, alguns deles exercendo efeitos antagónicos. O facto de a maior parte dos estudos empíricos não distinguir entre colaterais e garantias pessoais pode também estar na origem de diferentes resultados. Os autores salientam ainda que os estudos empíricos poderiam beneficiar com a realização de um estudo de cada um dos elementos de uma forma separada, mantendo todas as outras variáveis como constantes (*ceteris paribus*).

3.3 – O risco de crédito no Acordo de Basileia II

No início da década de 1970 ocorreram grandes perturbações no mercado interbancário e cambial, agravadas com a falência de grandes bancos. Como tal, o Bank for International Settlements (BIS), e os bancos centrais do G-10 criaram o comité de Supervisão Bancária de Basileia, para fazer face à necessidade de coordenação internacional de supervisão e regulamentação dos sistemas bancários, estabelecendo acordos que visavam uma prática harmonizada, e evitando que as operações bancárias internacionais escapassem a uma supervisão efectiva (Carvalho, 2009).

Foi então criado em 1988 o acordo de Basileia (Basileia I) para o cálculo do capital regulamentar que foi ratificado por mais de cem países. Entrou em vigor em 1993 e estabeleceu mínimos de solvabilidade para o sistema Bancário Internacional, como precaução contra o risco de crédito e três anos mais tarde incluiu também o risco de mercado. Estes requisitos mínimos de capital, em que foi fixado o limite de 8 %, foram ponderados em função do risco atribuído aos diferentes tipos de activos do banco (Carvalho, 2009; Fonseca, 2010).

Surgiram contudo problemas com a aplicação deste acordo, nomeadamente, a insuficiente diferenciação do risco de crédito por mutuário ou por característica do empréstimo (sem atender à qualidade de cada activo), escassez de incentivos para melhoria na qualidade de gestão do risco e ainda exclusão dos benefícios da diversificação da carteira de crédito.

Paralelamente verificou-se uma mais vasta complexidade dos instrumentos financeiros, uma utilização cada vez mais acentuada de técnicas de medição e gestão dos riscos e a crescente internacionalização das instituições financeiras, factores estes que potenciaram a criação, em 2004, do novo acordo de capital designado por *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A revised Framework* (Basileia II).

Este acordo mais completo e extenso que o anterior pretende dar uma maior solidez e reforçar a estabilidade do sistema financeiro internacional, promovendo a sua segurança e transparência, tornando os requisitos de capital mais sensíveis ao risco e procurando encorajar os bancos a aprofundarem o uso de sistemas próprios para a medição da gestão do risco, apesar de manter, ainda assim, o nível mínimo de requisitos de capital em 8% (Carvalho, 2009).

A concepção do acordo em questão assenta em três pilares base:

O primeiro diz respeito à determinação dos requisitos mínimos de capital exigidos aos bancos para a cobertura dos riscos de crédito, operacional e de mercado. A diferença fundamental face ao antigo acordo passa pela possibilidade de utilização de várias abordagens para medir o risco de crédito, onde são admitidos métodos mais sofisticados, havendo a possibilidade desses métodos serem conduzidos internamente. É também incluído o risco operacional que contempla risco de perdas decorrentes de uma inadequação de procedimentos internos bem como de acontecimentos externos incluindo as perdas resultantes de comportamentos fraudulentos (roubos ou falhas processuais que podem estar presentes em qualquer ponto da organização, por isso difíceis de controlar).

O segundo pilar consiste no processo de supervisão, que passa pela responsabilidade de avaliar as metodologias utilizadas pelas instituições de crédito no cálculo do capital empregue e a sua adequação de fundos próprios, em função dessa avaliação. Através do papel mais activo dos supervisores, procura-se encorajar as instituições a utilizarem as melhores técnicas de gestão de risco, desenvolvendo métodos internos adequados.

Finalmente, o terceiro pilar assenta na disciplina de mercado, tendo por objectivo conduzir a uma maior transparência por parte dos bancos através da prestação de informação para o mercado e público em geral quanto à adequação do capital, métodos de medição de risco, bem como às técnicas de mitigação do risco de crédito (BIS, 2006; Carvalho, 2009; Fonseca, 2010).

O capital é o cerne da actividade das instituições financeiras de crédito, devendo estas possuir liquidez suficiente para limitar os riscos de insolvência perante os credores (depositantes). No entanto, impõe-se a rentabilização do capital em excesso, já que este acarreta encargos e limita a eficiência destas instituições. Assim, o objectivo ideal está em equilibrar o *trade-off* entre risco e rentabilidade.

Procurar aproximar o capital económico do capital regulamentar é o que o novo acordo pretende, sendo este último o capital mínimo requerido às instituições financeiras de crédito pelas autoridades reguladoras para a supervisão, enquanto o capital económico é aquele que lhes permite fazer face a perdas não esperadas (com baixa hipótese de ocorrerem), protegendo cada instituição de perdas além de determinado nível tolerado.

Com esta aproximação, o capital mínimo responde a perdas esperadas e não esperadas, e motiva os bancos a melhorar as suas técnicas de gestão de riscos.

Em Setembro de 2010 foram aprovadas pelas entidades supervisoras de vários países novas regras prudenciais propostas pelo Comité de Supervisão Bancária de Basileia, a serem aplicadas na actividade das instituições de crédito, de forma faseada com início em 2013 estando totalmente implementadas até 2019. O objectivo desta nova regulamentação, designada por Acordo de Basileia III, passa por limitar o risco excessivo que estas instituições assumiram no período que antecedeu a crise financeira mundial de 2008 (Wellink, 2011).

Depois de retiradas algumas lições da crise, as novas medidas passam por um reforço da supervisão e regulamentação financeira, criando um quadro regulamentar e de supervisão mais sólido, com base numa maior coerência e cooperação sistemática entre os países, assim como reforçando os requisitos de fundos próprios das instituições de crédito e ao mesmo tempo aumentando a sua qualidade (detendo mais fundos próprios e limitando os riscos tomados na concessão de crédito, o que deverá torná-las mais resistentes a choques financeiros). No que toca aos requisitos mínimos de capital, o seu aumento é sustentado através da implementação de *buffers* (amortecedores ou “almofadas”), entre eles o *Capital Conservation Buffer*, requisito de fundos próprios adicional de modo a que as instituições de crédito em períodos de tensão ou stress não necessitem de recorrer a ajuda do Estado, bem como o *Countercyclical Capital Buffer* (almofada de protecção anticíclica), significando o reforço de capital em caso de as entidades de supervisão considerarem excessiva a toma de risco por parte dos sistemas bancários. Será também introduzido o risco de liquidez, não contemplado no actual Acordo de Basileia II, incluindo *standards* quantitativos obrigatórios

de forma a promover a robustez das instituições a choques severos de curto prazo, através da detenção de activos líquidos de elevada qualidade (*Liquidity Coverage Ratio*) e garantir a solidez de longo prazo, através da manutenção de fontes de financiamento mais estáveis (*Net Stable Funding Ratio*) (BIS, 2010).

Contudo, o Acordo de Basileia III não traz modificações referentes ao risco de crédito e sua mitigação.

Existem três métodos para o cálculo dos requisitos mínimos de capital, relativos ao risco de crédito. O primeiro, Método Padrão ou também designado por Método *Standard*, é o método mais simples de implementar. Apesar de algumas semelhanças com o estabelecido no acordo de Basileia I, este método acrescenta uma maior sensibilidade na quantificação do risco dos activos de crédito, nomeadamente, introduzindo ponderadores de risco mais diferenciados através do recurso ao *rating* de agências de notação reconhecidas a nível internacional e do ajustamento da exposição em função do valor do colateral, derivados de crédito, ou das garantias (Carvalho, 2009).

No segundo e terceiro métodos, em detrimento dos *ratings* externos, são utilizados sistemas de *rating* internos, designados por *Internal Rating Based* (IRB), que permitem aos próprios bancos, sob vigilância das entidades de supervisão, classificar os seus clientes de acordo com o risco de crédito que representam. Dentro do IRB existem dois métodos distintos, o método *Foundation* (FIRB) e o método *Advanced* (AIRB). No método FIRB o banco deve estimar internamente apenas a PD¹ (probabilidade de incumprimento) associada ao cliente, sendo a LGD¹ (Perda em caso de incumprimento) e a EAD¹ (exposição em caso de incumprimento) definidas pela entidade de supervisão.

¹ Parâmetros de risco:

PD (“*probability of default*”) significa a probabilidade de incumprimento de um mutuário calculada para um horizonte temporal de um ano. Este parâmetro é relativo ao devedor, não dependendo das características de cada operação específica (BIS, 2006).

EAD (“*Exposure at Default*”) é o valor da exposição em caso de incumprimento, representa o montante em dívida, no momento que este se verifica (BIS, 2006).

LGD (“*Loss Given Default*”) é a perda previsível em caso de incumprimento, normalmente apurada como percentagem da EAD. Tal como a EAD, a LGD é específica de cada operação, estando dependente da existência ou não de garantias e colaterais, pode atingir o valor total do crédito no caso de não existirem este tipo de instrumentos redutores do risco (BIS, 2006).

EL (“*Expected Loss*”) representa a perda esperada. É obtida através da multiplicação dos três parâmetros anteriores: $EL = PD \times EAD \times LGD$ (BIS, 2006).

No método Advanced (AIRB), o mais sofisticado, o banco além de estimar internamente a PD, estima também os parâmetros EAD, LGD e M (maturidade) e prevê ainda efeitos de diversificação da carteira (Carvalho, 2009). Segundo Stephanou e Mendoza (2005) este método, apesar de requerer maior esforço de desenvolvimento, é a opção de eleição por parte das entidades de supervisão bancária, visto que há um maior rigor preditivo e uma maior sensibilidade ao risco, consumindo também menos capital regulamentar.

Mitigação do risco de crédito

A mitigação do risco de crédito, designada por CRM (*Credit Risk Mitigation*), viu, com Basileia II, alargado o leque de instrumentos reconhecidos de redução ou mitigação do risco de crédito (BIS, 2006).

As instituições de crédito têm procurado activamente soluções na mitigação do risco, em particular, reforçando a estrutura do empréstimo, quer na sua concessão, quer durante a sua vida, através da exigência de redutores tais como colaterais e garantias (Zaegel et al., 2010).

O uso das técnicas de CRM reduz ou transfere o risco de crédito mas, simultaneamente, pode aumentar outros riscos (usualmente designados residuais), que incluem riscos legais, operacionais, de liquidez e de mercado. Como tal, os bancos devem utilizar procedimentos adequados para controlar estes riscos, sob pena de lhes ser imposto, pelas entidades supervisoras, requisitos adicionais de capital ou outras acções de supervisão (BIS, 2006).

Dentro das técnicas de CRM destacam-se as transacções colateralizadas, *On- Balance Sheet netting* (Sistema de Compensação - compensação de rubricas do activo e passivo), garantias e derivados de crédito, sendo as primeiras as utilizadas com maior frequência (Zaegel et al., 2010).

Transacção colateralizada é aquela em que os bancos ao concederem um crédito, têm a sua exposição na totalidade ou em parte, coberta por um colateral fornecido pela contraparte ou por uma terceira parte, em nome da contraparte. É garantido ao banco o direito legal de liquidar ou tomar posse da mesma, em tempo útil, no caso de incumprimento, insolvência ou falência do mutuário (BIS, 2006).

São elegíveis como colaterais: depósitos ou instrumentos comparáveis, detidos pela instituição credora; ouro; acções cotadas num índice relevante ou reconhecido (dependendo da abordagem); obrigações com *rating* superior a BB- quando emitidas por soberanos e equivalentes ou pelo menos BBB- quando emitidas por outras entidades; obrigações sem

rating sujeitas a determinadas condições (emitidas por instituições de crédito, cotadas em mercado regulamentado conhecido, entre outros); unidades de participação em fundos de investimento colectivo e fundos mútuos (ver anexo1, Tabela1).

O uso de colaterais, tem em última instância impacto na capacidade de redução, por parte dos bancos, do capital exigido, em consequência de um menor risco ponderado de exposição destas transacções (Zaegel et al., 2010).

Nesta técnica de mitigação de risco existem duas abordagens distintas. A abordagem simples (*simple approach*) e a abordagem global (*Comprehensive approach*) (BIS, 2006).

A abordagem simples é de fácil utilização e idêntica à do acordo anterior. Consiste num método de substituição, em que o risco ponderado do colateral é substituído pelo risco ponderado da contraparte (apenas é utilizado no método padrão) (BIS, 2006; Zaegel et al., 2010).

Sob a abordagem global, o valor ajustado do colateral é deduzido do risco de exposição (antes de atribuir a ponderação do risco). Os ajustes ou margens do valor do colateral (*haircuts*) são aplicados já que os colaterais estão sujeitos a vários riscos que podem reduzir o seu valor aquando da sua liquidação (Zaegel et al., 2010). Os bancos têm duas fórmulas de calcular estes *haircuts*, usando “margens” predefinidas pelas entidades supervisoras ou utilizando estimativas próprias, onde são tidas em conta as suas previsão acerca da volatilidade do preço de mercado (BIS, 2006). De acordo com a primeira forma, a exposição é reduzida pelo valor do colateral, aplicando *haircuts*, como o ajuste de volatilidade do tipo de colateral e mutuário, ajuste no câmbio da moeda (quando a moeda da exposição é diferente da moeda do colateral) e ajuste no desfasamento da maturidade entre a exposição e o colateral. Na estimativa própria, o efeito do colateral é calculado através do parâmetro LGD, o que significa que a redução do risco provocada pelo colateral irá reflectir-se na estimativa própria do banco. Esta última abordagem produz resultados mais fidedignos, estabelecendo uma melhor relação com o portefólio, no entanto, inclui modelos internos que exigem fontes e ferramentas mais onerosas (Zaegel et al., 2010).

Relativamente às garantias e derivados de crédito, devem representar um pedido directo no provedor da protecção e referenciar explicitamente a exposição ou conjunto de exposições de forma a definir claramente a extensão da cobertura. A garantia é uma obrigação explicitamente documentada, assumida pelo prestador desta (BIS, 2006).

Como entidades reconhecidas como garantes e derivados de crédito admitidos pode consultar-se a tabela 2 do anexo 1.

Relativamente aos bens ou propriedades passíveis de serem hipotecados, eles são apresentados na tabela 3 do anexo 1, onde é ainda referido o cálculo do respectivo risco de crédito.

4 - Actividades desenvolvidas

4.1 - Tarefas realizadas

Durante o estágio curricular na Direcção Comercial de Empresas do Santander Totta, na cidade de Coimbra, acompanhei de perto o trabalho de profissionais do sector bancário, tendo a oportunidade de aplicar na prática muitos dos conhecimentos adquiridos durante a formação na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Comecei por executar as seguintes tarefas:

- Abertura de contas de depósitos à ordem;
- Constituição de depósitos a prazo;
- Comunicação de rectificação de receitas e encargos;
- Elaboração de preçários para as empresas;
- Envio de transferências para processamento;
- Pedidos de certificação patrimonial;
- Activação dos clientes ao Netbanco;
- Emissão de segundas vias (comprovativos);
- Constituição de processos de emissão/cancelamento de garantias bancárias.

Mais tarde, tive a oportunidade de acompanhar de perto cada gestor, trabalhando cerca de duas semanas directamente com cada um deles, tendo efectuado as seguintes tarefas:

- Criação e análise de propostas de crédito;
- Apoio administrativo à elaboração de contratos de *Leasing*, *Factoring*, *Confirming*®, empréstimos de médio/longo prazo, e acompanhamento do processo de aprovação de financiamento às empresas no âmbito do programa PME Investe;
- Realização de um estudo de *repricing* em contas correntes caucionadas.

Abertura de contas de depósitos à ordem para empresas

A conta de depósitos à ordem é a chave de acesso aos diversos produtos e serviços que o banco oferece à empresa, podendo ser considerada como o ponto de partida para o desenvolvimento de futuras relações entre o cliente e o banco.

Para ser formalizada, é necessário o preenchimento e a assinatura de vários documentos, tais como: ficha de assinaturas; ficha de cliente de pessoa colectiva (Anexo 2.1); ficha de informação normalizada (FIN) (Anexo 2.2) e condições gerais de abertura de conta. São também necessários documentos de identificação dos titulares dos órgãos de gestão e a certidão comercial da empresa. No caso de existir procurador é necessária a sua identificação, comprovativo de morada e residência, procuração original assim como ficha de representante (Anexo 2.3). Quando a empresa é detida em mais de 25% por outra empresa é ainda necessária ficha de beneficiário efectivo (Anexo 2.4).

Inicialmente coube-me a criação de clientes em sistema, registando todos os dados e digitalizando de seguida toda a documentação, aguardando a validação por parte da SIBS - Processos, controlando o processo e possíveis incidências até à sua validação final.

Constituição de depósitos a prazo

Num depósito a prazo (DP) o capital é depositado por um período de tempo determinado segundo condições previamente acordadas a nível de prazo, remuneração, mobilização e fiscalidade.

Depois de autorização de preço, é assinado pelo cliente e pelo gestor responsável pela empresa no Santander Totta a ficha de informação normalizada (FIN) relativa ao produto de depósitos a prazo a constituir e o boletim de subscrição onde o cliente toma conhecimento das condições de constituição do depósito.

Competiu-me abrir contas de depósito a prazo no sistema informático, onde através do número de cliente e associando uma conta de depósitos à ordem, ficava de imediato atribuído o número da conta de depósito a prazo com um saldo de zero euros.

De seguida enviava um e-mail para o “Middle Office” indicando o número da conta de depósitos a prazo (recém criada), o montante pretendido, data de início, taxa, prazo, se era renovável e capitalizável, anexando a autorização de preço e o boletim de subscrição assinado

pelo cliente de forma a concluir o processo de constituição do depósito, onde eram carregadas todas as restantes informações.

Mais tarde devia confirmar se as características do DP estavam correctas.

Comunicação de rectificação de receitas e encargos

Os motivos que originam a rectificação prendem-se com receitas ou encargos mal efectuadas, onde o cliente se apercebe do erro e o comunica ao banco, ou é o próprio banco que o identifica. (exemplo: cliente isento, de acordo com o seu preçário e ao qual são cobradas comissões). Motivos de interesse comercial podem também levar a pedidos de estorno (onde devia especificar essas razões através da vinculação, saldos médios, rentabilidade para o banco do presente ano e do anterior, envolvimento global (recursos + aplicações + responsabilidades). Exemplo deste último motivo de estorno é o caso de cliente isento em transferências interbancárias em outras instituições de crédito mas pagador em transferências Netbanco, pelo que deve ser estornado para não o desviar do movimento com o Banco Santander (antes ainda de pedir esta autorização de isenção no preçário do cliente).

Para ser autorizado este pedido tem de ser assinado por quem tem poderes para tal, sendo de seguida enviado para o “Middle Office” (de forma a procederem à regularização). Verificava mais tarde na conta do cliente se essa regularização era efectuada.

Elaboração de preçários para as empresas

No Banco Santander Totta existe um preçário *standard*, disponível a todo o público em geral, através da sua página na internet (www.santandertotta.pt), num balcão ou mesmo na página do Banco de Portugal. Há ainda preçários para clientes com condições especiais em várias comissões e despesas, renováveis anualmente.

Na tarefa em causa, é realizada inicialmente uma proposta de preçário para a empresa ou grupo de empresas, onde, através do sistema financeiro se obtém informação do cliente para elaborar a capa da proposta, recolhendo dados como o *rating* (variando de 0 a 10), o tipo de vinculação, respectivos pontos de vinculação, a rentabilidade no presente ano e a do ano anterior, o nível de decisão necessário para aprovar o preçário.

Ainda na capa, deve-se referir o tipo de produtos que o cliente tem com o Santander, as condições com que vigoram e as novas condições propostas. Faz ainda parte, uma análise detalhada do tipo de vinculação actual do cliente como, por exemplo, se já foram estabelecidas linhas de *factoring*, de *confirming*®, débitos directos, domiciliação dos ordenados, transferências, utilização do Netbanco, entre outros e indicar quais os tipos de vinculação que possam ser já ambicionados ou que se encontrem por explorar.

De seguida passa-se à elaboração de um plano de negócios e à realização de um comentário escrito relativo à empresa, indicando qual o valor dos saldos médios, o valor do envolvimento global (volume de negócios com o BST, determinado através da soma dos recursos e aplicações, isto é, passivo do banco ou activo da empresa, somado às responsabilidades que são o envolvimento activo do banco), se tem conta corrente, que percentagem dela é que está a ser utilizada. Refere-se também o grupo a que pertence e o volume de negócios que tem com o banco, assim como a sua centralização no Banco de Portugal, ou seja, aquilo que tem protocolado com outros bancos. Para finalizar, importa tecer algumas explicações relativas a recentes alterações ou desenvolvimentos da empresa em questão.

O Preçário, em si é constituído pelos seguintes segmentos:

- Remunerações DO; Clientes do grupo; Contas; Cheques; FC's (Financiamento à Construção); Declarações; Garantias e avals; Operações de crédito tituladas por contrato; Efeitos; Produtos de gestão de liquidez; Livranças; Operações de estrangeiro; Domiciliações e Débitos directos; Gestão e Cobrança de cheques; Informações; Transferências; Terminais de pagamento automático; transferências SEPA; NetBanco; Banca telefónica e Portes.

Ao terminar a elaboração do preçário, devia ainda submetê-lo a assinatura pelos proponentes, seguindo para aprovação de acordo com a matriz de competências.

Finalizando o processo, depois de assinado e aprovado, era minha função colocar o preçário em causa no portal, dando conhecimento ao gestor e enviar a respectiva hiperligação do portal para o "Middle Office", por forma a que as condições fossem carregadas informaticamente.

Envio de transferências para processamento

De acordo com o pedido de transferência a emitir, recebido na DCE, competiu-me:

1º Verificar se o cliente tinha saldo disponível na conta que pretendia debitar (consultando no sistema financeiro o saldo disponível do dia, oativo, saldo descoberto autorizado). No caso de o cliente não ter saldo na conta de depósitos à ordem, nem tendo descoberto autorizado, devia verificar se possuía conta corrente caucionada, se nesta última tivesse saldo disponível para a transferência pretendida, indicava no pedido de processamento que deveria haver inicialmente uma utilização da conta corrente para a conta de depósitos à ordem.

2º Verificar as assinaturas da empresa no pedido por fax da transferência, ver se estavam de acordo com as assinaturas no sistema e se eram as necessárias para respeitar os poderes de movimentação da conta, se respeitavam a “forma de obrigar” (se necessário um ou mais administradores, procuradores para validar o pedido).

3º Autorizar e submeter a assinatura por um dos gestores.

4º Enviar para o “Middle Office” solicitando o processamento das transferências.

Em transferências para o estrangeiro deve constar a data de processamento.

Por vezes as transferências são feitas com data-valor, e não consultando o saldo disponível do dia, dando o exemplo de transferências da conta de depósitos à ordem (DO) para a conta corrente caucionada (CCC) da própria empresa.

Há vários tipos de transferências, entre elas:

- Transferências Pontuais, onde as transferências entre duas contas do Santander (transferências intrabancárias) o crédito é efectuado no próprio dia, enquanto para outras instituições de crédito (transferências interbancárias) é efectuado apenas no dia útil seguinte.

- Transferências SEPA, (Single Euro Payments Area) as empresas podem efectuar pagamentos em euros para qualquer um dos 31 países de espaço SEPA (União Europeia a 27, Islândia, Liechtenstein, Noruega e Suíça), com níveis de serviços, facilidades e preços reduzidos.

- Transferências Target, (Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer System) transferências para o estrangeiro, com a data-valor de débito e crédito no próprio dia útil do pedido de processamento.

- Transferências via Banco de Portugal, transferências nacionais com data-valor de débito e crédito no próprio dia útil do pedido de processamento. Para transferências superiores a

100.000 € o seu processamento tem de ser executado via Banco de Portugal, o que acarreta custos superiores para o cliente.

- Domiciliações:

- Por Lotes, através do Netbanco, Suporte magnético, ficheiro em formato PS2 (standard para todo o Sistema Financeiro Português) ou por listagem (registo).

- Débitos Directos (Transferência iniciada pelo beneficiário através do banco beneficiário, mediante acordo entre o beneficiário e o pagador).

- Transferências IBOS, é uma associação composta actualmente por 12 grupos bancários, espalhados por todo o mundo (da qual faz parte o Banco Santander Totta), entre os quais, a execução de transferências é realizada com data-valor do próprio dia.

Certificação Patrimonial

Efectuei pedidos de certificação patrimonial, da empresa e seus avalistas, de forma a certificar as possíveis garantias a utilizar na concessão de créditos.

No pedido de certificação efectuado é indicado o nº de cliente, o nome, nº de contribuinte, (bilhete de identidade no caso de avalista), local a analisar (indicados pelo cliente ou em anteriores buscas) nas respectivas Conservatórias de registo predial (CRP).

Ao receber esta certificação é realizada uma ficha de certificação patrimonial. Comparam-se os bens anunciados pelo cliente com o que está certificado (registado nas conservatórias de registo predial). Há informação relativa à existência de hipotecas sobre as propriedades e quem as detém. Do registo conta também o tipo de propriedade e a sua área, entre outros aspectos.

Activação dos clientes ao NetBanco

O NetBanco empresas é uma plataforma de Banca Electrónica com grande funcionalidade, que permite às empresas clientes do Santander Totta fazer a maioria das operações diárias (consulta e/ou movimentação de capital), a qualquer hora e em qualquer lugar, sem

necessidade de contactar com o balcão ou gestor. Possibilita também o acesso à gama de ofertas que o Santander Totta disponibiliza.

Possui a grande vantagem de permitir racionalizar o tempo e meios da empresa.

Pretendendo o cliente aderir ou alterar a sua adesão ao serviço NetBanco Empresas, coube-me completar a documentação necessária (proposta de adesão ao serviço NetBanco Empresas condições particulares (Anexo 3.1), anexo 1 às condições particulares (Anexo 3.2) e recepção do cartão matriz (Anexo 3.4) com dados como nº de cliente, NIF, se se trata de uma operação nova ou de alteração, o limite máximo diário a movimentar pela empresa (ilimitado, um valor determinado ou se apenas tem poderes de consulta), indicar os utilizadores pretendidos e os respectivos poderes (consulta e/ou movimentação), identificar a conta e permissão de acesso por utilizador, indicando o NIB.

É enviada para o cliente toda a documentação já preenchida (referida anteriormente, acrescentando ainda o envelope do cartão matriz, folheto de declaração de recepção de códigos e as condições gerais do contrato de prestação de serviços NetBanco Empresas (Anexo 3.4)) de forma a ser assinada pelos representantes legais (conforme ficha de assinaturas).

Depois de assinada pelo cliente é necessária a assinatura de dois procuradores do banco.

De seguida, através do portal NBE atribuí o acesso aos utilizadores, indicando o nome completo do utilizador, o número do folheto pré atribuído (presente na declaração de recepção de códigos) e do número do cartão matriz (identificado no exterior do envelope fechado).

Atribuídos os acessos, enviava um e-mail para o departamento de *Homebanking* com conhecimento ao gestor da empresa, a solicitar a activação do NetBanco para os utilizadores pretendidos, anexando toda a documentação de forma a que o acesso do cliente à plataforma NetBanco Empresas fosse activado.

Emissão de segundas vias

As segundas vias ou comprovativos servem como elementos contabilísticos das empresas.

Neste âmbito, emiti comprovativos de transferências, pagamento de juros, imposto de selo, amortizações de conta corrente, comissão de emissão de cheques, pagamento de serviços

entre outros, assinalando os montantes a débito ou a crédito, indicando a referência do movimento na conta e a sua data-valor e de operação.

De referir que em comprovativos de transferência nacionais é colocado nome do beneficiário, o seu NIB e o banco de destino da transferência, enquanto que em transferências internacionais é utilizado o IBAN em vez do NIB.

Constituição de processos de emissão/cancelamento de garantias bancárias

Garantia bancária (GB) é um documento emitido pelo banco a pedido da empresa sua cliente e a favor de outrem, perante o qual o Banco assume o compromisso de honrar as obrigações assumidas pela empresa, caso esta não o faça.

Existem dois grandes tipos de garantias bancárias, dependendo da finalidade a que se destinam:

De carácter técnico, de forma a assegurar a boa execução, de que são exemplos: contratos de empreitadas públicas e privadas; adiantamentos; contratos de prestação de serviços; obtenção de alvará para exercício de actividades diversas; apresentação de propostas a concursos públicos entre outras.

De carácter económico, destinadas a assegurar o bom pagamento, de que são exemplos: reembolso do IVA; pagamento de rendas futuras (arrendamento); alfândegas; pagamento pela prestação de serviços; pagamento pelo fornecimento de bens; pagamento pela compra e venda de imóveis; processos de execução fiscal ou T. Tributário, entre outras.

Por fim existem ainda garantias bancárias estrangeiras que, como a própria nomenclatura indica, englobam garantias cujos beneficiários são residentes no estrangeiro (independentemente da finalidade destas) e avales em letras sob o estrangeiro.

A pedido da empresa, através de uma proposta de emissão de garantia bancária (Anexo 4) enviada conjuntamente com a minuta caso o cliente/ordenador ou beneficiário tenham uma minuta própria, coube-me completar essa proposta assim que chegava à DCE, escrevendo o balcão, número de conta e de cliente, preenchendo todos os campos obrigatórios em falta. Incluía ainda as condições, a comissão a ser cobrada ao cliente enquanto a garantia bancária

se encontrava em vigor (por norma trimestral, assim como o valor mínimo fixado), sendo essa informação disponível no preçário do cliente.

Se a GB estava ao abrigo de uma proposta de crédito limite (PEL), verificava o *plafond* disponível ao cliente para emissão de GB, analisando as suas responsabilidades actuais em garantias e verificava se, ao somar a GB pretendida, as suas responsabilidades ainda se encontravam dentro do referido *plafond*.

No caso da GB não ser ao abrigo de uma proposta limite é necessária uma autorização de preço pontual, assim como uma aprovação conjunta pelo departamento de riscos e pela área comercial da proposta de operação pontual (PEP).

Após esta verificação, procedia ao pedido de assinaturas de dois gestores para aprovação e subsequente envio da proposta, conjuntamente com o Preçário e a PEL ou PEP e autorização de preço para a Divisão de Contas e Crédito por Assinatura - Departamento de Garantias Bancárias, onde esta é emitida e enviada de volta.

Ao receber a garantia bancária, confirmava todos os dados, para que fosse posteriormente assinada, mais uma vez, por dois procuradores do banco, colocando finalmente o selo branco do Banco Santander Totta. De seguida, colocava uma cópia da garantia no portal, enviava a cópia para o Departamento de Garantias Bancárias e o original seguia para o cliente, ficando assim formalizado todo o processo.

Cancelamento da Garantia Bancária

Em processos contrários, dando um exemplo, quando finda o projecto onde a execução e pagamento foram efectuados como acordado, deve proceder-se ao pedido de cancelamento da garantia bancária, uma vez que, esta deixa de apresentar uma utilidade prática.

Para este cancelamento necessitava de realizar um *check-list* onde referia o nome e número de cliente, o número da sua conta de depósitos à ordem (DO) e se discriminava a referência das Garantias Bancárias que se pretendiam cancelar, bem como o preço que recaia sobre o cliente com esse cancelamento, juntando a esse *check-list* a carta original do proponente de pedido de cancelamento e as respectivas garantias bancárias originais. Todos os documentos referidos eram então enviados para a Divisão de Contas e Crédito por Assinatura - Departamento de Garantias Bancárias.

Alguns dias após o envio do pedido, competia-me verificar o efectivo cancelamento das garantias bancárias em questão e a correcta cobrança da respectiva comissão pelo serviço prestado.

Criação e análise de propostas de crédito

Existem dois tipos bem distintos de propostas, pontuais (PEP) e limite (PEL).

As propostas pontuais (PEP), tal como o nome indica, são relativas a operações de crédito pontuais, tais como: Empréstimos de médio/longo prazo; PME's Investe; desconto de letras; *leasing*; garantias bancárias; *confirming*®; *factoring*; entre muitas outras operações.

Nas propostas limite (PEL), é criado um *plafond* de crédito para o cliente. São exemplos: Contas correntes caucionadas, descobertos autorizados (associados a contas de depósitos à ordem, *overdraft*), bem como um conjunto de operações de *confirming*® até um certo limite acordado; de *factoring*; de desconto de letras, entre outros.

As propostas, desde a sua criação até à sua aceitação, passam por vários estados, como tal é necessário efectuar uma análise periódica, colocando para isso indicações no *pipeline* do ponto de situação da proposta, do qual é dado conhecimento ao gestor.

Os estados das propostas são os seguintes:

- Criação: abertura da proposta onde é explicada a operação pretendida. De seguida a proposta é elevada dando o parecer favorável da unidade proponente e por fim é enviado um e-mail para o departamento de riscos, dando nota que foi elevada a proposta, solicitando-se despacho.
- Análise: durante o período em análise pelo departamento de riscos, para o qual é dado um parecer.
- Aprovação/ Recusa: de acordo com a deliberação conjunta pelo departamento de riscos e área comercial.
- Aceite: depois de aprovada e aceites pelo cliente todas as condições, a proposta é colocada em estado aceite, prossegue-se então para a emissão do contrato ou da operação.

Por fim, no caso de proposta limite, é necessário pedir o carregamento informático (através de uma aplicação informática) passando a proposta ao estado de criação de plano. Nas propostas pontuais este último passo não é necessário.

Ao criar as propostas pontuais tive necessidade de identificar o cliente, qual a modalidade do crédito, o montante, o prazo ou vencimento, a taxa de juro e o seu tipo (comissão, *spread*, indexada a Euribor...), plano de utilização e quais as garantias fornecidas, caracterizando a operação, referindo ainda a sua finalidade bem como a experiência em operações anteriores.

No que toca às propostas limite, a minha tarefa foi actualizar e renovar os limites por um período de mais 6 meses para aquelas empresas (do gestor que estava a acompanhar) em que a data de vencimento dos limites se encontrava próxima. Este tipo de proposta demora mais tempo a ser analisado, atendendo ao maior risco, sendo necessária uma maior cautela. Como tal a sua criação é mais aprofundada.

Ao criar a proposta limite, após identificado o cliente, referia qual a modalidade e montante da linha de crédito e do total do limite (somando as linhas), o vencimento, a taxa de juro e o seu tipo e quais as garantias fornecidas. Era tecido um comentário referente às linhas propostas. Descrevia-se a relação do banco com o cliente, a situação económico-financeira da empresa e a utilização actual e futura das linhas.

Para a sua criação necessitei então de vários elementos tais como:

- Conhecimento da rentabilidade da empresa, linhas carregadas até à data, vinculação, saldos médios.
- Consulta das novas condições propostas.
- Consulta do endividamento total que a empresa detém, através da Central de Responsabilidades de Crédito (CRC, sistema de informação gerido pelo Banco de Portugal, constituído por informação recebida pelas entidades participantes, sobre as responsabilidades efectivas e potenciais decorrentes de operações de crédito e por um conjunto de serviços relativos ao seu processamento e difusão). Além do endividamento são ainda visíveis os produtos financeiros que a empresa detém como responsabilidades, a situação de crédito dos vários produtos (potencial ou utilizada), o tipo de garantia para o crédito (garantia pessoal, colateral financeiro ou real...), não sendo nunca divulgadas quais as outras instituições de crédito com quem a empresa trabalha. Apenas as entidades participantes que tenham enviado

ao Banco de Portugal informação relativa ao cliente em questão, num determinado mês, recebem a respectiva informação centralizada referente a esse mesmo mês.

- A proposta limite anterior.

- Relatório e contas do último ano, balanços e demonstração de resultados actualizada da empresa (tirando informação da evolução do volume de negócios, dos resultados líquidos, do *cash-flow*, entre outros aspectos).

Após criar a proposta limite, cabe ao gestor completar e adicionar novos dados de que dispõe nas visitas aos clientes e através do contacto pessoal. Seguem-se depois os procedimentos referidos anteriormente até ao carregamento informático.

Contratos de *Leasing*

A locação financeira, também conhecida como *leasing*, é uma modalidade de financiamento através da qual a locadora adquire um bem (móvel ou imóvel) e cede o seu uso temporariamente a uma entidade (o locatário), mediante o pagamento de uma renda periódica. O bem alvo de *leasing* mantém-se propriedade da locadora, detendo o locatário a opção de comprar esse bem por um valor residual no final do contrato.

Exemplos de *Leasing*:

- *Leasing* de viaturas

- *Leasing* de equipamentos: máquinas industriais, veículos pesados (peso bruto superior a 3.500 Kg), entre vários outros equipamentos (médico/hospitalar, de escritório...)

- *Leasing* imobiliário: aquisição ou construção de novas instalações, ou até mesmo apenas investimento no sector imobiliário.

Quando o cliente opta por realizar uma operação de *leasing*, a escolha do equipamento e do seu fornecedor ou do imóvel e respectivo vendedor é da sua total e exclusiva responsabilidade, apresentando ao banco a factura pró-forma. Depois de existir uma autorização de preço para a operação, caso o cliente não possua um limite para *leasings*, cabia-me criar uma proposta de empréstimo pontual (PEP) de forma a haver aprovação pelo banco.

Aprovada a proposta, solicitava a emissão do contrato de *leasing*, indicando o montante; taxa de juro; comissões (de formalização, gestão e final de contrato); prazo; valor residual (montante através do qual o cliente pode comprar o bem locado ao Banco Santander Totta no final do contrato, correspondendo esse montante a uma percentagem sobre o valor contratado); plano de amortização (por norma rendas trimestrais antecipadas); assim como as contragarantias (livrança subscrita pela empresa, podendo ter aval dos sócios). É ainda anexada ao pedido a factura pró-forma, a autorização de preço, a certidão de registo comercial da empresa (locatário), a PEP ou PEL, BI e NIF dos avalistas (caso existam).

Após ser emitido o contrato de locação financeira, cabia-me confirmar a correcção de todos os dados.

Contratos de *Factoring*

O *Factoring* é um produto financeiro de curto prazo, de apoio à tesouraria e serviço de gestão de cobranças. Consiste na cedência de facturação ao Santander Totta (factor) pelo cliente (aderente) sobre entidades a quem fornece bens ou presta serviços (devedores).

Existem duas modalidades de *Factoring*:

Sem adiantamento: só após a boa cobrança junto dos devedores o produto cobrado será entregue ao cliente (aderente).

Com adiantamento: onde o aderente cede os seus créditos sobre os devedores previamente aceites pelo Santander Totta, o qual ao adquirir estes créditos paga, em antecipação, o montante acordado.

Dentro destas modalidades ainda se distinguem a possibilidade de os créditos tomados poderem ser:

- Com recurso: quando o risco da operação é assumido pelo aderente. O Santander Totta reserva o direito de regresso sobre os adiantamentos efectuados ao aderente no caso de insucesso das cobranças ao devedor.

- Sem recurso: quando o Santander Totta assume o risco de insolvência do devedor, o que significa que em caso de não pagamento do devedor ao Santander Totta, este último fica obrigado a pagar ao aderente.

A proposta de adesão ao *Factoring* do Santander Totta, onde consta a relação dos devedores, cujos créditos o aderente pretende ceder é analisada. Depois de criada uma autorização de preço para a operação e caso o cliente não possua um limite para *Factoring*, cabia-me criar uma proposta pontual (PEP) de forma a haver aprovação pelo banco. Também a ser aprovada pelo banco é a ficha de operação de *Factoring* (F.O.F) onde identificava o cliente, as características da operação (nacional, notificado, com ou sem recurso), elementos técnicos sobre vendas, condições da operação (*plafond*, taxa de juro, comissões...) assim como a identificação dos devedores e o *plafond* pretendido para cada um deles.

No caso de se tratar de um *Factorig* sem recurso é ainda necessária uma autorização de risco devedor.

De seguida é solicitada a emissão do contrato, anexando ao pedido toda a anterior documentação já aprovada pelo banco. Em caso de aditamento (ex: alterar o *subplafond* ou mesmo anular devedores), ao solicitar a sua emissão, devia anexar o contrato inicial de *Factoring* e eventuais aditamentos posteriores.

Contratos de *Confirming*®

O *Confirming*®, marca registada do Grupo Santander, é um serviço que permite ao cliente otimizar o pagamento aos seus fornecedores. O banco envia a cada um dos fornecedores (não necessariamente cliente) uma notificação imediata, informando que têm as suas facturas a pagamento, podendo estes optar por cobrar as facturas na data do seu vencimento sem qualquer custo ou solicitar o pagamento antecipado de uma ou várias facturas (com um custo acordado com o banco).

Quando o cliente formaliza o pedido deste serviço, ele é sujeito a análise pelo banco. Depois de existir uma autorização de preço para a operação (quer das condições para o cliente quer para a antecipação dos fornecedores), caso o cliente não possua um limite para *Confirming*®, cabia-me criar uma proposta de empréstimo pontual (PEP) de forma a haver aprovação pelo banco. Também a ser aprovada pelo banco é a ficha de operação de *Confirming*®, onde colocava os elementos do cliente para o preenchimento do contrato (nome, sede, capital social, NIF, conta de depósitos à ordem entre outros) assim como as condições do contrato.

No caso de ser fornecida uma livrança com aval dos sócios como garantia, cabia-me ainda redigir um “título de autorização de preenchimento de livrança-caução para responsabilidades

específicas com aval” indicando os dados dos avalistas e qual a finalidade da livrança a ser posteriormente assinada pelos intervenientes.

De seguida era solicitada a emissão do contrato, indicando as condições de preço, os dados da empresa e as garantias da operação, anexando ao pedido toda a anterior documentação.

Contratos de empréstimos de médio e longo prazo

Empréstimo de médio e longo prazo é um empréstimo destinado a financiar o investimento em curso ou no seu início (em capital fixo), em que o montante, prazo taxa de juro e período de carência de amortização de capital e ou juros devem ser acordados entre as partes, em função das garantias apresentadas e das necessidades da empresa e do investimento em causa.

Após o cliente demonstrar interesse neste tipo de empréstimo e depois de existir uma autorização de preço, colocava no sistema toda a informação necessária (Certidão de registo comercial; BI e NIF dos garantes; autorização de preço, proposta de empréstimo pontual já aprovada pelo banco; declaração das finanças e segurança social e ainda relatórios de avaliação em casos de hipotecas).

Solicitava de seguida a emissão do contrato, indicando todos os dados (montante, taxa de juros, prazo, plano de amortização, comissões e garantias). No que toca às garantias, em caso de penhor de depósito a prazo, indicava o número da conta DP e da conta DO associada, o montante a penhorar, identificando os seus titulares. No caso de hipoteca pedia a avaliação do imóvel, identificando o local, o contacto para efectuar a avaliação, assim como anterior relatório de avaliação (se existir), certidão de registo predial, alvará de utilização e autorização de preço (com referência da comissão de avaliação a debitar).

PME Investe

As linhas de crédito PME Investe têm como objectivo facilitar o acesso das PME (Pequenas e Médias Empresas) ao crédito bancário, nomeadamente através da bonificação de taxas de juro e da redução do risco das operações bancárias através do recurso aos mecanismos de garantia mútua.

As linhas de crédito actualmente disponíveis no Santander Totta são as seguintes:

- PME Investe QREN
- PME Investe II
- PME Investe III
- PME Investe VI
- PME Investe VI - Aditamento

O processo passa pelas seguintes etapas:

- 1- A empresa contacta o banco com vista a apresentar a sua candidatura à linha de crédito.
- 2- Em caso de aprovação da operação por parte do banco, este envia a uma Sociedade de Garantia Mútua (SGM) (entre elas: Norgarante, Ligarante, Agrogarante) os elementos necessários à análise do enquadramento da operação para efeitos de obtenção da garantia mútua.
- 3- Após a aprovação da SGM, o banco apresenta a candidatura para enquadramento da operação à PME Investimentos (IAPMEI, FINOVA)
- 4- Após confirmação do enquadramento da operação na linha de crédito, a operação é contratada pelo banco junto da empresa.

Ao longo deste processo coube-me colaborar na criação da proposta de empréstimo pontual (PEP) a ser aprovada pelo banco e introdução no sistema de toda a informação necessária (certificado PME; carta de pedido de financiamento do cliente; proposta de empréstimo aprovada; certidão de registo comercial da empresa; BI e NIF dos garantes; aprovação SGM; ficha técnica PME Investe; declaração das finanças e segurança social; aprovação do enquadramento ao PME Investe).

De seguida solicitava a emissão do contrato de empréstimo ao abrigo da linha PME Investe, indicando os dados da operação (montante, prazo, carência de capital, contragarantias) e o local onde aceder à documentação digitalizada.

Depois de recebido o contrato de empréstimo, carta contrato garantia da SGM, bem como contrato de compra e venda de acções (já que a empresa ao abrigo da linha de crédito tem de adquirir acções da SGM no montante de 2% do valor da garantia), estes devem ser assinado pela empresa.

Repricing em contas correntes caucionadas

A conta corrente caucionada (CCC) consiste num financiamento de curto prazo, em que o banco disponibiliza um limite de crédito contratado (contra a prestação de garantias pessoais e ou reais e mediante o pagamento de uma remuneração acordada) em que o seu prazo é de seis meses, renovável por iguais períodos.

Nas CCC além da taxa de juro (por norma Euribor a três meses, acrescida de um *spread*, com uma contagem trimestral) existem as seguintes comissões que vigoram durante a vigência do contrato:

- Comissão de renovação: caso o cliente pretenda continuar com a sua CCC terá de pagar esta comissão semestralmente, pois é este o seu vencimento.
- Comissão de imobilização: cliente não tendo a sua CCC utilizada a 100%, paga uma comissão pela parte (percentagem) que não está a utilizar.
- Comissão de gestão.

De referir que existem ainda comissões na abertura, incremento de valor e organização de dossier.

Coube-me preparar os dados num quadro em Excel (ver Quadro 1) relativo a todas as contas correntes caucionadas da DCE Coimbra, onde consta o *plafond* de cada conta, a sua comissão de renovação e imobilização (actuais e pretendidas), *spread* contratado, o novo *spread*, o incremento do *spread* (diferença entre *spread* antigo e novo) e ainda quais as CCC que são compensadas (colateralizadas) (com DP ou outras aplicações financeiras...).

Este estudo teve o objectivo de aumentar a rentabilidade das CCC e identificar pontos passíveis de futuras actuações.

Neste quadro, elaborado de forma separada para as contas de cada gestor, relativamente à comissão de renovação, calculei a soma dessas comissões e a sua percentagem no *plafond* total das CCC. Relativamente à comissão de imobilização, calculei o número de contas onde é aplicada esta comissão em percentagem do total de contas, qual a soma do *plafond* das contas isentas nesta comissão (para cada gestor). Das CCC não compensadas, calculei aquelas que são isentas em percentagem e em valor do *plafond* (dessas contas isentas). Esta separação entre contas compensadas ou não, é importante pois tratando-se de uma conta compensada,

cobrando comissão de imobilização, pode levar o cliente a pretender cancelar esta conta, visto que incorre em custos superiores aos ganhos da aplicação financeira.

Quadro 1 – Modelo do estudo de comissões das contas correntes caucionadas da DCE Coimbra *

Gestor:	C. Renovação		C. Imobilização				Plafond total
	€	%	Contas (%) isento	Isento €	Isento/não compensada (%)	Isento/não compensada (€)	
Total:							

*Por serem dados confidenciais, não são divulgados neste estudo.

Além deste quadro, realizei uma análise, separada para cada gestor, das contas correntes caucionadas de clientes que não têm comissão de imobilização e ou renovação, destacando qual ou quais as comissões inexistentes, de forma a identificar possíveis comissões a aplicar em futuras alterações contratuais.

Depois de decididos os novos aumentos ou alterações pelos quadros superiores, é efectuado um aditamento contratual, dando conta de quais as condições que se alteram (*spread*, comissões) a partir da data de início da próxima contagem de juros. Este aditamento será assinado pelos clientes, de forma a serem carregadas estas novas condições.

4.2 - Análise crítica das tarefas desenvolvidas e das competências necessárias e adquiridas

Os conhecimentos que adquiri ao longo da minha Licenciatura e Mestrado em Economia tornaram-se cruciais para exercer as inúmeras tarefas desenvolvidas no período de estágio.

Gostaria de começar por salientar a importância dos conhecimentos adquiridos na área monetária, financeira e do risco, destacando disciplinas como “Economia das Instituições e Sistemas Financeiros”, “Economia Financeira e do Risco” “Economia Bancária” e “Gestão Financeira”, que me permitiram compreender a forma de funcionamento dos bancos, a sua

importância para a economia e o rol de produtos que têm disponíveis para o apoio às empresas.

Foram ainda particularmente relevantes os conhecimentos adquiridos na área de análise financeira e contabilidade, que me permitiram entender elementos financeiros, como por exemplo, na análise de balanços e demonstrações de resultados.

Quanto ao percurso efectuado ao longo destas 20 semanas, comecei por efectuar tarefas mais gerais de forma a abranger as diversas operações e conhecer os vários produtos disponíveis, tendo tido algumas dificuldades iniciais com o sistema informático do banco. Com o passar do tempo, essas dificuldades foram ultrapassadas com a familiarização diária e exploração recorrente das diversas aplicações, tornando-se o sistema uma ferramenta indispensável. Posteriormente tive a oportunidade de acompanhar de perto o trabalho de cada gestor. O facto de estar lado a lado com cada um deles, foi uma experiência extremamente gratificante, tendo-me sido transmitidos diversos ensinamentos e possibilitado lidar com diferentes métodos de trabalho.

Para além das várias tarefas de rotina, que descrevi na secção 4 deste relatório e da colaboração com os gestores e assistentes, realço ainda o estudo efectuado sobre as contas correntes caucionadas que constituiu uma base para introduzir alterações com vista ao aumento da rentabilidade dessas contas.

O facto de ter realizado o estágio na Direcção Comercial de Empresas do Santander Totta permitiu-me seguir mais de perto a difícil situação económica que Portugal atravessa, em particular das empresas, tendo acompanhado as reacções e efeitos, nomeadamente o aumento das taxas de juro, quer a taxa indexante (Euribor) quer os *spreads*.

Este estágio possibilitou-me um reforço dos conhecimentos no sector bancário, não só em termos teóricos como me permitiu a sua consolidação na actividade prática diária. Como competências adquiridas são ainda de destacar o sentido de responsabilidade e de ética profissional assim como o desenvolvimento de um bom espírito de equipa, essencial para o óptimo desempenho e o bom ambiente de trabalho.

Em suma, o estágio teve uma importância fundamental na minha formação. Apesar da aprendizagem teórica da formação académica, entrei com inexperiência de algumas vivências da realidade de uma instituição bancária, o que levou à necessidade de ultrapassar algumas barreiras e dificuldades do dia-a-dia. Porém, com esforço próprio, dedicação e o enorme

privilégio de poder aprender com toda a equipa que me acolheu, a avaliação global deste estágio curricular é muito positiva.

5 – Conclusão

A realização do estágio final de Mestrado na Direcção Comercial de Empresas do Santander Totta revelou-se uma oportunidade de trabalhar junto de uma equipa jovem com grande profissionalismo e um enorme espírito de equipa, que me acolheu da melhor forma possível, transmitindo-me muitos ensinamentos, sempre pronta para me ajudar, respondendo a todas as minhas dúvidas.

Este estágio proporcionou-me o primeiro contacto com o mundo do trabalho, a sua exigência e responsabilidade, revelando-se uma experiência extremamente enriquecedora a nível pessoal e profissional.

No sector bancário o risco de crédito tem ganho um papel fulcral. Este risco consiste na possibilidade de incumprimento das obrigações consoante os termos acordados por parte do mutuário ou contraparte. Na origem do risco de crédito está o problema da assimetria de informação, entre o credor e o devedor, a qual gera selecção adversa e risco moral. Os colaterais são um dos principais recursos utilizados pelos bancos na redução deste risco. Esta associação tem ganho cada vez mais relevância e atenção, sobretudo desde a implementação do Acordo de Basileia II. Este acordo promoveu uma maior segurança e transparência no sistema financeiro, exigindo aos bancos requisitos de capital mais sensíveis ao risco e encorajando-os a aprofundarem o uso de sistemas próprios para a medição da gestão do risco. Como tal, o efeito dos colaterais na mitigação do risco de crédito tem motivado inúmeros trabalhos. Após consulta de numerosa bibliografia, destaco a grande divergência no resultado dos estudos efectuados (variável consoante o contexto em que é analisado, a interligação dos vários factores...). Depois de sensibilizado para este tema, numa vertente mais prática, durante o estágio tive a percepção geral de que os colaterais são um importante instrumento na redução da assimetria de informação e consequentemente do risco de crédito. Não devem contudo substituir um exaustivo rastreio e monitorização por parte do banco.

Em suma, os conhecimentos adquiridos ao longo do 1º e 2º Ciclo, reforçados com as novas aprendizagens no decorrer do estágio e que fui consolidando com a prática diária revelaram grande importância na minha formação.

Após a conclusão deste estágio sinto que construí uma excelente base para o meu futuro profissional, para o qual me sinto extremamente motivado.

Bibliografia

Aceña, Pablo (2007) *Banco Santander 150 anos de história “1857-2007”*, Grupo Santander, Universidade Alcalá.

Berger, Allen et al. (2011) Why Do Borrowers Pledge Collateral? New Empirical Evidence on the Role of Asymmetric Information, *Journal of Financial Intermediation*, vol 20, nº 1, pag 55-70.

BIS – Bank For International Settlements (2006) Basel Committee on Banking Supervision, *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, A Revised Framework, Comprehensive Version*.

BIS – Bank For International Settlements (2010) Basel Committee on Banking Supervision, *Press Release*.

Boot, Arnoud et al. (1991) Secured Lending and Default Risk: Equilibrium Analysis, Policy Implications and Empirical Results, *The Economic Journal*, vol 101, nº 406, pag 458-472.

Cardone – Riportella, Clara et al. (2008) Credit Risk Mitigation and SMEs Bank Financing in Basel II: The case of the Loan Guarantee Associations *Working Paper 08-40 Business Economic Series 11*.

Carvalho, Paulo (2009) *Fundamentos da Gestão de Crédito* (1ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo.

Casu, Barbara et al. (2006) *Introduction to Banking*, England, Prentice Hall Financial Times.

Fonseca, José (2010) *Economia Monetária e Financeira*, Imprensa da Universidade de Coimbra.

Freitas, Xavier; Rochet, Jean-Charles (1997) *Microeconomics of Banking*, Cambridge, Massachusetts, The Met Press, Massachusetts Institute of Technology.

Grupo Santander (2011) *Financial Report Santander 2010* .

Grupo Santander (2011) *Portugal Q4 2010*, Lisboa.

Jiménez, Gabriel; Saurina, Jesús (2004) Collateral, Type of Lender and Relationship Banking as Determinants of Credit Risk, *Journal of Banking & Finance*, vol 28, nº 9, pag 2191-2212.

Jiménez, Gabriel et al. (2006) Determinants of collateral, *Journal of Financial Economics*, vol.81, pag. 255-281.

Matthews, Kent; Thompson, John (2008) *The Economics of Banking*, Great Britain, (2^a ed) John Willey & Sons Inc.

Pozzolo, Alberto (2002) Secured Lending and Borrowers' Riskiness, *Working Paper, Bank of Italy, Research Department*.

Santander Totta SGPS, SA (2011) *Resultados Consolidados do Santander Totta 2010*, Lisboa

Santander Totta SGPS (2011) *Relatório Anual 2010*, Lisboa

Steijvers, Tensie; Voordeckers, Wim (2009) Collateral and Credit Rationing: A Review of Recent Empirical Studies as a Guide for Future Research, *Journal of Economic Surveys*, vol 23, n° 5, pag 924-946.

Stephanou, Constantinos; Mendoza, Juan (2005) Credit Risk Measurement Under Basel II: An Overview and Implementation Issues for Developing Countries, *World Bank Policy Working Paper*3556.

Stiglitz, Joseph; Weiss, Andrew (1981) Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *The American Economic Review*, vol 71, n° 3, pag 393-410.

Wellink, Nout (2011) *Basel III: A roadmap to better banking regulation and supervision*, FSI High-Level Meeting on the New Framework to Strengthen Financial Stability and Regulatory Priorities.

World's Best Companies - Global 2000 (2010) *Forbes Magazine*.

Zaegel, Xavier et al. (2010) *Collateral Management & Credit Mitigation: Reducing Risk Exposure*, Deloitte S.A.

ANEXOS

Anexo 1

Tabela 1 - Colaterais financeiros

		Standardised Approach	
		Eligible financial collateral	Calculation of the CR
Simple approach		<ul style="list-style-type: none"> - Cash - Deposit in the financial entity - Gold - Sovereign debt instruments with a rating of BB- or better - Other debt securities with a rating better than BBB- - Debt securities without external rating these are listed on a recognised exchange. - Equities (including convertible bonds) that are included in a main index. 	<ul style="list-style-type: none"> - For collateral to be recognised in the simple approach, the collateral must be pledged for at least the life of the exposure and it must be marked to market and revalued with a minimum frequency of six months. - Those portions of claims collateralised by the market value of recognised collateral receive the risk weight applicable to the collateral instrument. - The risk weight on the collateralised portion will be subject to a floor of 20% except under the conditions specified in paragraphs 183 to 185 of BII.
Comprehensive approach	<p>PLUS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Equities (including convertible bonds) which are not included in a main index but which are listed on a recognised exchange. - UCITS/mutual funds which include such equities. 		<ul style="list-style-type: none"> - In this approach, the exposure amount after risk mitigation is calculated as follows: $E^* = \max. \{0, [E \cdot (1 + He) - C \cdot (1 - Hc - Hfx)]\} \quad [1]$ where: E^*= the exposure value after risk mitigation. E= current value of the exposure. He= haircut appropriate to the exposure (exposure amounts may vary where, for example, securities are being lent). C= the current value of the collateral received. Hc= haircut appropriate to the collateral. Hfx= haircut appropriate for currency mismatch between the collateral and exposure. The exposure amount after risk mitigation will be multiplied by the risk weight of the counterparty to obtain the risk-weighted asset amount for the collateralised transaction. - The haircuts (H) are calculated in function of the volatility of the collateral, its quality and period of maintenance. - Standard supervisory haircuts: - Assuming daily mark-to-market, daily remargining and a 10-business day holding period; in this case, the discount ranges from 0.5%, for sovereign debt issues with AAA/AA rating with a residual maturity of less than one year, up to 25% for equities not included in main indices. In the case of cash, the value of the haircut is 0. <ul style="list-style-type: none"> • If the exposure and the collateral are denominated in different currencies, the standard supervisor discount applicable in respect of currency risk will be 8%. - Own estimates for haircuts: <ul style="list-style-type: none"> • Supervisors may permit banks to calculate haircuts using their own internal estimates of market prices volatility and foreign exchange volatility. • To be authorised to do this, the financial entities must satisfy minimum criteria of qualitative and quantitative nature (paragraphs 156 to 165 of BII). - Adjustments are established when the period elapsed between the valuations of the assets at market price (or the repositions of margins, if applicable) exceeds the minimum permitted.
All the preceding conditions		<p>Foundation IRB approach</p> <ul style="list-style-type: none"> - In the case of the existence of an eligible IRB financial collateral only the Comprehensive approach is permitted, which is applied to the LGD, reducing it to: $LGD^* = LGD \times (E^* / E) \quad [2]$ where: <ul style="list-style-type: none"> • LGD is that of the senior unsecured exposure before recognition of collateral (45%); • E is the current value of the exposure (i.e. cash lent or securities lent or posted); • E* is the exposure value after risk mitigation, in accordance with the standardised approach. This concept is only utilised to calculate LGD*. • Banks must continue to calculate EAD without taking into account the presence of any collateral, unless otherwise specified. 	
All the assets		<p>Advanced IRB approach</p> <ul style="list-style-type: none"> - The financial entity makes its own estimate of the associated LGD. - In its analysis, the financial entity must consider the degree of any dependence that may exist between the risk of the borrower and the risk of the collateral. When a significant degree of dependence exists, a conservative treatment will have to be applied. - Any currency mismatch between the underlying obligation and the collateral must also be taken into account and treated conservatively. - The estimates of LGD will be based on the historical rates of recovery and, wherever possible, must not be based exclusively on the estimated market value of the collateral. 	

Fonte: Artigo da referência bibliográfica: Cardone – Riportella, Clara (2008) Credit Risk Mitigation and SMEs Bank Financing in Basel II: The case of the Loan Guarantee Associations

Tabela 2 – Garantias e derivados de crédito

	Eligible guarantors/protection providers	Calculation of the CR
Standardised Approach	<ul style="list-style-type: none"> - The guarantor can be: sovereign entities, Public sector entities, banks and securities firms with a lower risk weight than the counterparty; - Companies (including insurance companies) with A- or better <i>rating</i>. - The only credit derivatives admitted are: credit default swaps and total return swaps. The cash funded credit linked notes are treated as cash collateralised transactions. 	<ul style="list-style-type: none"> - The risk weighting of the guarantor is assigned to the protected part, while the original weighting is assigned to the rest of the position. - Proportional cover is recognised, by tranches, in respect of the difference between currencies and the possible maturity mismatches. - Special treatment for sovereign guarantees and counter-guarantees.
Foundation IRB approach	<ul style="list-style-type: none"> - The range of eligible guarantors and credit derivatives is the same as under the standardised approach, but the internal ratings are utilised, in place of the external, for determining whether or not a guarantor is acceptable. 	<ul style="list-style-type: none"> - The risk weighting will be derived from the covered part of the loan utilising: <ol style="list-style-type: none"> a) the risk-weight function appropriate to the type of guarantor, and b) the PD appropriate to the guarantor's borrower grade, or some grade between the underlying obligor and the guarantor's borrower grade if the bank deems a full substitution treatment not to be warranted.
Advanced IRB approach	<ul style="list-style-type: none"> - The same as the foundation IRB approach. However, if the financial entity chooses to adjust its LGD to reflect the guarantee, the range of eligible guarantors is not limited, although they must meet a series of minimum requirements (paragraphs 483 and 484 relating to the type of guarantee, paragraphs 488 and 489 for the credit derivatives). 	<ul style="list-style-type: none"> - Adjustments will be made to the estimates of PD or LGD. - The effect of double default must not be included in these adjustments. - Retail portfolio: There is no difference between the foundation and advanced IRB approach. The financial entity must reflect the effect of the guarantee on its estimates of PD or LGD.

Fonte: Artigo da referência bibliográfica: Cardone – Riportella, Clara (2008) Credit Risk Mitigation and SMEs Bank Financing in Basel II: The case of the Loan Guarantee Associations

Tabela 3 – Exposições cobertas por hipoteca

	Eligible property	Calculation of the CR
Standardised Approach	- Residential property	- Weighting of 35%
	- Commercial property	- Weighting of 100%
	- Exceptional case: Commercial property with particular characteristics (paragraph 74, BII).	- Weighting of 50% for the part of the loan that does not exceed the lower of the following two values: 50% of the market value, and 60% of the value of the mortgage on the property guaranteeing the loan
Foundation IRB approach	- Particular types of property are eligible as IRB collateral, provided a series of minimum requirements are met (paragraphs 509 to 524, BII).	- The LGD is reduced by up to 35-40%, according to the case (see paragraph 295, BII).
	- Again, in exceptional circumstances, mortgages on some commercial property are recognised.	- The LGD corresponding to the collateralised part of these exposures is fixed at 35%.
Advanced IRB approach	- The treatment of exposures secured by mortgage generally is that presented for the rest of the assets, as described in table 1.	- A specific formulation is established for the case of retail positions guaranteed by residential dwellings.

Fonte: Artigo da referência bibliográfica: Cardone – Riportella, Clara (2008) Credit Risk Mitigation and SMEs Bank Financing in Basel II: The case of the Loan Guarantee Associations

Anexo 2.1 - Ficha de cliente



FICHA DE CLIENTE - PESSOA COLECTIVA
CORPORATE CLIENT REGISTRATION FORM

Inicial Alteração
Set-up Amendment

Informação Interna / Internal Information

Obs. As áreas a sombreado destinam-se a ser preenchidas pelos Serviços do Banco
Note: The shaded areas are only for use by the Bank's Services

N.º Cliente Client No.	N.º Conta Account No.	Cód. de Gestor Manager Code

Dados de Pessoa Colectiva / Corporate Client's Details

Denominação Social Company Name				
Morada Sede Social Address of Registered Office				
Localidade Location				
Cód. Postal Postcode	País (se no Estrangeiro) Country (if abroad)			
Objecto Social Corporate object	CAE (Economic Activity Classification)			
N.º Pessoa Colectiva VAT no.	N.º Pessoa Colectiva no País de Residência / Legal Entity N.º in Country of Residence			
N.º Matricula Registration no.	Cons.Reg.Comercial Company's registry		Data Inicio Actividade/Date business started	
E-mail				
Website				
Morada para Correspondência(se diferente) Mailing address (if different)				
Localidade Location				
Cód. Postal Postcode	País (se no Estrangeiro) Country (if abroad)			
Natureza Jurídica Legal Form	<input type="checkbox"/> Sociedade por Quotas Joint-stock company <input type="checkbox"/> Sociedade Anónima Public-limited company (S.A.) <input type="checkbox"/> Empresa Pública Public Company <input type="checkbox"/> Soc. em Nome Colectivo Company in a Collective Name	<input type="checkbox"/> Fundação Foundation <input type="checkbox"/> Associação Association <input type="checkbox"/> União de Cooperativas Union of Cooperatives <input type="checkbox"/> Soc. Comercial Estrang. Foreign Commercial Company	<input type="checkbox"/> Soc. em Comandita Limited society <input type="checkbox"/> Federação de Cooperativas Federation of cooperatives <input type="checkbox"/> Coop. de Responsabilidade, Lda Cooperative of limited responsibility <input type="checkbox"/> Soc. Unipessoal p/Quotas Uni-personal Company with shares	<input type="checkbox"/> Coop. em Comandita Limited cooperative <input type="checkbox"/> Associação Estrangeira Foreign association <input type="checkbox"/> Fundação Estrangeira Foreign foundation <input type="checkbox"/> Condomínio de Imóveis Real-estate condominium
Outra, Indique qual: Other, indicate which:				

Pacto Social / Memorandum and Articles of Association

Data Constituição Date of Constitution	AA YY YY YY - MM - DD	Cartório Notarial Notary Public	
Livro N.º Book No.	Fls. N.º Sheet No.	D. República N.º	III Série de III Series of

Detentores de Capital e Direitos de Voto da Pessoa Colectiva igual ou superior a 25%
Holders of Capital and Voting Rights of the Legal Entity equal to or exceeding 25%

Nome/Denominação Social Name/Company Name		%
Nome/Denominação Social Name/Company Name		%
Nome/Denominação Social Name/Company Name		%
Nome/Denominação Social Name/Company Name		%

Pessoa que Representa a Pessoa Colectiva para Contactos / Contact Person of the Corporate Body

Nome Name			
Função/Cargo Function/Position			
Telefone Telephone	Telemóvel Mobile phone	Fax	
E-mail			

BANCO SANTANDER TOTTIA S.A. - Capital Social: 692.732.284 € - C.E.C. Lisboa com o NIPC: 509844321 - Sede Social: Rua de Ouero, nº 18 - 1100-060 LISBOA

BST-IE-50003156 (110408)

Dados dos Representantes Orgânicos (Administradores, Gerentes, Directores e Outros)
Details of Corporate Organ Representatives (Administrators, Managers, Directors and Others)

N.º Cliente
Customer Nr.

Nome
Name

B.I.
ID card

Data Emissão
Date of Issue

Data Validade
Expiry Date

Entidade Emitente
Issuer

NIF / Individual Taxpayer
Identification Number

Cód. da Repartição de Finanças
Treasury code

Nacionalidade
Nationality

Data de Nascimento
Date of birth

Telemóvel
Mobile phone

Habilit. Literárias:
Education

S/Estudos
Illiterate

Ens. Básico
Basic Grade

Ens. Secun.
Secondary Grade

Curso Técnico
Technical Degree

Univ Freq.
Freq. Univ.

Bacharelato
Bachelor's Degree

Licenciatura
University Degree

Pós Grad.
Postgraduate Course

Mestrado
Master's Degree

Doutoram.
PhD

Título Honorífico/Patente Militar/Grau Eclesiástico
Honoric title/Military rank/Ecclesiastical degree

Estado Civil
Marital Status

S

C

UF
U of F

SP
Sep.

D

V
W

Reg. Matrimonial: Com. Geral
Marital Regime: In Community of Property

Com. Adq.
Out of Community of Property with Accrual

Sep. Bens
Out of Community of Property

Domicílio
Home Address

Localidade
Location

Cód. Postal
Postcode

País (se no Estrangeiro)
Country (if abroad)

Profissão
Profession

Entidade Patronal
Employer

Cargo/Função
Position/Function

N.º Cliente
Customer Nr.

Nome
Name

B.I.
ID card

Data Emissão
Date of Issue

Data Validade
Expiry Date

Entidade Emitente
Issuer

NIF / Individual Taxpayer
Identification Number

Cód. da Repartição de Finanças
Treasury code

Nacionalidade
Nationality

Data de Nascimento
Date of birth

Telemóvel
Mobile phone

Habilit. Literárias:
Education

S/Estudos
Illiterate

Ens. Básico
Basic Grade

Ens. Secun.
Secondary Grade

Curso Técnico
Technical Degree

Univ Freq.
Freq. Univ.

Bacharelato
Bachelor's Degree

Licenciatura
University Degree

Pós Grad.
Postgraduate Course

Mestrado
Master's Degree

Doutoram.
PhD

Título Honorífico/Patente Militar/Grau Eclesiástico
Honoric title/Military rank/Ecclesiastical degree

Estado Civil
Marital Status

S

C

UF
U of F

SP
Sep.

D

V
W

Reg. Matrimonial: Com. Geral
Marital Regime: In Community of Property

Com. Adq.
Out of Community of Property with Accrual

Sep. Bens
Out of Community of Property

Domicílio
Home Address

Localidade
Location

Cód. Postal
Postcode

País (se no Estrangeiro)
Country (if abroad)

Profissão
Profession

Entidade Patronal
Employer

Cargo/Função
Position/Function

Dados dos Representantes Orgânicos (Administradores, Gerentes, Directores e Outros) - continuação
Details of Corporate Organ Representatives (Administrators, Managers, Directors and Others) - continuation

N.º Cliente
Customer Nr.

Nome
Name

B.I.
ID card

Data Emissão
Date of Issue

Data Validade
Expiry Date

Entidade Emitente
Issuer

NIF / Individual Taxpayer
Identification Number

Cód. da Reparação de Finanças
Treasury code

Nacionalidade
Nationality

Data de Nascimento
Date of birth

Telemóvel
Mobile phone

Habilit. Literárias:
Education

S/Estudos
Illiterate

Ens. Básico
Basic Grade

Ens. Secun.
Secondary Grade

Curso Técnico
Technical Degree

Univ. Freq.
Freq. Univ.

Bacharelato
Bachelor's Degree

Licenciatura
University Degree

Pós Grad.
Postgraduate Course

Mestrado
Master's Degree

Doutoram.
PhD

Título Honorífico/Patente Militar/Grau Eclesiástico
Honoric title/Military rank/Ecclesiastical degree

Estado Civil
Marital Status

S C UF SP D V
M U of F Sep. W

Reg. Matrimonial: Com. Geral
Marital Regime: In Community of Property

Com. Adq.
Out of Community of Property with Accrual

Sep. Bens
Out of Community of Property

Domicílio
Home Address

Localidade
Location

Cód. Postal
Postcode

País (se no Estrangeiro)
Country (if abroad)

Profissão
Profession

Entidade Patronal
Employer

Cargo/Função
Position/Function

N.º Cliente
Customer Nr.

Nome
Name

B.I.
ID card

Data Emissão
Date of Issue

Data Validade
Expiry Date

Entidade Emitente
Issuer

NIF / Individual Taxpayer
Identification Number

Cód. da Reparação de Finanças
Treasury code

Nacionalidade
Nationality

Data de Nascimento
Date of birth

Telemóvel
Mobile phone

Habilit. Literárias:
Education

S/Estudos
Illiterate

Ens. Básico
Basic Grade

Ens. Secun.
Secondary Grade

Curso Técnico
Technical Degree

Univ. Freq.
Freq. Univ.

Bacharelato
Bachelor's Degree

Licenciatura
University Degree

Pós Grad.
Postgraduate Course

Mestrado
Master's Degree

Doutoram.
PhD

Título Honorífico/Patente Militar/Grau Eclesiástico
Honoric title/Military rank/Ecclesiastical degree

Estado Civil
Marital Status

S C UF SP D V
M U of F Sep. W

Reg. Matrimonial: Com. Geral
Marital Regime: In Community of Property

Com. Adq.
Out of Community of Property with Accrual

Sep. Bens
Out of Community of Property

Domicílio
Home Address

Localidade
Location

Cód. Postal
Postcode

País (se no Estrangeiro)
Country (if abroad)

Profissão
Profession

Entidade Patronal
Employer

Cargo/Função
Position/Function

Anexo 2.2 - Ficha de informação normalizada

Anexo 1 / Attachment 1



FICHA DE INFORMAÇÃO NORMALIZADA STANDARDISED INFORMATION SHEET CONTA DO PESSOAS COLECTIVAS CURRENT ACCOUNT - CORPORATE BODIES

Designação / Designation	Depósitos à Ordem – Empresas. / <i>Current Accounts – Companies.</i>
Condições de acesso / Terms of access	Clientes Pessoas Colectivas. / <i>Corporate Customers.</i>
Modalidade / Modality	Depósitos à Ordem. / <i>Current Accounts.</i>
Meios de movimentação / Transactions channels	A conta DO é movimentada a débito e/ou crédito através de ordens de transferência dadas no Balcão ou através do NetBanco ou Banca Telefónica, ou via ATM, podendo ainda ser movimentada por cheque caso tenha sido celebrada a respectiva convenção entre o Banco e o Cliente. / <i>Debits and/or credits may be made to the current account by means of bank transfer orders, submitted to the Branch or via the NetBanco or Telephone Banking services, or via ATM, and also via cheques if the respective agreement has been signed between the Bank and the Customer.</i>
Moeda / Currency	Euro.
Montante / Amount	Sem mínimo de abertura. / <i>There is no minimum amount for opening the account.</i>
Taxa de remuneração / Remuneration Rate	Não remunerada. / <i>Not remunerated.</i>
Cálculo de juros / Calculation of interest	Não aplicável. / <i>Not applicable.</i>
Pagamento de juros / Payment of interest	Não aplicável. / <i>Not applicable.</i>
Regime fiscal / Tax regime	Não aplicável. / <i>Not applicable.</i>
Comissões e despesas / Commissions and expenses	<p>Preçário actual de comissões e despesas associadas à conta / <i>Current price list of commissions and expenses associated to the account:</i></p> <p>Despesas de Manutenção / <i>Maintenance expenses:</i></p> <p>Negócios / Business</p> <p>Saldo Médio Trimestral de Recursos inferior a 7.500 € e Volume Médio Trimestral de Negócios inferior a 25.000 € - 17,80 € + I. Selo. / <i>Average Quarterly Balance of Resources lower than 7.500 € and Average Quarterly Turnover lower than 25.000 € - 17,80 € + Stamp Duty.</i></p> <p>Saldo Médio Trimestral de Recursos inferior a 7.500 € e Volume Médio Trimestral de Negócios entre 25.000 € e 50.000 € - 15,59 € + I. Selo. / <i>Average Quarterly Balance of Resources lower than 7.500 € and Average Quarterly Turnover between 25.000 € and 50.000 € - 15,59 € + Stamp Duty.</i></p> <p>Saldo Médio Trimestral de Recursos inferior a 7.500 € e Volume Médio Trimestral de Negócios entre 50.000 € e 100.000 € - 13,49 € + I. Selo. / <i>Average Quarterly Balance of Resources lower than 7.500 € and Average Quarterly Turnover between 50.000 € and 100.000 € - 13,49 € + Stamp Duty.</i></p> <p>Saldo Médio Trimestral de Recursos inferior a 7.500 € e Volume Médio Trimestral de Negócios entre 100.000 € e 250.000 € - 7,82 € + I. Selo. / <i>Average Quarterly Balance of Resources lower than 7.500 € and Average Quarterly Turnover between 100.000 € and 250.000 € - 7,82 € + Stamp Duty.</i></p> <p>Saldo Médio Trimestral de Recursos superior a 7.500 € ou Volume Médio Trimestral de Negócios superior a 250.000 € - Isento. / <i>Average Quarterly Balance of Resources higher than 7.500 € or Average Quarterly Turnover higher than 250.000 € - Exempt.</i></p>

BANCO SANTANDER TOTA S.A. - Capital Social: 69.723.746 € - C.I.C. Lisboa: 509.844.321 - Sede Social: Rua do Ouro, nº 88 - 1186-005 LISBOA

BST-IE-50003166 (110408)

Comissões e despesas / Commissions and expenses	<p>Empresas / Companies</p> <p>Saldo Médio Trimestral de Recursos inferior a 7.500 € e Volume Médio Trimestral de Negócios inferior a 25.000 € - 57,33 € + I. Selo. / <i>Average Quarterly Balance of Resources lower than 7.500 € and Average Quarterly Turnover lower than 25.000 € - 57,33 € + Stamp Duty.</i></p> <p>Saldo Médio Trimestral de Recursos inferior a 7.500 € e Volume Médio Trimestral de Negócios entre 25.000 € e 50.000 € - 40,13 € + I. Selo. / <i>Average Quarterly Balance of Resources lower than 7.500 € and Average Quarterly Turnover between 25.000 € and 50.000 € - 40,13 € + Stamp Duty.</i></p> <p>Saldo Médio Trimestral de Recursos inferior a 7.500 € e Volume Médio Trimestral de Negócios entre 50.000 € e 100.000 € - 28,67 € + I. Selo. / <i>Average Quarterly Balance of Resources lower than 7.500 € and Average Quarterly Turnover between 50.000 € and 100.000 € - 28,67 € + Stamp Duty.</i></p> <p>Saldo Médio Trimestral de Recursos inferior a 7.500 € e Volume Médio Trimestral de Negócios entre 100.000 € e 250.000 € - 11,47 € + I. Selo. / <i>Average Quarterly Balance of Resources lower than 7.500 € and Average Quarterly Turnover between 100.000 € and 250.000 € - 11,47 € + Stamp Duty.</i></p> <p>Saldo Médio Trimestral de Recursos superior a 7.500 € ou Volume Médio Trimestral de Negócios superior a 250.000 € - Isento. / <i>Average Quarterly Balance of Resources higher than 7.500 € or Average Quarterly Turnover higher than 250.000 € - Exempt.</i></p> <p>Extractos, Saldos ou Outra Documentação: / <i>Statements, Balances or Other Documentation:</i></p> <p>Extracto Diário - 1,95 € + I. Selo / <i>Daily Statement - 1,95 + Stamp Duty;</i></p> <p>Extracto de Dois em Dois Dias - 1,70 € + I. Selo / <i>Statement once every 2 days - 1,70 € + Stamp Duty;</i></p> <p>Extracto de Três em Três Dias - 1,47 € + I. Selo; / <i>Statement once every 3 days - 1,47 € + Stamp Duty;</i></p> <p>Extracto Semanal - 1,21 € + I. Selo; / <i>Weekly Statement - 1,21 € + Stamp Duty;</i></p> <p>Extracto Quinzenal - 0,62 € + I. Selo; / <i>Fortnightly Statement - 0,62 € + Stamp Duty;</i></p> <p>Pedidos de Extractos ou Saldos ao Balcão - 3,41 € + I. Selo; / <i>Requests for Statements or Balances from the Branch - 3,41 € + Stamp Duty;</i></p> <p>Extractos de Escalas de Juros - 62,66 € + I. Selo; / <i>Statements of Levels of Interest - 62,66 € + Stamp Duty;</i></p> <p>Extracto por Fax + Despesas Comunicação - 6,33 € + IVA / <i>Statement via Fax + Communication Expenses - 6,33 € + VAT;</i></p> <p>Pedido de Reedição de Extractos (2ª via) - 12,54 € + IVA (por extracto); / <i>Request for Re-issue of Statements (2nd copy) - 12,54 € + VAT (per statement);</i></p> <p>Extractos em Disquete - 9,98 € + I. Selo; / <i>Statements in Diskette - 9,98 € + Stamp Duty;</i></p> <p>Extractos Magnéticos - 9,98 € + I. Selo; / <i>Magnetic Statements - 9,98 € + Stamp Duty;</i></p> <p>Comissão Alteração Titulares de Conta - 6,33 € + I. Selo. / <i>Commission for Alteration of Accountholders - 6,33 € + Stamp Duty</i></p> <p>Serão aplicáveis as comissões e despesas que antecedem se outras não forem aplicáveis à Conta de Depósitos à Ordem na data da respectiva cobrança as quais se encontrem afixadas no Preçário do Banco devidamente publicitado em todos os seus Balcões, nos termos do Aviso 8/2009 do Banco de Portugal. / <i>The previous commissions and expenses shall apply to the Current Account provided another rate did not apply on the date of respective settlement, as set out in the Bank's price list, duly published at all its branches in accordance with Notice 8/2009 of the Bank of Portugal.</i></p>
--	---

Facilidades de descoberto / Overdraft facilities	Não aplicável. / <i>Not applicable.</i>
Ultrapassagem de crédito / Exceeding credit limits	<p>A realização de pagamentos ordenados pelo Cliente, a favor do Banco, do próprio Cliente ou de terceiro, quando a conta não se encontra devidamente provisionada para o efeito, constitui uma faculdade do Banco. Caso o Banco aceite o saque ou pagamento a descoberto, são aplicáveis ao saldo devedor as condições seguintes: / <i>The Bank has the option to approve or reject payments ordered by the Customer, to the credit of the Bank, the Customer itself or third parties, when the account lacks sufficient resources to this effect. In the event that the Bank accepts a drawdown or overdraft payment, the following terms shall apply to the balance owed:</i></p> <p>TAN – 26.75%; (TAN = Annual Nominal Rate).</p> <p>Comissão de Crédito Não Pré Contratualizado – 30,03€ + IS por entrada em descoberto. / <i>Commission on Credit that has not been previously contracted – 30,03€ + stamp duty for entering into an overdraft position.</i></p> <p>O pagamento dos juros e da comissão ocorre mensalmente. / <i>Interest and commissions shall be paid on a monthly basis.</i></p> <p>O crédito utilizado será reembolsado no dia da utilização. / <i>The credit used will be reimbursed on the day of use.</i></p> <p>Serão aplicáveis as taxas e a comissão que antecedem se outras não forem aplicáveis à Conta de Depósitos à Ordem na data da respectiva cobrança as quais se encontrem afixadas no Preçário do Banco devidamente publicitado em todos os seus Balcões, nos termos do Aviso 8/2009 do Banco de Portugal. / <i>The previous commissions and expenses shall apply to the Current Account provided another rate did not apply on the date of respective settlement, as set out in the Bank's price list, duly published at all its branches in accordance with Notice 8/2009 of the Bank of Portugal.</i></p>
Outras condições / Other conditions	Não aplicável. / <i>Not applicable.</i>
Fundo de Garantia de Depósitos / Deposits Guarantee Fund	<p>Os depósitos constituídos no Banco Santander Totta beneficiam da garantia de reembolso prestada pelo Fundo de Garantia de Depósitos sempre que ocorra a indisponibilidade nos depósitos por razões directamente relacionadas com a sua situação financeira. / <i>Deposits held at Banco Santander Totta benefit from a reimbursements guarantee, provided by the Deposits Guarantee Fund whenever there is non-availability of deposits due to reasons directly related to its financial situation.</i></p> <p>O Fundo de Garantia de Depósitos garante o reembolso até ao valor máximo de 100.000 euros por cada depositante. No cálculo do valor dos depósitos de cada depositante. Considera-se o valor do conjunto das contas de depósito na data em que se verificou a indisponibilidade de pagamento. Incluindo os juros e para o saldo dos depósitos em moeda estrangeira, convertendo em euros, ao câmbio da referida data. / <i>The Deposits Guarantee Fund guarantees reimbursement up to the maximum amount of 100.000 euros for each entity making deposits. In calculation of the amount of deposits held by each entity, consideration shall be made of the value of all deposit accounts held on the date on which non-availability of payments is verified, including interest and the balance of deposits held, in foreign currency, converted into euros at the exchange rate prevailing on the date in question.</i></p> <p>Para informações complementares consulte o endereço www.fgd.bportugal.pt. / <i>Further information, please consult: www.fgd.bportugal.pt</i></p>
Instituição depositária / Depository Institution	<p>Banco Santander Totta. Rede de Balcões. SuperLinha: 707 21 24 24.</p> <p>Internet: http://www.santandertotta.pt.</p>
Validade das condições / Validity of terms	Indeterminada. / <i>Not determined.</i>

**Disponibilizado previamente ao Cliente
Provided beforehand to the Customer**

Data
Date . .

Carimbo da Pessoa Colectiva. Qualidade e Assinaturas (tal como constam nos Documentos de Identificação) dos Representantes Orgânicos
Stamp of Legal Entity, Capacity and Signatures (as stated in the Identity Documents) Of the Corporate Organ Representatives

Conferência Balcão / Branch Confirmation
(Assinatura / N° Empregado / Signature/Employee Nr.)

Anexo 2.3 - Ficha de representante



FICHA DE REPRESENTANTE REPRESENTATIF REGISTRATION FORM

- PROCURADOR
Solicitor
- AUTORIZADO
Attorney
- REPRESENTANTE LEGAL DE MENOR
Legal Representative of Minor
- _____
- Inicial
Set-up
- Alteração
Amendment

Dados Pessoais / Personal Data (Zonas a Sombreado a Preencher pelo Banco) (Shaded areas to be filled in by the Bank)

N.º Cliente <i>Client No.</i>	<input type="text"/>	Balcão <i>Branch</i>	<input type="text"/>	Segmento <i>Segment</i>	<input type="text"/>	Natureza Jurídica <i>Legal Status</i>	<input type="text"/>							
Nome Completo <i>Full Name</i>	<input type="text"/>													
B.I. <i>ID card</i>	<input type="text"/>		Data Emissão <i>Date of Issue</i>	<input type="text"/>	Data Validade <i>Expiry Date</i>	<input type="text"/>								
Entidade Emitente <i>Issuer</i>	<input type="text"/>													
NIF / Individual Taxpayer <i>Identification Number</i>	<input type="text"/>		Cód. da Repartição de Finanças <i>Treasury code</i>											
Nacionalidade <i>Nationality</i>	<input type="text"/>													
Data de Nascimento <i>Date of birth</i>	<input type="text"/>	Idade actual <i>Present age</i>		<input type="text"/>	Anos <i>Years old</i>	Sexo <i>Sex</i>								
Habilit. Literárias: <i>Education</i>	<input type="checkbox"/> S/Estudos <i>Illiterate</i>	<input type="checkbox"/> Ens. Básico <i>Basic Grade</i>	<input type="checkbox"/> Ens. Secun. <i>Secondary Grade</i>	<input type="checkbox"/> Curso Técnico <i>Technical Degree</i>	<input type="checkbox"/> Univ.Freq. <i>Freq. Univ.</i>	<input type="checkbox"/> Bacharelato <i>Bachelor's Degree</i>	<input type="checkbox"/> Licenciatura <i>University Degree</i>	<input type="checkbox"/> Pós Grad. <i>Postgraduate Course</i>						
Estado Civil <i>Marital Status</i>	<input type="checkbox"/> S	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> U/F	<input type="checkbox"/> SP	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> V	Reg. Matrimonial: Com. Geral <i>Marital Regime: In Community of Property</i>	<input type="checkbox"/> Com. Adq. <i>Out of Community of Property with Acctual</i>	<input type="checkbox"/> Sep. Bens <i>Out of Community of Property</i>					
Telefone Domicílio <i>Home Phone</i>	<input type="text"/>		Horário para contacto das <i>Contact hours from</i>	<input type="text"/>	Às <i>To</i>	<input type="text"/>	Hs. <i>A.m. or p.m.</i>	<input type="text"/>	Telemóvel <i>Mobile phone</i>	<input type="text"/>				
E-mail	<input type="text"/>													
Situação <i>Situation</i>	<input type="checkbox"/> Emigrante <i>Emigrant</i>	<input type="checkbox"/> N/Residente <i>N/Resident</i>	NIF País Residência <i>Home Country Taxpayer Nr.</i>		<input type="text"/>		<input type="checkbox"/> Reformado <i>Retired</i>	<input type="checkbox"/> Deficiente <i>Handicapped</i>	Grau Deficiência <i>Level of Disability</i>	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>	Desde <i>Since</i>	<input type="text"/>

Morada Principal / Main Address

Morada <i>Address</i>	<input type="text"/>											
Localidade <i>Location</i>	<input type="text"/>											
Cód. Postal (se em Portugal) <i>Postal Code (if in Portugal)</i>	<input type="text"/>		País (se no Estrangeiro) <i>Country (if abroad)</i>		<input type="text"/>							

Dados Profissionais / Profession Data

Situação Profissional <i>Profession Status</i>	<input type="checkbox"/> Trabalhador por conta de outrem <i>Employed by a third party</i>	<input type="checkbox"/> Profissional Liberal <i>Learned Profession</i>	<input type="checkbox"/> Empresário em Nome Individual <i>Self-employed</i>
Profissão <i>Profession</i>	<input type="text"/>		
Entidade Patronal <i>Employer</i>	<input type="text"/>		
Cargo Público <i>Public post</i>	<input type="checkbox"/> Exerceu <i>Was he in office?</i>	<input type="checkbox"/> Exerce <i>Is he in office?</i>	<input type="checkbox"/> Qual? <i>Which post?</i>

Assinatura do Representante (tal como consta no Documento de Identificação)
Representatif Signature (as in the Identity Card)

Data
Date

Conferido por: (Assinatura / N.º Empregado)
Checked by: (Signature/ Employee Nr.)

Data
Date

BANCO SANTANDER TOTTA, S.A. - Capital Social: 698.733.244 € - C.B.C. Lisboa: 50003181 - Sede Social: Rua de Covas, nº 88 - 1100-063 LISBOA

BST-IE-50003181 (110401)

Anexo 2.4 - Ficha de beneficiário efectivo



IDENTIFICAÇÃO DE BENEFICIÁRIO EFECTIVO

Data	Balcão (Cód. / Desig.)

(Zonas a sombreado a preencher pelo Balcão)

Identificação da Pessoa Colectiva (Cliente)

Denominação Social _____
 NIPC _____ N° Conta _____ N° Cliente _____

Tipo de Pessoa Colectiva

- Pessoa Colectiva de Natureza Societária
 (Sociedades Anónimas, Sociedades por Quotas, etc.)
- Pessoa Colectiva de Natureza Não Societária
 (Fundações, Associações, Condomínios, Heranças, etc)
- Pessoa Colectiva dispensada do Dever de Identificação e Diligência
 (quando indicado, não preencher a informação abaixo)

BENEFICIÁRIO EFECTIVO - Detentor de Capital ou Direitos de Voto \geq 25% ou que exerce o Controlo de Gestão

1. Nome _____ Percentagem _____ %
 Tipo Doc. (a) _____ N° _____ Data Validade _____
2. Nome _____ Percentagem _____ %
 Tipo Doc. (a) _____ N° _____ Data Validade _____
3. Nome _____ Percentagem _____ %
 Tipo Doc. (a) _____ N° _____ Data Validade _____
4. Nome _____ Percentagem _____ %
 Tipo Doc. (a) _____ N° _____ Data Validade _____

(a) A verificação da identidade deve ser efectuada:

- No caso de pessoas singulares, mediante a apresentação de documento original válido com fotografia, do qual conste o nome completo, a data de nascimento e a nacionalidade;
- No caso de pessoas colectivas, através do cartão de identificação de pessoa colectiva, de certidão do registo comercial ou, no caso de não residentes em território nacional, de documento equivalente.

BANCO SANTANDER TOTTA S.A. - Capital Social: 631.184.998 € - C.R.C. Lisboa com o NIPC: 509 844 321 - Sede Social: Rua do Ouro, n.º 81 - 1004-60 LISBOA

BST-50003566 (1004CS)

Conceitos**Beneficiário Efectivo:**

Pessoa singular por conta de quem é realizada uma transacção ou actividade ou que, em última instância, detém ou controla o cliente, devendo abranger pelo menos:

- No caso de o cliente ser uma pessoa colectiva de natureza societária:
 - As pessoas singulares que, em última instância, detêm a propriedade ou o controlo, directo ou indirecto, de pelo menos, o equivalente a 25 % do capital social ou dos direitos de voto da pessoa colectiva, que não seja uma sociedade cotada num mercado regulamentado sujeita a requisitos de informação consentâneos com a legislação comunitária ou normas internacionais equivalentes;
 - As pessoas singulares que, de qualquer outro modo, exerçam o controlo da gestão da pessoa colectiva.
- No caso de o cliente ser uma pessoa colectiva de natureza não societária, tal como uma fundação, ou um centro de interesses colectivos sem personalidade jurídica, que administrem e distribuam fundos:
 - As pessoas singulares beneficiárias de pelo menos 25 % do seu património, quando os futuros beneficiários já tiverem sido determinados;
 - A categoria de pessoas em cujo interesse principal a pessoa colectiva ou o centro de interesses colectivos sem personalidade jurídica foi constituído ou exerce a sua actividade, quando os futuros beneficiários não tiverem sido ainda determinados;
 - As pessoas singulares que exerçam controlo sobre pelo menos 25 % do património da pessoa colectiva ou do centro de interesses colectivos sem personalidade jurídica.

Pessoas Colectivas dispensadas do Dever de Identificação e Diligência:

- Entidade financeira estabelecida em qualquer Estado membro da União Europeia, ou num país terceiro equivalente em matéria de prevenção do branqueamento e do financiamento do terrorismo;
- Sociedade cotada cujos valores mobiliários tenham sido admitidos à negociação num mercado regulamentado, em qualquer Estado membro da União Europeia, bem como sociedades cotadas em mercados de países terceiros e que estejam sujeitas a requisitos de divulgação de informação equivalentes aos exigidos pela legislação comunitária, conforme publicitação a efectuar pela autoridade de supervisão do respectivo sector; **(1)**
- Estado, regiões autónomas ou autarquias locais, ou uma pessoa colectiva de direito público, de qualquer natureza, integrada na administração central, regional ou local;
- Autoridade ou organismo público sujeito a práticas contabilísticas transparentes e objecto de fiscalização, incluindo as instituições previstas no Tratado que instituiu a Comunidade Europeia e outras que venham a ser enunciadas em lista a divulgar por portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças;
- Entidade que presta serviços postais ou o Instituto de Gestão da Tesouraria e do Crédito Público, I. P.;
- Beneficiários efectivos de Contas-Cliente abertas em instituições de crédito, tituladas por advogados ou solicitadores estabelecidos em Portugal, desde que se encontre assegurado, mediante declaração prestada perante a instituição onde a conta se encontra aberta e no momento da abertura, a disponibilização imediata da identidade do beneficiário efectivo, quando solicitada pela instituição de crédito.

(1) Em caso de dúvida na identificação do mercado de cotação contactar o Departamento Custódia da Rede Comercial através de Remedy com as seguintes especificações:

- Área Destino: Dir. Custódia Rede e Institucionais
- Categoria: DCRI-Contas e Títulos
- Tipo: Contratos Custódia Global
- Item: Definição Condições

Assinaturas dos Representantes Legais
(Conforme Ficha de Assinaturas)

Conferência do Balcão
(Assinatura / Nº Empregado)

Anexo 3.1 - Proposta de adesão ao Netbanco, condições particulares



PROPOSTA DE ADESÃO AO SERVIÇO NETBANCO EMPRESAS
CONDIÇÕES PARTICULARES

Data	Balcão (Cód. / Desig.)	Cod. Gestor
------	------------------------	-------------

Informação Interna

Tipo Proposta de Adesão ⁽¹⁾ NOVA ALTERAÇÃO

Dados do Cliente

Nome / Denominação _____
(Inserir todos os n. de Cliente)
 N° Cliente _____ NIF / NPC _____
 Morada _____
 Localidade _____ Cód. Postal _____
 Telefone 1 _____ Telefone 2 _____ Fax _____
 Comunicação da activação do contrato p/ o e-mail _____

Representantes _____
 Legais _____

LIMITE MÁXIMO DIÁRIO A MOVIMENTAR PELA EMPRESA (EUR)⁽²⁾: _____

Dados dos Utilizadores

Quadro 1

ALTERA	UTILIZADORES	TELEFONE	E-MAIL	TIPO ⁽³⁾
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca <input type="checkbox"/> Mo A				CONS <input type="checkbox"/> MOV <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca <input type="checkbox"/> Mo B				CONS <input type="checkbox"/> MOV <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca <input type="checkbox"/> Mo C				CONS <input type="checkbox"/> MOV <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca <input type="checkbox"/> Mo D				CONS <input type="checkbox"/> MOV <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca <input type="checkbox"/> Mo E				CONS <input type="checkbox"/> MOV <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca <input type="checkbox"/> Mo F				CONS <input type="checkbox"/> MOV <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca <input type="checkbox"/> Mo G				CONS <input type="checkbox"/> MOV <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca <input type="checkbox"/> Mo H				CONS <input type="checkbox"/> MOV <input type="checkbox"/>

Identificação das Contas e Permissões de Acesso por Utilizador

Quadro 2

ALTERA ⁽⁴⁾	CONTA PRINCIPAL - NIB
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca 1	
ALTERA	CONTAS ASSOCIADAS - NIB (Não preencha se quiser associar todas as contas)
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca 2	
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca 3	
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca 4	
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca 5	
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca 6	
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca 7	
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca 8	
<input type="checkbox"/> Ad <input type="checkbox"/> Ca	ASSOCIAR TODAS AS CONTAS ⁽⁵⁾ <input type="checkbox"/>

- (1) NOVA: Estas Condições Particulares substituem integralmente quaisquer outras contratadas anteriormente;
 ALTERAÇÃO: Preencher exclusivamente os campos Dados do Cliente, Dados dos Utilizadores, Identificação das Contas e Permissões de Acesso por Utilizador, o Utilizador ou a Conta a que se aplica a ALTERAÇÃO, e o campo a alterar; indique em cada caso se se trata de um Aditamento (Ad), de um Cancelamento (Ca) ou de uma Modificação (Mo), marcando com X o campo respectivo.
 (2) Indique um valor numérico; ou escreva "ilimitado" se puderem ser movimentados quaisquer valores; ou escreva "Só consultas" se não houver lugar a movimentação de capital.
 (3) Assinale com X: CONS: Se Utilizador só pode efectuar consultas; MOV: Se Utilizador pode efectuar consultas e movimentos nas contas (independentemente do número de assinaturas necessário para a sua movimentação).
 (4) Assinale com X as contas a que cada Utilizador tem acesso. No caso de ALTERAÇÃO, identifique sempre, no Quadro 1, o(s) Utilizador(es) a que esta se aplica.
 (5) Assinale com X se pretender associar todas as contas DO que tenha no Banco; neste caso, não preencha o NIB das Contas Associadas, mas preencha sempre o NIB da Conta Base - nesta conta será debitada a mensalidade por conta da utilização da aplicação, correspondente àquela que, a cada momento se encontre em vigor no preço do Banco.

Assinatura dos Representantes Legais
(Conforme Ficha de Assinaturas)

Procuradores do Banco
(Assinatura / N° Procuração)

BANCO SANTANDER TOTTA S.A. - Capital Social: 699.723.284 € - C.R.C. Lisboa com o NIPC 500.844.321 - Sede Social: Rua do Ouro, nº 99 - 1100-063 LISBOA.

BST-CE-50003111 (110401)

Anexo 3.3 - Condições gerais contrato de prestação de serviço Netbanco



Condições Gerais Contrato de Prestação de Serviço Netbanco Empresas

1º Estes termos e condições regulam o serviço prestado pelo Banco ao Cliente, identificado nas Condições Particulares e respectivos Anexos, serviço esse denominado NETBANCO EMPRESAS.

2º O NETBANCO EMPRESAS é um serviço de banca electrónica através da Internet, ou de outro meio de comunicação alternativo que o Banco venha a disponibilizar, mediante o qual o Banco possibilita ao Cliente o acesso às suas contas e lhe permite efectuar consultas e operações bancárias.

3º Para aceder ao NETBANCO EMPRESAS o Cliente autoriza, desde já, que a[s] conta[s] de que é titular, e que sejam indicada[s] nas Condições Particulares, esteja[m] incluída[s] e ligada[s] ao Sistema de Banca Electrónica.

4º Para aceder a este serviço, o Cliente disporá do equipamento com as especificações adequadas para o efeito, que segundo o acordado com o Banco será adquirido pelo Cliente a Terceiros ou directamente facultado pelo Banco.

5º O Cliente é responsável pela instalação, manutenção e assistência do equipamento bem como de todo aquele que se venha a mostrar necessário para aceder a este serviço.

6º O Banco não responde por qualquer deficiência verificada na transmissão das ordens emanadas do equipamento do Cliente excepto se lhes tiver dado causa.

7º No caso de existir algum equipamento facultado ao Cliente ou instalado pelo Banco, de acordo com o referido na cláusula 4º, o Banco procederá à realização de todos os testes e experiências que julgue necessários ou úteis para se assegurar da funcionalidade do equipamento e do acesso.

8º A faculdade prevista na cláusula anterior poderá ser exercida pelo Banco, em qualquer momento durante a vigência do Contrato.

9º A faculdade prevista nas cláusulas antecedentes não envolve qualquer responsabilidade para o Banco.

10º O Banco facultará ao cliente ou à(s) pessoa(s) por ele indicadas nas Condições Particulares, o(s) Código(s) de Utilizador, Códigos de Consulta e Cartão Matriz, no caso do cliente, em alternativa a este último, não ter optado pela validação de assinaturas através de código(s) facultados pelo Banco por SMS. Qualquer destes Códigos e pessoal e intransmissível.

11º O Banco fornecerá ao Cliente um Manual de Utilização do NETBANCO EMPRESAS, em suporte físico, digital ou acessível através da própria aplicação.

12º O Cliente compromete-se a fazer um uso prudente do serviço NETBANCO EMPRESAS e a respeitar o previsto no referido Manual de Utilização.

13º Em caso de suspeita de que qualquer dos códigos de acesso indicados na cláusula 15º, foram transmitidos ou são do conhecimento de Terceiros, contra vontade do Cliente, obriga-se o Cliente a comunicar a ocorrência imediatamente ao Banco, pelo meio mais rápido ao seu dispor, confirmando-o por escrito no prazo 48 horas para a morada indicada nas Condições Particulares.

14º O Banco obriga-se, salvo motivo de ordem técnica, a impedir o acesso ao serviço NETBANCO EMPRESAS através da utilização dos códigos do Cliente, após a recepção da referida comunicação escrita.

15º O cliente validará as operações e a assinatura mediante a utilização dos código(s) respectivo(s) e do Cartão Matriz ou, se for o caso, de código(s) facultados pelo Banco por SMS.

16º Sem prejuízo do disposto na cláusula anterior, no caso de o Cliente ser uma pessoa colectiva, caberá aos seus Representantes a gestão, dentro dela, dos Utilizadores do NETBANCO EMPRESAS e a definição de quais as funções a que cada um poderá ter acesso, sendo da sua inteira responsabilidade e risco a comunicação dos códigos de acesso.

17º Cada Utilizador autorizado disporá de um conjunto de códigos, de acordo com o sistema de validação de assinatura que tenha escolhido, para acesso ao serviço NETBANCO EMPRESAS.

18º O Cliente assume a responsabilidade por todos os prejuízos sofridos e causados pela inadequada ou indevida utilização dos códigos de acesso e

sistema de segurança, devendo adoptar as medidas necessárias e suficientes à segurança dos Códigos.

19º Verificados os condicionalismos do seu acesso, o Cliente poderá efectuar as operações de consulta ou movimento que a cada momento sejam disponibilizadas pelo serviço NETBANCO EMPRESAS.

20º Existem funcionalidades disponíveis no NETBANCO EMPRESAS que incidem sobre produtos, cuja utilização exige a contratação prévia com o Banco. Estas funcionalidades só estarão acessíveis aos Clientes que tenham previamente celebrado os respectivos contratos com o Banco.

21º Pelos serviços ora disponibilizados pelo Banco, o Cliente pagará uma comissão de adesão, uma mensalidade fixa, de acordo com o preço em vigor no Banco a cada momento. O Cliente pagará também o custo normal de cada uma das operações realizadas nos termos do contrato que celebre, e também de acordo com o preço em vigor no Banco a cada momento.

22º As comissões e custos ora acordados são devidos nos termos constantes das Condições Particulares, efectuando-se o seu pagamento, bem como o pagamento de todas as demais quantias que forem devidas por virtude da celebração deste Contrato, por débito das contas do Cliente indicadas nas Condições Particulares, que este se obriga a ter devidamente provisionadas para o efeito, ficando desde já o Banco autorizado a proceder nas devidas datas, a esses movimentos sem dependência de qualquer aviso.

23º É expressamente vedado ao Cliente ceder a sua posição contratual neste contrato, seja a que título for, sem prévio consentimento expresso do Banco.

24º O Banco poderá rejeitar quaisquer ordens ou instruções enviadas pelo Cliente ao abrigo do presente contrato, nomeadamente nos seguintes casos:
- Quando não cumpram os requisitos formais exigidos neste Contrato ou na Lei;
- Quando o Cliente incumpra qualquer das obrigações contraídas com a celebração deste Contrato;
- Quando ocorra qualquer uma das causas de vencimento antecipado previstas no presente Contrato ou na Lei.

25º Sem prejuízo das demais faculdades que legal ou contratualmente lhe cabem, poderá o Banco resolver unilateralmente o presente Contrato e considerar imediatamente vencidas todas as obrigações e responsabilidades dele emergentes, quando ocorra qualquer das seguintes circunstâncias:
- Esteja vencida e não cumprida qualquer obrigação do Cliente seja ela emergente do presente Contrato ou não;
- Esteja em curso contra o Cliente qualquer execução, arresto, penhora, acção de recuperação ou outra providência que implique limitações à livre disponibilidade de bens;
- Esteja em dívida pelo Cliente qualquer quantia ao Fisco, Segurança Social ou Instituto de Formação Profissional.

26º São de conta do Cliente todas as despesas emergentes da celebração e da execução do presente Contrato.

27º As comunicações e notificações entre as partes poderão ter lugar através de qualquer meio escrito, para o domicílio destas, indicado nas Condições Particulares deste Contrato, devendo obrigatoriamente conter a assinatura de duas ou tantas as pessoas quantas as que obrigam cada uma das partes.

28º O presente Contrato tem o seu início na data indicada nas Condições Particulares e é celebrado sem prazo, podendo qualquer uma das partes denunciá-lo, através de comunicação escrita dirigida à outra parte, com antecedência de 15 dias.

29º Em caso de denúncia do Contrato, o Cliente obriga-se a devolver ao Banco todo o material que lhe tenha sido entregue por via deste Contrato, sem prejuízo do Banco impedir o acesso a este serviço.

30º Em caso de denúncia do Contrato, todas as operações pendentes serão realizadas.

31º O Banco pode promover o registo das ordens dadas através deste serviço e conservar o mesmo pelo tempo que entender.

32º Para dirimir qualquer questão emergente do presente Contrato ficam estipulados, com a renúncia expressa a qualquer outro, os foros de Lisboa e Porto, podendo o Autor escolher qualquer um deles.

33º O disposto nos números anteriores corresponde na íntegra à vontade do Cliente e do Banco, sendo que foi facultada ao primeiro a possibilidade de propor alterações ou aditamentos ao aqui convencionado, o que não foi pretendido.

BANCO SANTANDER TOTTA S.A. - Capital Social: 605 723 334 - C.º R.º C.º Lisboa.com: NIPC:398 844 321 - Sede Social: Rua do Ouro, 18 - 1109-093 LISBOA.

BST-CE-50003114 (110401)

Carimbo da Pessoa Colectiva, Qualidade e Assinaturas dos Representantes Legais (Conforme Ficha de Assinaturas)

Procuradores do Banco (Assinatura / N.º Procuração)

Anexo 3.4 - Recepção de cartão matriz



NETBANCO EMPRESAS RECEPÇÃO DE CARTÃO MATRIZ

Dados do Cliente

Eu, _____ (Utilizador),
Contribuinte Fiscal n.º _____, em nome e por conta da Empresa
_____ (Cliente), com o
NIF _____, N.º Cliente _____, declaro que me foi entregue um Cartão Matriz,
em envelope fechado, identificado no exterior com o número _____.

Este Cartão Matriz, após a sua activação pelo Banco, permite-me efectuar operações na aplicação denominada NetBanco Empresas.
O perfil de acesso foi definido previamente pelo Cliente, nos termos disponibilizados pelo Banco.

Notas Informativas

O Cartão Matriz atribuído, é pessoal, secreto e intransmissível, sendo da inteira responsabilidade do Utilizador, e do Cliente, qualquer uso que dele venha a ser feito.

O Banco, em momento algum irá solicitar mais do que 3 dígitos do seu cartão matriz por operação.

Recomendamos que guarde sempre o cartão consigo para que possa efectuar todas as operações com a máxima segurança.

A perda ou o furto do cartão matriz deverá ser comunicada de imediato ao Banco Santander Totta de modo a evitar uma eventual utilização abusiva por terceiros e para que possa ser substituído o mais rapidamente possível. Nesta eventualidade, deverá entrar em contacto com o seu Balcão ou com o HelpDesk Empresas (Telef: 217 807 130).

_____ (Local), ____ de _____ de _____

Assinatura do Utilizador
(Conforme Ficha de Assinaturas ou Documento de Identificação)

Carimbo da Pessoa Colectiva, Qualidade e Assinaturas dos
Representantes Legais
(Conforme Ficha de Assinaturas)

Conferência do Banco
(Assinatura/N.º Empregado)

CONDIÇÕES GERAIS

- (1) Fica entendido que o BANCO SANTANDER TOTTA, S.A., no caso de ser chamado a efectuar qualquer pagamento por força de garantia bancária emitida ao abrigo desta proposta, não terá de apreciar a justiça ou o direito de reclamação do beneficiário, limitando-se a fazer tal pagamento da minha/mossa inteira responsabilidade, para o que, autorizo, desde já, esse Banco a debitar a minha/mossa conta de depósitos a ordem a minha indicada pelas respectivas importâncias.
- (2) Pagarei(mos) a esse Banco, por débito na minha / nossas conta(s) acima indicada(s), as remunerações que tenham sido convencionadas e se encontrarem em vigor em cada momento, sem prejuízo de facultade desse Banco poder determinar um valor mínimo de comissão a cobrar, independentemente do montante da garantia bancária, segundo a vossa actualizada tabela de comissões, anexada no Regulamento de Tarifas publicado no vosso site e, no caso de não estar no Anexo SOC do Banco de Portugal.
- (3) Em caso de mora da minha / nossa parte no pagamento de qualquer das remunerações referidas no parágrafo anterior, ou no reembolso de qualquer montante que esse Banco venha a ter de pagar em virtude de ser chamado a honrar a garantia bancária, os montantes em dívida acrescerão juros moratórios, calculados à taxa legal supletiva estabelecida no § 3.º do artigo 1.º do Código Comercial.
- (4) Os débitos por vossa afectuados e descoberto na minha/mossa referida conta de depósitos à ordem, não significam o pagamento a que estou(amos) obrigado(s), das remunerações ou o reembolso a esse Banco das importâncias que tenha pago em virtude de ter sido chamado a honrar a garantia bancária, antes constarem a prova do incumprimento de qualquer das minhas/mossas obrigações.
- (5) O Banco comunicará à Central de Responsabilidades de Crédito no Banco de Portugal as responsabilidades em nome do Proponente, decorrentes do presente contrato de emissão de garantia bancária e, em nome dos garantidos (avalistas/fiduciários), os montantes das garantias prestadas a favor do Banco.
- (6) Fica estipulado que para as questões emergentes desta proposta de emissão de garantia bancária é competente o foro da Comarca de Lisboa ou do Porto, com exclusão de qualquer outro.

DECLARAÇÃO

Autorizamos o Banco a solicitar informações e dados sobre as nossas pessoas, confirmamos dados ora prestados e a consultar a Central de informações do Banco de Portugal, suportando todas as despesas inerentes a esta declaração.

GARANTIA DE LIQUIDAÇÃO (1)

- Hipoteca _____
- Penhor Mercantil _____
- Penhor de Aplicação Financeira _____
- Duplo de Dep. Prazo n.º(x) _____
no montante de _____ Moeda _____
- Termo de Responsabilidade _____
- _____ (s) (s) / (s) (s) no montante de _____, _____ Moeda _____ com vencimento(s) em branco, no(s) (s) (s) (s) (s),
subscrito(s) por _____
avalizado(s) por _____

(1) 100% do Valor da Garantia

Avalistas/Fiduciários		
N.º	N.º Cliente:	Moradas:
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

O preenchimento da(s) linha(s) / (s) (s) (s), com indicação das datas de emissão e vencimento, montante e local de pagamento, pode ser efectuado pelo BANCO SANTANDER TOTTA S.A., no caso de não cumprimento das cláusulas do contrato acima referido.
Para esse efeito, o BANCO SANTANDER TOTTA S.A., fica autorizado a completar o seu preenchimento nos campos acima referidos e pelo valor em dívida com os respectivos encargos e fazer o vencimento que entender, utilizando o produto do desconto para liquidação de responsabilidade.
O(s) (s) (s) assinado(s) (s) (s) o seu expresso acordo a todas as condições aqui referidas.

de _____ de _____	
Proponente(s)*	Avalistas
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

* (Centro mais qualidade de intervenção - Ex. Gerente, Administrador, Procurador)

Aprovação e Conferência de Assinaturas

Ass.: _____ N.º _____

Ass.: _____ N.º _____

Data: _____ / _____ / _____

Despacho

Observações