



# Mestrado em Economia

## Especialidade Economia Financeira

Nádia Filipa Cunha Duarte

# Análise dos procedimentos de *rating* de um banco privado

Relatório de Estágio orientado por: Professor Doutor Helder Sebastião

Coimbra, 2015





FEUC FACULDADE DE ECONOMIA  
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Nádia Filipa Cunha Duarte

# Análise dos procedimentos de *rating* de um banco privado

Relatório de Estágio de Mestrado em Economia, na especialidade de Economia Financeira,  
apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para obtenção do grau  
Mestre

**Entidade de Acolhimento:** Direção Comercial de Empresas do Santander Totta

**Orientador:** Prof. Doutor Helder Sebastião

Coimbra, 2015

## **Agradecimentos**

Ao encerrar mais um capítulo da minha vida, e em especial este tão importante que representa toda a minha vida académica, quero deixar aqui o meu sincero obrigado a todos que de uma forma ou de outra tornaram este percurso possível.

À minha família por todo o apoio, paciência e dedicação que sempre demonstraram ao longo desta etapa, em especial à minha irmã Vanessa, por toda a ajuda e amizade e aos meus pais por toda a compreensão e carinho em todos os momentos.

Ao meu orientador Professor Doutor Helder Sebastião por todas as ideias, por toda a ajuda, por toda a disponibilidade e acima de tudo por se empenhar tanto para o sucesso deste relatório. E a todos os docentes da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, que se cruzaram no meu caminho e contribuíram para a minha formação.

A todos os gestores comerciais e assistentes com quem tive o privilégio de trabalhar, por todas as conversas, por todos os ensinamentos e por toda a boa disposição demonstrada ao longo de todo o período de estágio. A todos vós que me conquistaram de uma maneira ou de outra, fica a amizade e um eterno obrigada!

A todos os meus amigos, que estiveram sempre do meu lado, que acreditam em mim e me proporcionaram momentos que deixarão saudade. E a todos os outros que se cruzaram na minha vida académica, tornando-a tão especial e única. Todos deixaram uma marca, e tornaram-me uma pessoa diferente.

Para finalizar, um enorme bem-haja a Coimbra!

## Resumo

O sistema financeiro tem sido fundamental para o desenvolvimento da atividade económica. Com a crise de 2008 verificou-se que quando um choque negativo atinge o sistema financeiro poderá por a economia em risco. Tornou-se então imprescindível uma revisão das normas de supervisão das instituições financeiras de forma a tornar o sistema financeiro mais robusto e capaz de sobreviver a choques externos. De todas as normas de supervisão, dar-se-á destaque à importância da classificação do risco de crédito por cliente.

Posto isto, o presente relatório centra-se nos modelos de classificação de *rating* / *scoring* efetuado internamente pelas instituições bancárias. O relatório começa por uma breve descrição da entidade de acolhimento e das tarefas desenvolvidas ao longo das 16 semanas do estágio. É feita uma revisão de literatura, onde são analisados estes modelos de classificação, e posteriormente analisa-se o sistema de classificação de risco de crédito do Santander Totta.

Palavras-chave: Modelo de *rating*, Modelo de *scoring*, Risco de crédito, Crédito bancário.

Classificação JEL: G21, G24

## **Abstract**

The financial system has been crucial for the economic activity development. With the 2008 crises, it was verified that when a negative impact reaches the financial system the economy could be in risk. Therefore, the revision of the financial institutions supervision norms, became indispensable in order to make the financial system more robust and able to survive external shocks. Considering all supervisions norms, the credit risk classification by customer will be emphasized. Thus, this report centralizes in the classification models of rating/scoring made internally by the banking institutions.

This report starts with a brief description of the host entity and of the developed tasks during the 16 weeks internship. A literature revision is made, where this classification models, and after, the credit risk rating system of Santander Totta S.A. are analysed.

Keywords: Rating Model, Scoring Model, Credit Risk, Bank Credit.

JEL Classification: G21, G24

## Índice

Agradecimentos .....	i
Resumo .....	ii
Abstract.....	iii
Lista de Figuras.....	v
Lista de Tabelas .....	v
Lista de Siglas .....	vi
1. INTRODUÇÃO.....	1
2. ENTIDADE DE ACOLHIMENTO .....	3
2.1 <i>História do Banco Santander</i> .....	3
2.2 <i>Direção Comercial de Empresas do Santander Totta</i> .....	6
2.3 <i>Departamento de Risco do Santander Totta</i> .....	7
3. O ESTÁGIO .....	8
3.1 <i>Direção Comercial de Empesas</i> .....	8
3.2 <i>Tarefas Desenvolvidas</i> .....	8
3.3 <i>Visita ao departamento de Risco</i> .....	11
3.4 <i>Análise Crítica do Estágio</i> .....	11
4. REVISÃO DA LITERATURA.....	13
5. PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DO RISCO DE INCUMPRIMENTO.....	20
5.1 <i>Análise do rating de clientes de uma DCE</i> .....	21
5.2 <i>Análise dos produtos financeiros de uma DCE</i> .....	23
6. CONCLUSÃO.....	28
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	30
ANEXOS .....	32

## Lista de Figuras

Figura 1: Gráfico dos Produtos da DCE .....	24
Figura 2: Gráfico Relação <i>Rating</i> e Produto .....	26

## Lista de Tabelas

Tabela 1: Parâmetros usados pelos analistas nas avaliações.....	7
Tabela 2: Tabela comparativa entre os principais bancos.....	22

## Lista de Siglas

ANC – Autoridades Nacionais Competentes  
BCE – Banco Central Europeu  
BCI – Banco Comercio e Industria  
BCP – Banco Comercial Português  
BPI – Banco Português de Investimento  
BS – Banco Santander  
BST – Banco Santander Totta  
CCC – Conta Corrente Caucionada  
CDI – Crédito Documentário à importação  
CDE – Crédito Documentário à exportação  
CGD – Caixa Geral de Depósitos  
CMVM – Comissão do Mercado de Valores Mobiliários  
DCE – Direção Comercial de Empresas  
FEI – Fundo Europeu de Investimento  
IVA – Imposto de Valor Acrescentado  
MUS – Mecanismo Único de Supervisão  
OPA – Oferta Publica de Aquisição  
PEL – Proposta Eletrónica de Limites de Crédito  
PEP – Proposta Eletrónica Pontual de Crédito  
PME – Pequenas e Médias Empresas  
PPC – Programa de Papel Comercial  
ROA – Retorno Sobre o Ativo  
SEPA – *Single Euro Payments Area* (Área Única de Pagamentos em Euros)  
SGM – Sociedades de Garantia Mútua  
TAP – Título de Autorização de Preenchimento  
UE – União Europeia

## 1. INTRODUÇÃO

O setor financeiro, e em especial o setor bancário, tem desempenhado um papel fulcral e imprescindível no desenvolvimento dos sistemas económicos atuais. Em Portugal, o Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras subdivide as instituições financeiras em instituições de crédito e sociedades financeiras. No grupo das instituições de crédito assume principal relevância as instituições monetárias que correspondem sobretudo aos bancos e caixas, com capacidade de receção de depósitos ou outros fundos reembolsáveis e portanto com a possibilidade de criar moeda. A globalização, o contexto concorrencial crescente e as últimas crises financeiras de cariz internacional têm contribuído por um lado para o acentuar da inovação tecnológica e para a maior aproximação entre bancos e clientes e por outro para uma maior consciência quanto às necessidades de gestão prudencial, monitorização, regulação e supervisão da atividade bancária.

Atualmente, as instituições bancárias desenham estratégias de atuação baseadas na inovação financeira alicerçada nos mais recentes canais de comunicação e capacidades de recolha e processamento de dados, substituindo os produtos tradicionais por linhas de crédito especializadas e flexíveis que vão de encontro a necessidades específicas de empresas e particulares. O serviço ao cliente é hoje cada vez mais personalizado, flexível, e célere.

O tecido empresarial português, esmagadoramente constituído por pequenas e médias empresas (PMEs<sup>1</sup>) com níveis de endividamento e alavancagem financeira assinaláveis, encontra-se bastante ancorado à atividade de intermediação bancária. Simultaneamente, com o panorama recente de crise financeira, que no nosso país se fez sentir a partir de 2008, os bancos inseriram nas suas políticas de crédito, critérios de concessão e monitorização mais precisos, prudenciais e resilientes ao choque. No contexto económico atual, onde persiste um excesso de liquidez, os bancos estão a focalizar a sua atividade comercial na concessão de crédito, tendo no entanto legítimas preocupações prudenciais. O Banco Santander Totta (BST) não é exceção, sendo este precisamente o principal objetivo da Direção Comercial de Empresas (DCE), onde realizei o meu estágio.

---

<sup>1</sup> PME – Micro, pequenas e médias empresas são empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros. (Art 2º, nº1 do Anexo à Recomendação da Comissão 2003/361/CE)

A atuação dos gestores comerciais da DCE é pautada pela necessidade de angariar mais clientela no sentido de escoar o excesso de oferta de crédito. Todavia o crédito só é efetivamente concedido após a proposta de crédito ser validada pelo Departamento de Riscos, perante a atribuição de uma classificação de “aceitável”. É portanto o *rating* de crédito (classificação que traduz o risco de incumprimento cada empresa) o principal critério sobre o qual se fundamenta a atribuição do crédito e a estipulação do *spread* bancário<sup>2</sup>.

No caso do Banco Santander (BS) o *rating* de crédito é definido casuisticamente tendo por base procedimentos internos de avaliação de risco. A classificação é efetuada tendo em conta vários elementos como o setor de negócios da empresa, a solvência, a rentabilidade, a capacidade de geração de recursos e a capacidade de acesso ao crédito. O *rating* final é uma média ponderada dos valores atribuídos aos elementos de avaliação, encontrando-se numa escala de 1 a 9, sendo 1 um “mau” devedor e 9 um “ótimo” devedor.

O presente relatório pretende, primeiro, apresentar o estágio realizado numa DCE do Banco Santander Totta e, segundo analisar os procedimentos internos de avaliação de risco utilizados pelo banco, enquanto principal condicionante do racionamento de crédito efetuado pela agência bancária. O relatório está dividido em 6 secções. A Secção 2 refere-se à contextualização institucional do estágio, e nela constam a apresentação histórica do banco e são apresentados, sobretudo funcionalmente, de uma DCE e de um Departamento de Riscos. Na Secção 3 é apresentado o estágio realizado dando especial atenção à descrição das principais tarefas desempenhadas. Na Secção 4 é efetuada uma breve revisão da literatura, enquadrando-se teoricamente a problemática do *rating* de crédito. A Secção 5 aborda a análise empírica dos procedimentos internos da análise de risco, considerando não só a informação relativamente à concessão de crédito por produto financeiro como também informação obtida através de inquéritos realizados a 3 gestores comerciais. Por fim, na última secção são sumariadas as principais conclusões.

---

<sup>2</sup> *Spread* bancário é a margem de intermediação.

## 2. ENTIDADE DE ACOLHIMENTO

### 2.1 História do Banco Santander

O Banco Santander foi fundado em 1857 numa reunião de homens de negócios (comerciantes locais/comerciantes coloniais) na antiga cidade de Santander em Espanha, com o intuito de resolver problemas de liquidez e a reduzida oferta de produtos financeiros. Nesse mesmo ano, o BS começou a sua atividade, como emissor de notas, desconto de letras e concesso de créditos a comerciantes (Aceña, 2007). A posição do BS solidificou-se aquando da 1ª Guerra Mundial, sendo sujeito a uma elevada procura de crédito e de meios de pagamentos, uma vez que o porto de Santander era um local privilegiado para o comércio de mercadorias.

No século XX, com o aumento do crescimento económico, o BS conseguiu duplicar o seu ativo, aumentar o capital próprio e as suas receitas (Aceña, 2007). Como se encontrava numa situação económica favorável, começou a fazer as primeiras aquisições, em 1947 comprou agências no continente Americano (Cuba, Argentina e México) e Europeu (Londres). Em 1955 foi constituído o departamento ibero-americano, onde a principal prioridade eram os Créditos Documentários de Exportação/ Importação. Já em finais dos anos 80 o BS entrou no mercado alemão com a compra do CC-Bank ao *Bank of America*, tendo nessa altura lançado a “superconta Santander” que revolucionou o mercado dos produtos financeiros em Espanha (Aceña, 2007). Esta foi uma ideia inovadora que elevou o nível concorrencial do banco.

A entrada do BS em Portugal remonta a 1990 com a compra de 26% do capital do Banco Comércio e Indústria (BCI). Em 1993 reforça a sua posição no BCI e, através de uma oferta pública de aquisição (OPA), adquire mais 52% do capital. No entanto, a situação económica e financeira de Portugal era frágil e, em 1994, o BCI tem perdas significativas o que leva o BS a tomar medidas. António Horta Osório – Santander Brasil – dirigiu o Santander Negócios Portugal e foi o responsável pela reorganização interna do BCI. Implementou a filosofia comercial da casa-mãe de Espanha, reformulou linhas de crédito e introduziu no banco a avaliação do risco de crédito. Em 1998 o BCI mudou de nome para Banco Santander Portugal (Aceña, 2007).

O BS sempre teve uma estratégia muito bem definida, e todas as suas aquisições foram estrategicamente pensadas, a prova disso foi a compra em 1994 do Banco *Banesto*,

que trazia consigo 25% do Banco Totta & Açores. O Banco Totta & Açores foi um banco fundado em 1853, bastante sólido e rentável, nacionalizado em 1975 e reprivatizado em 1989, altura em que o Banco *Banesto* adquire os 25%. Todavia o BS não previu que a participação real do Banco *Banesto* no Banco Totta & Açores ultrapassava os limites legais estipulados para investimentos estrangeiros no setor financeiro português. Para resolver esta questão o Conselho de Administração do Santander alienou em Dezembro do mesmo ano a sua participação ao Grupo Champalimaud (Aceña, 2007).

Em 1999 houve a fusão do Banco Central Hispano – que incorporava no grupo uma participação de 14% do Banco Comercial Português (BCP) – com o BS que deu origem ao Banco Santander Central Hispano. A participação do BCP foi imediatamente vendida, por 486 milhões de euros. No decorrer desse ano, Emilio Botin soube através do dirigente do Santander Negócios Portugal que o Grupo Champalimaud procurava aliados para expandir os negócios. Após várias reuniões entre Botin e António Champalimaud chegaram a um acordo<sup>3</sup> que permitia a entrada do Santander no conglomerado português e a participação dos portugueses nos negócios que os espanhóis desenvolviam em Portugal (ver Anexo 1). Este acordo não foi bem visto nem pelos banqueiros, que o tentaram bloquear, nem pelo Governo Português que paralisou a operação por falta de uma “declaração prévia de intenções” e, mais tarde em Julho, o acordo foi mesmo vetado (Aceña, 2007). Estes dois intervenientes levaram o acordo à Comissão Europeia em Bruxelas, onde o Comissário do Mercado Interno e da Concorrência deu um parecer favorável e legítimo para o desenvolvimento da economia dos dois países e principalmente para as finanças dos países. Assim, começaram as negociações entre os intervenientes – Bruxelas, Lisboa, Santander e Grupo Champalimaud – que terminaria em Novembro com um quarto elemento incluído, a Caixa Geral de Depósitos (CGD). O novo acordo englobava:

- A divisão entre o BS e o Grupo Champalimaud;
- A aquisição por parte do Banco Santander de 94% do Banco Totta & Açores e 71% do Crédito Predial Português;

---

<sup>3</sup> Acordo: Grupo *Champalimaud* ficava com 1,6% do capital do Banco Santander Central Hispano; Banco Santander Central Hispano alienava 40% do Grupo Champalimaud – constituído pela Mundial Confiança, Pinto & Sotto Mayor, Totta & Açores e Crédito Predial Português; Pinto & Sotto Mayor comprava 48% do Santander Portugal e 20% do Santander Brasil; António Champalimaud como Presidente do Conselho Assessor Internacional do Banco Santander Central Hispano; Constituíam uma Holding: 50% do Santander e 50% do Grupo Champalimaud.

- A CGD ficava com o resto da  *Holding Champalimaud*;

Após este acordo ser formalizado o BS lança uma OPA, e fica com 99% do Totta & Açores e com a totalidade do Crédito Predial Português (banco especializado em operações hipotecárias), esta foi a primeira grande aquisição financeira transnacional efetuada na União Europeia (UE). Em Portugal o grupo espanhol já representava 10% da quota de mercado e em 2004 fundiram-se os três bancos dando origem ao Banco Santander Totta (Aceña, 2007).

Atualmente o BS está presente em 10 países (ver Anexo 2), e conta com 185.140 colaboradores (55% são do sexo feminino) em 13 mil filiais em todo o mundo, autónomas em capital e liquidez e geridas localmente. O BS tem 117 milhões de clientes e 3,2 milhões de acionistas (Relatório Anual Santander, 2014). A presidente do conselho de administração é a Dra. Ana Botín. Embora seja um banco onde cada filial tem identidade própria, o objetivo, a missão e a visão são comuns. O objetivo a atingir este ano é de aumentar em cerca de 40% a vinculação/fidelização dos clientes, o que se traduz num aumento de 18,1 milhões de clientes vinculados. A missão do banco é ajudar as pessoas e empresas a progredir, tendo confiança num banco que é “*simple, personal and fair*”. Um banco “*simple*” na medida em que os produtos sejam acessíveis e fáceis de entender. Um banco “*personal*” para que cada cliente se sinta como único, com um atendimento personalizado em qualquer filial do grupo. E um banco “*fair*”, que trata cada cliente com respeito e confere rentabilidade aos seus acionistas. Por fim, a visão do BS é converter-se no melhor banco comercial, ganhando a confiança dos seus clientes e conferindo rentabilidade aos seus acionistas. Para que se possa cumprir os objetivos delineados para este ano, a estratégia do BS passa por um controlo rigoroso do crédito vencido e solidez da estrutura operacional, com valores certos de capital e liquidez, alcançados unicamente com a geração interna de recursos e nunca contando com os apoios públicos ao setor bancário (Relatório Anual Santander, 2014).

No ano de 2014 o BST contava com 594 agências em Portugal, menos 16 agências comparativamente a 2013, e com a colaboração de 5.410 funcionários. O crédito a clientes decresceu 5% de 2013 para 2014, sendo o seu valor de 23.180 bilhões de euros. O lucro atribuído ao BST para o ano de 2014 foi de 189 milhões de euros (Resultado Líquido foi de 193,1 milhões de euros), o que corresponde a 2% do lucro do Grupo Santander (734.711 bilhões de euros). O BST tem vindo a diminuir o seu ativo, contudo o seu capital

próprio tem aumentado, o que se traduz num retorno sobre os ativos (ROA) de 2,6% para 2011, 6,4% para 2012 e de 5,10% para 2013. Este tem como principais concorrentes o Banco Português de Investimento (BPI) e o Millennium BCP, visto terem um volume de crédito idêntico e serem os principais concorrentes em termos de preços/condições. Para além disso, o *rating* do BST é o melhor do sistema financeiro português (Relatório Anual Santander Totta 2014). Por exemplo, as notações para a dívida de longo prazo são as seguintes: *Fitch* – BBB (Portugal – BB+); *Moody's* – Ba1 (Portugal – Ba1); *S&P* – BB (Portugal – BB); e *DBRS* – BBBH (Portugal – BBBL).

## 2.2 Direção Comercial de Empresas do Santander Totta

O Santander Totta em Portugal é presidido pelo Dr. António Vieira Monteiro e está dividido por unidades orgânicas, 1) Rede de Particulares e Negócios, *Private*, Promotores e Mediadores, e Internacional sob orientação do Dr. José Leite Maia; 2) Rede Empresas, Fomento à Construção, Institucionais, Crédito Especializado e Banca Global de Mercados sob orientação do Dr. Pedro Castro e Almeida; 3) Tecnologia e Operações sob orientação do Dr. João Baptista Leite; 4) Financeira sob orientação do Dr. Manuel Preto; 5) Marketing, Produtos e Seguros sob orientação do Dr. José Elias da Costa (ver Anexo 3). As DCEs estão incluída no ponto 2) Rede de Empresas, e neste momento, existem 21 DCEs em todo o país (Relatório Anual Santander Totta, 2013). É ainda de salientar que o mercado alvo de uma DCE são PME's ou *Corporate Mid Market* com faturação superior a 6 Milhões de Euros.

A DCE, onde realizei o meu estágio, é constituída por um diretor comercial, por gestores comerciais e assistentes. Cada gestor tem uma carteira de clientes, em média, com 50 empresas e têm um objetivo de 8 visitas semanais. Um gestor comercial conhece a atividade da empresa sabe quem são os seus principais fornecedores e principais clientes, quais os prazos médios de recebimentos / pagamentos, quais os seus mercados alvo. Estão de tal modo envolvidos com a empresa, que percebem eventuais oportunidades de negócio e levam até à empresa propostas. Os assistentes são os “braços direitos” dos gestores comerciais, tendo funções mais burocráticas, como a verificação de contratos, preenchimentos de documentos/formulários, mantêm ainda uma relação próxima com os clientes da DCE para os contactarem em caso de necessidade.

### 2.3 Departamento de Risco do Santander Totta

O Departamento de Risco é constituído por equipas de analistas de risco. Cada analista tem uma carteira de 100 a 150 clientes, e em cada ano têm que visitar 65% da sua carteira. Os analistas fazem binómio com os gestores comerciais para um contínuo acompanhamento da carteira de clientes, e para que o processo de aprovação de linhas de crédito seja o mais eficiente possível. Para tal, um analista tem como principais funções:

- Análise de risco;
- Preparação do *Rating* dos Clientes da carteira;
- Preparação, estudo e decisão das propostas relativas aos clientes da sua carteira;
- Gestão e seguimento;
- Realização das renovações das linhas e limites de crédito dentro dos prazos estabelecidos, conjuntamente com os gestores comerciais;

Desenvolvem ainda a manutenção dos *dossiers* dos clientes, devendo os mesmos ter sempre informação atualizada, por forma a permitir decisões ágeis dos créditos propostos;

Um analista faz a sua análise recorrendo aos seguintes parâmetros:

**Tabela 1:** Parâmetros usados pelos analistas nas avaliações

<b>Quantitativos</b>	Elementos económico-financeiros anuais dos últimos 3 exercícios, relatórios de auditoria interna e externa.
<b>Qualitativos</b>	Negócio – produtos comercializados, mercado, concorrência, perspetivas futuras, pontos fortes e pontos fracos.
<b>Gestão</b>	Qualidade da gestão, eventuais problemas de sucessão.
<b>Referências</b>	Certificação patrimonial da empresa e sócios/avalistas; Centralização de créditos do Banco de Portugal; Referências de terceiros (clientes, concorrentes, instituições de crédito, etc).

Fonte: Documento interno do Banco Santander Totta

### **3. O ESTÁGIO**

#### **3.1 Direção Comercial de Empresas**

Como referida na seção anterior, a equipa da DCE é constituída por gestores comerciais e assistentes, sendo habitual à segunda-feira a realização de uma reunião de equipa. Os principais temas desta reunião, são a produção de crédito, vinculação e captação de clientes. Durante a reunião é feita uma análise detalhada por gestor. No primeiro ponto – Produção de Crédito – debate-se os compromissos, se foram ou não cumpridos, depois analisa-se quais os principais produtos que o gestor tem na carteira e, quais as potencialidades da mesma para produtos que não estão a ser usados pelos clientes, analisa-se ainda, no caso de haver operações perdidas, quais as suas causas. No segundo ponto – Vinculação<sup>4</sup> – é debatido quais os novos clientes vinculados (um cliente vinculado pode ser do tipo transacional se tem um mínimo de pontos, ou do tipo transacional *premium* se é vinculado transacional e tem um produto bancário igual ou superior a um determinado montante, que devido ao sigilo bancário não pode ser revelado), é feita uma revisão dos clientes que estão a menos pontos de serem vinculados, e em casos excecionais, de clientes que desvincularam. No terceiro e último ponto – Captação – é analisada com o maior detalhe a base de dados de potenciais clientes, é verificado se já houve um primeiro contacto com o algum potencial cliente presente na base de dados. Nos em casos que se verifica a primeira abordagem reporta-se se houve ou não interesse por parte do cliente.

Durante o período de estágio tive a oportunidade de acompanhar dois gestores comerciais em visita a clientes. Uma das visitas foi de acompanhamento, apresentou-se as condições aprovadas para linhas de crédito, e percebeu-se qual o interesse do cliente face ao apresentado. A outra visita foi de captação, ou seja, a empresa ainda não é cliente do banco. Durante a visita apresentou-se as vantagens de ser cliente Santander, e um preçário especial para algumas transações do interesse do cliente.

#### **3.2 Tarefas Desenvolvidas**

---

<sup>4</sup> Cada cliente recebe pontos pelos produtos bancários que usufrui, esses pontos são transferidos para uma matriz de vinculação, onde se pode ver qual o grau de vinculação do cliente ao banco.

Na direção comercial onde realizei este estágio há tarefas que têm que ser feitas diariamente. Fiquei responsável por duas delas, a abertura de Lotes (arquivo físico) e pela impressão da folha de cotações que deve ser atualizada todos os dias.

Durante as 16 semanas de estágio foram várias as tarefas desenvolvidas desde abertura de contas, organizar os *dossiers* de clientes, pedidos de adesão ao NetBanco Empresas, pedidos de certificação de saldos, elaboração de Título de Autorização Preenchimento (TAP). Realizei também outras atividades, no entanto proponho-me a descrever as que mais interesse me despertaram.

- **Criação de Propostas Eletrónica de Limites de Crédito e Propostas Eletrónica Pontuais de Crédito**

Uma Proposta Eletrónica de Limites de Crédito (PEL) é feita quando se pretende apresentar linhas de crédito. Esta impõe limites às operações, e contém informações como: produto, montante, prazo de vencimento, *spread* e *Euribor*<sup>5</sup>. Uma Proposta Eletrónica Pontual de Crédito (PEP) trata-se de uma operação individual e excepcional. Nesta as informações serão sobre garantias, produto, finalidade da operação, montante, *spread* e *Euribor*. Qualquer proposta é remetida para o departamento de riscos onde é analisada pelo analista de risco que emitirá um parecer favorável ou não. Depois da aprovação, o gestor comercial pode dar seguimento ao processo e comunicar ao cliente as condições da operação. Para tornar o processo de aprovação mais rápido, as propostas devem conter informação essencial para o analista: descrição da operação, aqui a defesa da operação é fundamental, descrição da atividade económica do cliente, comentário sobre o historial da utilização das linhas de crédito, e observações que o gestor considere pertinentes.

- **Emissão do Contrato de Home Deposit<sup>6</sup> (HD)**

Para a emissão dum contrato de HD é necessário preencher o formulário de adesão, com todos os dados do cliente, informações de documentos previamente solicitados ao cliente (Cartão de Cidadão, Certidão Permanente da empresa), depois da

---

<sup>5</sup> *Euribor* é a taxa de juro diária de referência do mercado interbancário da zona euro.

<sup>6</sup> *Home Deposit* é a “solução descentralizada de depósito de numerário (notas/moedas e ou cheques) com a instalação de equipamentos apropriados nas instalações do cliente, o *Home Deposit* permite aos clientes terem uma solução de valor acrescentado, designadamente em termos financeiros, redução de processos administrativos e de segurança.” Banco Santander Totta

documentação devidamente preenchida, reúnem-se todos os documentos e enviam-se através de *email*. A resposta poderá vir ou não, com incidências para tratar, contudo, confere-se os dados do contrato e entrega-se ao cliente para assinar. No banco conferem-se as assinaturas do contrato e este é assinado por dois procuradores do banco. Estão então reunidas as condições para enviar o contrato por correio interno para ser validado/ carregado no respetivo departamento.

- **Ficha de Retificação de Receitas e Encargos**

A ficha de retificação de receitas e encargos ou como habitualmente chamada “ficha de estornos” é usada para pedir o estorno de operações que por algum motivo foram mal cobradas pelo banco, ou se houve um engano no carregamento do preçário e é necessário estornar a diferença do valor. Existem vários motivos para se proceder ao estorno. Nestas fichas é necessário identificar a data-valor de débito, valor e descrição do movimento e valor do imposto de selo ou Imposto de Valor Acrescentado (IVA). Normalmente estes estornos são solicitados devido a motivos comerciais e para manter uma boa relação com o cliente.

- **PME Crescimento 2015**

É uma linha de crédito que entrou em vigor a 1 de Abril do corrente ano, e beneficia de uma garantia autónoma prestada pelas Sociedades de Garantia Mutua (SGM) que cobre até 70% do valor do crédito e conta com *spreads* bancários mais reduzidos. O primeiro passo para a formalização desta linha é o preenchimento da ficha *Light* PME Crescimento 2015, na qual é necessário fazer uma análise detalhada da empresa, sócios e avalistas que será enviada para a SGM para aprovação. Esta análise é feita com base nos Relatório e Contas, Balancete, Informação Empresarial Simplificada (IES), Certidão Permanente e ainda com recurso ao *website* da empresa.

- **Linha FEI 2013**

Esta linha de crédito confere às empresas um preço mais acessível, pois integra o Programa-Quadro para a Competitividade e Inovação protocolada pela SGM e pelo Fundo Europeu de Investimento (FEI). Assim como na linha de cima, parte do risco da instituição financeira está coberto através de garantias prestadas pelas SGM. O processo de

preenchimento do ficheiro de candidatura à SGM é muito idêntico ao ficheiro *light* PME Crescimento 2015.

### **3.3 Visita ao departamento de Risco**

Na visita ao Departamento de Risco, tive a oportunidade de observar e perceber parte do trabalho desenvolvido pelos analistas de risco. Tive o primeiro contacto com um relatório de *rating* (*rating* comentado), e foi-me facultado dois *ratings* comentados. Um primeiro de uma PME com um *rating* “aceitável” e um *rating* comentado de uma *Corporate Mid Market*. Esta última tinha um bom *rating* e o relatório era extremamente completo, a informação era muito mais detalhada e trabalhada, todo o trabalho que estava por detrás daquele *rating* era minucioso. Depois de ler os relatórios e de tirar algumas dúvidas que me foram surgindo em relação ao *rating* comentado tive oportunidade de ver um analista a contruir um novo relatório de *rating*. A parte do relatório que assisti foi a fase da investigação. Esta fase consiste em ir pesquisar na internet tudo sobre a empresa e seus concorrentes, informações que não constam nos relatórios de visitas efetuados pelos gestores comerciais, e que também não consta nos Relatório e Contas das empresas. Este trabalho é de extrema importância uma vez que pode haver pormenores importantes que não constam nas informações transmitidas pelos gestores comerciais aos analistas mas que são fundamentais para uma boa valoração da empresa.

### **3.4 Análise Crítica do Estágio**

Fazer o meu estágio curricular na DCE proporcionou-me uma experiência única, posso dizer que cresci imenso em termos pessoais e profissionais.

O estágio teve início dia 2 de Fevereiro e findou a 29 de Maio, foram 16 semanas de aprendizagem diária. Durante todo o período de estágio houve um grande acompanhamento por parte dos meus colegas. Ensinarão-me tudo o que precisava de saber para efetuar as minhas tarefas, e demonstravam sempre uma grande vontade em explicar procedimentos internos ou qualquer outro assunto que me suscitasse dúvidas. Fui sempre informada de tudo o que se passava naquela DCE. Durante 16 semanas fui parte de uma equipa extremamente profissional e simpática.

As primeiras semanas foram para interiorizar as rotinas diárias de uma direção de empresas e aprender a utilizar os seus *softwares* internos (Sintra e Partenon). As semanas seguintes seguiram o rumo normal, fui começando a fazer cada vez mais tarefas, a dar apoio não só aos assistentes mas também aos gestores comerciais. Numa direção de empresas todos os dias há novos desafios, corridas contra o tempo quando se tratam de emissões de contratos e objetivos ambiciosos que devem ser atingidos.

Durante o decorrer do estágio consegui conciliar os conhecimentos adquiridos nas aulas, principalmente nas de área financeira com novos conhecimentos próprios de uma instituição bancária.

Agora, que findou esta etapa, estou em condições de puder afirmar que consegui cumprir o objetivo do estágio: “conhecer a metodologia de gestão comercial e operacional de uma DCE com vista a satisfazer as necessidades dos clientes, maximizando a rentabilidade do negócio para o banco”. Considero ainda que, o meu contributo para esta direção foi positivo na medida que consegui dar apoio sempre que solicitado.

A DCE na qual realizei o meu estágio não foi identificada devido ao sigilo bancário, assim como alguns procedimentos internos da instituição em questão.

#### 4. REVISÃO DA LITERATURA

O sector bancário apresenta especificidades próprias, que exigem regulamentação específica com um cariz prudencial cujo objetivo é assegurar a estabilidade e a solidez do sistema bancário e proteger os restantes agentes económicos. Entre outros mecanismos de regulação prudencial e supervisão, os Acordos de Basileia e o Mecanismo Único de Supervisão da União Europeia assumem principal relevância para o presente objeto de estudo.

O Acordo de Basileia II formalizado em 2004 sistematizou um conjunto de regras de supervisão bancária. O acordo encontra-se estruturado em 3 pilares: O Pilar I respeita os requisitos mínimos de capital próprio, o Pilar II respeita ao processo de supervisão e o Pilar III refere-se à disciplina de mercado.

Com o acordo de Basileia II, no âmbito do Pilar I, os bancos devem ter em conta não só o risco de crédito mas também o risco de mercado e o risco operacional. Os bancos podem optar por duas vias para valorar os vários tipos de risco: Através do método tradicional – Método Padrão – o banco recorre a classificações externas do risco (empresas de *rating*) e usa os ponderadores definidos pelo Comité de Basileia, ou através do Método das Notações Internas, onde cada banco tem o seu próprio sistema de valoração do risco. O Pilar II, é a base de toda a supervisão, pretende-se com este pilar assegurar que a classificação do risco feita por cada instituição financeira seja consistente e solida. Por fim, o Pilar III tenta colmatar a assimetria de informação existente entre a instituição financeira e os seus clientes, aumentando assim a transparência e a disciplina de mercado.

O Acordo de Basileia apresentou-se como fundamental para o contínuo bom funcionamento do sistema financeiro da Europa e em particular da zona euro, uma vez que 80% das dívidas das empresas eram para com instituições financeiras (Antão & Lacerda, 2008).

Durante os últimos anos da década de 90 e primeiros anos do séc. XXI as políticas expansionistas dos EUA tornaram as taxas de juro extremamente apetecíveis. Simultaneamente as políticas de crédito eram pautadas por laxismo ou mesmo por comportamentos predatórios. As técnicas de securitização<sup>7</sup> tornavam-se cada vez mais

---

<sup>7</sup> Securitização é a prática financeira muito comum no mercado financeiro, que consiste na transformação de ativos financeiros não comercializáveis (nomeadamente dívidas de empréstimos habitação) em ativos

usuais na distribuição do risco de crédito, principalmente do crédito habitação. As agências de *rating* classificavam estes ativos de rentabilidades esperadas elevadas, com um grau de risco reduzido, o que leva a supor a existência de um jogo interesses entre agências de *rating* e a banca. Estes fatores conspiraram para a deterioração financeira que ficou conhecida pela crise do *subprime*<sup>8</sup>, que rapidamente se alastrou a toda a economia mundial. As recentes inovações financeiras, nomeadamente a securitização, e a crise do *subprime* levaram à necessidade da reformulação do Acordo de Basileia II para o atual Acordo de Basileia III, tornado público em 2010. Este novo acordo advém da necessidade da existência de uma regulação financeira mais robusta e que proporcione um sistema financeiro mais estável e eficiente. As principais alterações relativamente ao acordo antecessor são o reforço dos requisitos de capital próprio, aumentos consideráveis da qualidade desses fundos próprios, redução do risco sistémico e aumento da importância dos Pilares II e III (Leite & Reis, 2008).

Em Novembro de 2014 entrou em funcionamento o Mecanismo de Supervisão Único (MUS), que é composto pelo BCE e pelas Autoridades Nacionais Competentes (ANC) dos Estados-Membros da zona euro. O MUS tem como principais objetivos assegurar a segurança e a solidez do sistema bancário europeu, aumentar a integração e a estabilidade financeira e assegurar uma supervisão consistente. De acordo com o MUS, ficam diretamente ao encargo do BCE as instituições financeiras significativas e ao encargo das ANC as menos significativas. O nível de significância de cada instituição é analisada conforme os indicadores publicados no Jornal Oficial da União Europeia (Art 6º, nº 4 do Regulamento (EU) Nº 1024/2013)<sup>9</sup>. Dados estes critérios de seleção, e visto que o Banco Santander S.A. tem um ativo superior a 1000 biliões de euros, este é considerado um “grupo supervisionado significativo”. Deste grupo fazem parte três filiais portuguesas:

---

comercializáveis no mercado de capitais. Esta técnica permite a dispersão do risco de crédito por investidores externos ao banco, deixando assim o banco isento em caso de incumprimento.

<sup>8</sup> *Subprime* – crise económico-financeira que teve origem nos EUA com a quebra de instituições financeiras que tinham por base empréstimos habitação, crise que se repercutiu pelo mercado financeiro com um todo e levou à falência de instituições financeiras em todo o mundo.

<sup>9</sup> (i) Dimensão; (ii) Importância para a economia da União ou de um Estado-Membro participante; (iii) Importância das atividades transfronteiriças; (iv) Valor total dos seus ativos exceder 30 mil milhões de euros, ou; (v) O rácio entre a totalidade dos seus ativos e o PIB do Estado-Membro participante de estabelecimento exceder 20%, salvo se o valor total dos seus ativos seja inferior a 5 mil milhões de euros. Após notificação, pela autoridade nacional competente, de que esta considera que a instituição em causa assume carácter significativo para a economia nacional, o BCE toma uma decisão que confirma esse carácter significativo após ter realizado uma avaliação completa da instituição de crédito, incluindo uma avaliação do seu balanço. Anualmente, cada instituição diretamente supervisionada está obrigada a pagar uma contribuição pecuniária de modo cobrir os custos deste sistema de supervisão.

o Banco Santander Totta S.A., o Banco *Madesant* – Sociedade Unipessoal S.A., e o Banco Santander *Consumer* Portugal S.A, em que a supervisão é da responsabilidade do BCE.

Em termos gerais, o risco pode ser definido como uma a possibilidade de perda, quanto maior for essa possibilidade, maior é o risco (Neves, 2004). O risco total é composto por risco específico e risco de mercado. Considerando que tanto investidores como gestores de empresas têm perfis de aversão ao risco, estes podem diminuir o risco específico, diversificando a sua carteira de ativos e passivos, que no caso das empresas se traduz em grande parte na diversificação da sua carteira de fornecedores e clientes. O risco específico engloba os riscos intrínsecos à atividade e gestão da empresa, podendo-se tratar de risco de negócio que está naturalmente associado à gestão de exploração da empresa, ou de risco financeiro que resulta da estrutura financeira da empresa e do seu nível de endividamento. Tradicionalmente, a análise do risco empresarial era feita recorrendo unicamente ao balanço patrimonial, atualmente esta análise é mais ampla e complexa fazendo uso do balanço funcional, das demonstrações de resultados, e dos vários rácios financeiros. Estes rácios por vezes são frequentemente utilizados pelas instituições financeiras na comparação dos desempenhos e riscos das empresas, através de técnicas de *scoring*. Basicamente, o *scoring* é um procedimento de pontuação das empresas quanto ao seu risco.

A análise de *scoring* é feita essencialmente através de rácios económico-financeiros com recurso a dados históricos, todavia não é rara a influência subjetiva do avaliador sobre o resultado final. Pelo facto de ser uma análise que por vezes tem uma grande componente subjetiva e empírica, é por vezes considerada ineficaz. Não obstante, um modelo de *scoring* bem especificado pode ser uma mais-valia para a instituição financeira, uma vez que as empresas com um bom desempenho no cumprimento das obrigações de crédito têm uma maior liquidez e maior capacidade de geração de recursos.

Um dos primeiros senão o primeiro modelo de *scoring* foi apresentado por Edward I. Altman em 1968 denominado *Z-score* apresenta uma fórmula simples para calcular o grau de *stresses* financeiros das empresas e serve como indicador da probabilidade de falência. A fórmula é a seguinte:

$$Z = 1,2 x_1 + 1,4 x_2 + 3,3 x_3 + 0,6 x_4 + 1,0 x_5 \quad (1)$$

Onde,  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5$  são rácios financeiros, isto é:

$$x_1 = \frac{\text{Ativo de curto prazo}}{\text{Ativo total}}; \quad x_2 = \frac{\text{Lucros não distribuídos}}{\text{Ativo}}; \quad x_3 = \frac{\text{Lucros antes imposto}}{\text{Ativo}}$$

$$x_4 = \frac{\text{Valor de mercado das ações}}{\text{Valor contabilístico da dívida no longo prazo}}; \quad x_5 = \frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo}}$$

Este modelo agrupa as empresas em três classes, na primeira, em que o risco de incumprimento é elevado ficam as empresas cujo  $Z < 1,81$ , no segundo grupo, em que existe um baixo risco de incumprimento, ficam as empresas cujo  $Z > 2,99$ , e no terceiro e ultimo grupo, e que é considerado como grau de risco indeterminado ficam as empresas cujo  $1,81 < Z < 2,99$ . O inconveniente deste modelo é o reduzido número de classes, apenas é capaz de definir situações extremas.

Outro sistema de classificação do risco de crédito é recorrendo à elaboração de um *rating*. O *rating* pode ser definido como “um juízo de valor, baseado na análise, em termos quantitativos e qualitativos, da melhor informação disponível e tratada segundo critérios de rigor” (Neves, 2004). Este procedimento não utiliza nenhuma expressão matemática fechada, é mais baseado na experiência e julgamento subjetivo e utiliza não só dados históricos mas também de previsões de dados futuros. Este tipo de classificação tem em consideração as garantias e avais inerentes à empresa, mudanças político-económicos que possam perturbar o natural funcionamento da empresa, o grau de competitividade do sector, a qualidade da gestão, e efetua uma análise financeira detalhada com recurso a informação confidencial cedida pela empresa. Habitualmente, o *rating* é realizado por agências especializadas que classificam títulos de dívida numa notação alfabética que traduz a sua capacidade pagamento. A reputação deste tipo a agências advém da qualidade das suas notações, por isso os analistas têm incentivo a fazer uma análise verdadeira e imparcial. As principais e mais antigas agências de *rating* - *Moodys* e a *Standard & Poor's* - estão sediadas nos EUA; em Portugal temos a CRP – Companhia Portuguesa de Rating S.A..

Sintetizando, o *rating* assume as seguintes funções: i) fonte de informação – fornecedores percebem se a empresa tem capacidade de pagamento; ii) custos de tratamento da informação são mínimos; iii) fácil de interpretar; iv) informação acerca da gestão; v) conhecimento do mercado financeiro; vi) o parecer é elaborado por um elemento imparcial e indiferente à empresa.

Os *ratings* nos EUA são publicados logo que elaborados, na Europa só depois da empresa dar autorização para tal. Esta prática é comum nos EUA pois acredita-se que é uma mais-valia para a empresa ter um *rating* publicado, consegue dar uma imagem da conduta de gestão da empresa, e o retorno que advém da descida dos *spreads* bancários

compensa os gastos com a agência de *rating*. Segundo English & Nelson, (1998) nos EUA qualquer instituição financeira, grande ou média/pequena, usam a classificação do risco de crédito atribuindo-lhes um *rating*. Esse *rating* é em muitas instituições valorado recorrendo a numeração, sendo 1 o nível ótimo de *rating*, ou por vezes recorrendo ao alfabeto, nesse caso AAA é considerado o nível ótimo. Verificamos também que há uma grande propensão para bancos de maiores dimensões terem mais categorias a ponderar o *rating* final, e ainda que o preço e as condições de cada empréstimo são o reflexo do *rating*.

A elaboração de *ratings* internos é uma prática cada vez mais comum nas instituições financeiras, e são feitos pelos seus departamentos de risco de crédito. Alguns dos *inputs* utilizados na análise/elaboração de *ratings* internos são: i) o carácter do devedor; ii) a capacidade legal do devedor; iii) a capacidade do devedor em cumprir os seus compromissos com a banca; iv) as condições do meio envolvente; e v) os colaterais – ativos que garantam parte do crédito.

Jacobson, Lindé, & Roszbach, (2006) realizaram uma análise da utilização dos *ratings* de dois bancos Suecos, chegando à conclusão que o sucesso dos *ratings* internos depende de como são avaliados os diferentes ativos, as características de cada carteira de clientes, o prazo de vencimento dos ativos e passivos e a forma de como o risco é decomposto. A revisão do *rating* é efetuada de 12 em 12 meses no mês de Agosto, uma vez que nessa altura há acesso aos Relatórios e Contas do ano anterior. É importante salientar que as classes de *rating* traduzem o risco de incumprimento do mutuário, e não a perda esperada caso se verifique o incumprimento. Este risco de incumprimento é frequentemente coberto através da securitização.

Krahnén & Weber, (2001) realçaram a importância das práticas internas de análise do risco de crédito, em contrapartida ao recurso a agências especializadas, devido à informação confidencial e privilegiada a que o banco tem acesso. Esta análise interna serve como indicador da fixação dos preços dos produtos financeiros como obrigações e/ou empréstimos e como indicador da perspectiva de reembolso. As avaliações internas podem ser classificadas recorrendo a notação tipicamente usada por agências especializadas de *rating*, em que AAA/Aaa são de “*prime quality*” ou recorrendo a numerado usando um intervalo de [1, 10]. Os autores recorreram à análise de bancos alemães para apresentarem as “boas técnicas” da elaboração de um *rating*. Primeiramente a análise é feita recorrendo ao modelo de *scoring*, em que cada critério é valorado individualmente, e através de uma

média ponderada é atribuído um “*score* final”, este *score* posteriormente é traduzido numa classe de *rating*. Geralmente, agências de rating especializadas têm aproximadamente 22 classes de *rating*, enquanto que notações internas têm cerca de 10 classes. Este número reduzido de classes que se encontram em sistemas de *ratings* internos, podem fazer com que cada classe não seja tao homogenia quanto o desejável, o que implica que o risco de incumprimento seja variável dentro da mesma classe.

O sistema de classificação apresentado por *Krahn* & *Weber*, (2001) pode ser genericamente apresentado como uma função:

$$R : \{Empresas\} \rightarrow \{Rating - valores\}$$

Em que  $R(E)$  é a função que atribui a cada empresa um valor de *rating*. Os requisitos para que este sistema seja tão eficaz quanto o desejável são:

1) Abrangência; 2) Integridade; 3) Complexidade; 4) Probabilidades; 5) Monotonicidade<sup>10</sup>; 6) Excelência; 7) Confiança; 8) *Backtesting*; 9) Eficiência informacional; 10) Atualização do sistema; 11) Gestão de dados; 12) Compatibilidade de incentivos; 13) Conformidade internas; 14) Cumprimento externo;

Neste sistema de classificação, a existência de uma base de dados histórica é imprescindível, nela devem constar todos os clientes, presentes, passados e futuros. A contínua análise de clientes passados é fundamental para o estudo dos casos de quase incumprimento ou incumprimento de crédito, nomeadamente sobre a forma como os clientes devem reestruturar a dívida, quais são os sinais de alerta, e sobre a probabilidade de recuperação após rotura financeira. A questão mais debatida neste sistema de classificações é o número de equações que devem existir, isto é, o correto seria cada empresa ter uma equação adequada à sua atividade económica e ao sector económico em que está inserida, contudo isto seria um processo muito oneroso e pouco eficiente. Portando a solução que contorna esta problemática é a existência de equações por sectores de atividade económica. Os ponderadores de cada indicador seriam então ajustados ao grau de instabilidade do sector económico. Aqui o tratamento da informação e o recurso ao *backtesting* são fundamentais para a verificação da eficácia do modelo. Uma vez que se trata de uma análise interna, e tal como explicado acima é sujeita a juízos de valor por parte dos

---

<sup>10</sup> Monotonicidade:

$$POD(emp\ x) = POD(emp\ y) \Rightarrow R(x) \sim R(y)$$

$$POD(emp\ x) < POD(emp\ y) \Rightarrow R(x) > R(y)$$

Sendo POD frequência relativa esperada de um evento de crédito

analistas de risco de crédito, os pontos 12), 13) e 14) são fundamentais para que este sistema funcione. Pretende-se com estes três pontos, que os incentivos das instituições financeiras à concessão de crédito sejam controlados, de modo a que não haja incentivo adverso por parte do analista de supra valorar um cliente, que toda classificação seja supervisionada e controlada por um especialista sénior, e ainda que haja uma entidade superior de supervisão (BCE) que avalie o sistema de classificação.

Krahn & Weber (2001) defenderam ainda que a base de dados deva ser interbancária, ou seja, todas as informações e histórico económico-financeiro dos clientes devem ser partilhadas entre bancos, não obstante a confidencialidade desta base de dados e ainda a classificação de interna de cada *rating* continuar privada de cada banco. Uma base de dados destas dimensões iria permitir cruzar informações entre riscos de crédito de empresas, sector económicos e países.

Um estudo de Arriaga (1995) dirigido aos bancos portugueses mostra que a avaliação do risco de incumprimento de um crédito é feita recorrendo a indicadores de ordem quantitativa e indicadores de ordem qualitativa. Como já foi referido por outros autores, os indicadores de ordem quantitativa são referentes a períodos passados, e os indicadores de ordem qualitativa referentes a períodos futuros e sujeitos a juízos de valor. O objetivo deste estudo era saber qual a importância que cada indicador tem para os vários bancos. A amostra de 52 bancos foi disponibilizada pela Associação Portuguesa de Bancos. Esta foi dividida em 3 grupos conforme graus de importância dos indicadores na classificação do risco de incumprimento: 1) bancos que davam mais importância aos indicadores quantitativos, ou seja, mais de 80% eram indicadores quantitativos; 2) bancos que davam importância relativa aos indicadores quantitativos entre 60% a 80%; e, finalmente, 3) bancos que davam uma importância relativa aos indicadores qualitativos, superior a 40%. A conclusão a que chegou foi a esperada, isto é, que a maioria dos bancos portugueses dão maior importância a indicadores quantitativos, só 26% da amostra é que revelou pertencer ao 3º grupo. Contudo, os indicadores de ordem qualitativa estão a ganhar cada vez mais importância na avaliação do risco de incumprimento, uma vez que os indicadores quantitativos não dão seguranças quanto ao futuro da empresa e suas intenções de projetos futuros. A análise qualitativa da empresa é a perceção da estratégia da empresa, os seus pontos fortes e fracos.

## 5. PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DO RISCO DE INCUMPRIMENTO

No BST o risco de crédito é caracterizado com base na tipologia de cada cliente. A análise do risco de incumprimento, seja de prestações ou da totalidade do crédito, é efetuada recorrendo a modelos próprios de *scoring* e ou *rating*. Cada analista de risco tem uma carteira de clientes, e a cada um desses clientes é atribuída uma classificação de *rating*. Um analista é assim responsável pela elaboração de um *rating* comentado, isto é, um relatório com várias componentes, na qual cada componente é aferida uma pontuação devidamente justificada. Neste relatório é também elaborado um organograma do grupo económico da empresa. Este organograma é de máxima importância, pois dá uma perceção da dimensão da empresa, identifica as diferentes empresas do grupo e as suas participações sociais no capital social. Um “grupado”<sup>11</sup> integra as empresas cujo capital social seja direto ou indiretamente detido em pelo menos 25% por outro. As posições de um grupo económico podem definir o valor global das responsabilidades a assumir, as garantias e os créditos.

Existem 3 regras subjacentes a cada *rating* global: 1) se uma empresa for classificada como “mau” em uma das áreas, a sua classificação final será automaticamente de “mau”; 2) se uma empresa tem pelo menos duas áreas com classificação de “deficiente”, será globalmente classificada como deficiente; 3) quando existe uma área classificada como deficiente, o *rating* global deve ser retificado para um valor menor.

Cada operação que a DCE pretende realizar é remetida através de uma PEP ou PEL para o Departamento de Risco. Na tomada de decisão entram em linha de conta o *rating/score* do cliente, o prazo da operação, o tipo de produto e garantias. Quando finalizada a análise da proposta o analista de risco emite um parecer, favorável ou não, à operação pretendida. Para todo este processo, tanto os gestores como os analistas de risco contam com as informações disponibilizadas na Informa D&B<sup>12</sup>. A Informa D&B tem a maior base de dados do tecido empresarial português e mundial que conta com informação de mais de 1,5 milhões de empresas. O seu principal produto é a disponibilização de

---

<sup>11</sup> Grupado é usado para substituição de grupo económico.

<sup>12</sup> Informa D&B foi fundada em 1906 em Portugal, tinha o nome de D&B (DUN & BRADSTREET), em 2004 foi comprada pela Informa Espanha, a denominação social mudou então para Informa D&B. Na prática do dia-a-dia é usual a utilização do nome DUN em referência aos relatórios fornecidos pela Informa D&B.

relatórios financeiros, comerciais e estruturais de cada empresa. Através da DUN tem-se acesso a indicadores económico-financeiros, à estrutura da empresa nomeadamente sócios, gestores financeiros e empresas participadas.

### 5.1 Análise do *rating* de clientes de uma DCE

No decorrer do estágio foi elaborada uma base de dados, onde constam as pontuações do *rating* global e por ponderador, referentes a 211 clientes atuais. Constam ainda, os produtos financeiros desses clientes. A média do *rating* destes clientes é 5 (numa escala de 1 a 9), correspondendo a um “*rating* aceitável”. Uma direção de empresas com este valor de *score* médio, é indicador de uma carteira de clientes de grande potencial, a qual deverá ter poucas operações negadas por motivo de *rating*. O modelo de *rating* utilizado, pode ser então apresentado pela seguinte fórmula:

$$X = 0,2 x_1 + 0,15x_2 + 0,1x_3 + 0,15x_4 + 0,25x_5 + 0,15x_6 \quad (2)$$

onde,  $x_1$  corresponde ao Produto/Procura/Mercado,  $x_2$  aos Acionistas/Gestão,  $x_3$  ao Acesso ao crédito,  $x_4$  à Rentabilidade/Resultados,  $x_5$  à Geração de recursos e  $x_6$  à Solvência. Pode-se apreender a partir dos *inputs* utilizados na equação (2) que, os três primeiros dizem respeito a indicadores qualitativos, valorados com base na perceção que o analista cria da envolvente interna e externa da empresa, e com base na imagem da empresa perante o sistema financeiro. Os outros a indicadores são quantitativos, valorados com base em rácios e elementos financeiros disponibilizados pela empresa.

Perante uma análise detalhada da base de dados, é possível concluir-se que o *rating* final,  $X$ , elaborado recorrendo à equação (2), onde estão presentes os ponderadores considerados pelos analistas de risco, em pouco difere duma média simples. Precisamente só em 15% dos *ratings* é que se verifica uma diferença e é sempre apenas de mais ou menos uma décima. Isto deve-se ao facto de não existir, na esmagadora maioria dos casos, diferenciação entre os *inputs* da equação (2). A existência de uma maior diferenciação permitiria realçar de forma mais clara os indicadores fortes e fracos da empresa, servindo como elemento identificador das áreas que necessitem de maior monitorização por parte dos gestores.

Com a elaboração deste estudo, considerava-se uma mais-valia para a equação (2) se fosse acrescentada uma variável adicional,  $x_7$ , que entrasse em linha de conta com o julgamento subjetivo que o gestor comercial faz da empresa como um todo. Na verdade é o

gestor comercial que melhor conhece a atividade do seu cliente, quem realiza visitas regulares, e nas quais cria um elo de ligação com os decisores e gerentes, portanto acredita-se que estão melhor informados para uma avaliação prospetiva do cliente. A pontuação atribuída pelo gestor comercial deveria ser devidamente argumentada, de modo a ser vista como uma atribuição justa e imparcial. Esta nova variável em nada iria mudar ou influenciar o comportamento do analista, apenas iria contribuir para um papel mais ativo do gestor comercial na elaboração do *rating*.

Como referido na Secção 1, os principais concorrentes identificados para o BST são o BPI e o Millennium BCP. Deste modo, fazer uma análise comparativa de volumes de crédito é fundamental. A Tabela 8 apresenta alguma informação respeitante à concessão de crédito destes 3 bancos. Pela análise da Tabela 8 pode-se verificar que o banco com maior volume de crédito a clientes é o Millennium BCP, seguindo-se o BPI e por fim o BST. A análise do risco de crédito nestas 3 instituições financeiras é realizada através metodologias internas. O rácio de crédito em risco no Millennium BCP é bastante elevado, quase o dobro do BST, assim como o rácio de crédito vencido, no qual o Millennium BCP possui um rácio de 7,5% e o BST um rácio de 4,4%. Pode-se então concluir que as metodologias internas de evitar e combate ao crédito vencido do BST são mais eficazes.

**Tabela 2:** Tabela comparativa entre os principais bancos

	<b>BST</b>	<b>BPI</b>	<b>BCP</b>
<b>Ativo Total</b>	41.032	42.629	76.361
<b>Crédito a cliente bruto e garantias</b>	27.694	28.474	55.068
<b>Crédito em risco/ Total Crédito</b>	5,7%	5,4%	12%
<b>Cobertura do crédito em risco por imparidade</b>	75,9%	82%	81,3%
<b>Crédito Vencido/ Total Crédito</b>	4,4%	4%	7,5%

Fonte: Relatório e Contas do BST, BPI, e BCP.

Notas: Unidades em Milhões de Euros

Segundo notícia do Jornal de Negócios (12 de Maio de 2015), os bancos portugueses têm cerca de 18,3 mil milhões de euros em crédito vencido de empresas e particulares. O rácio de crédito vencido em termos médios é de 8,8%. Como se pode verificar, este rácio referenciado na notícia é bastante superior aos rácios individuais dos bancos em análise.

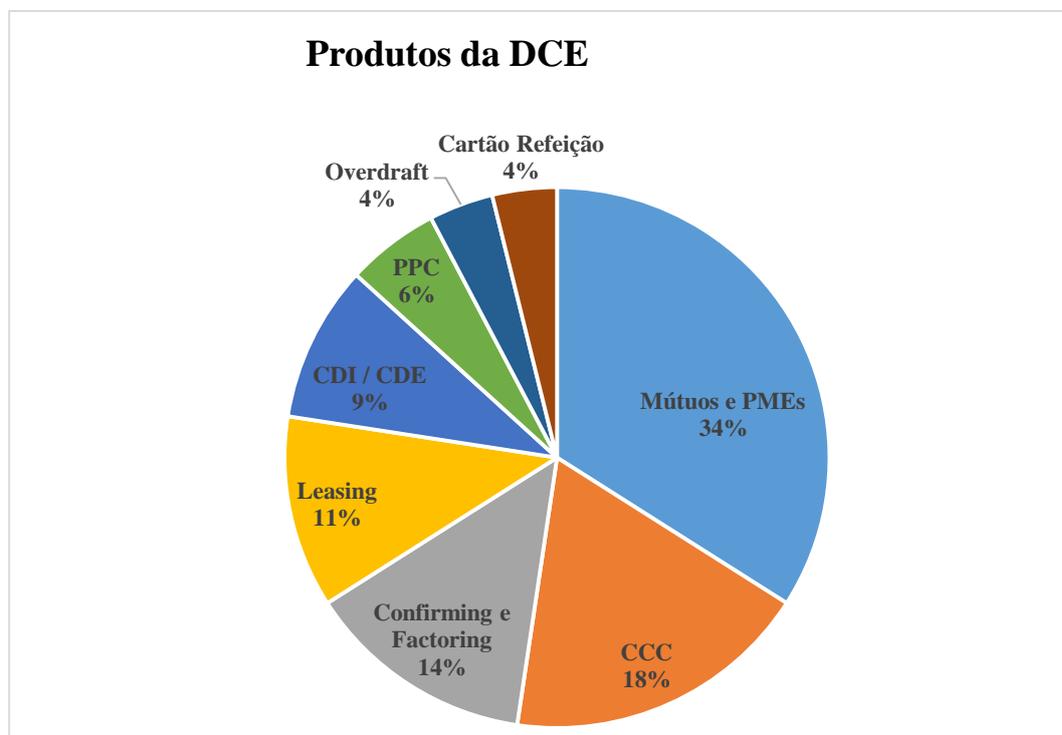
## **5.2 Análise dos produtos financeiros de uma DCE**

Uma operação de crédito traduz uma transmissão de capital por parte de uma instituição financeira (mutuante) para uma contraparte (mutuário). Com esta operação a primeira parte fica exposta a um risco, que pode ser coberto por garantias ou colaterais. O mutuante espera receber o reembolso do capital acrescido de juros no final ou no decorrer contrato. Todavia a utilização efetiva dos produtos de crédito pode carecer ou não de validação antecipada por parte do banco (Caiado & Caiado, 2006).

Uma vez que o risco de incumprimento está sempre presente aquando a aprovação linhas de crédito, o BST previne-se contra este risco recorrendo à livrança de caução e às garantias da SGM. A livrança de caução é um crédito titulado que geralmente é usado como caução. Trata-se de um título de crédito para titular a dívida, anexado a um contrato de uma operação de crédito que o mutuário assina, ficando este título na posse do banco até findar o contrato. Se por algum motivo o mutuário não cumprir as suas obrigações com o mutuante, este preenche a livrança com o valor de incumprimento e procede ao seu desconto. A outra forma de cobrir o risco é através uma garantia prestada pela SGM. Frequentemente este tipo de garantia está associado ao PME Crescimento e à Linha FEI, onde uma parte do montante do crédito é coberto.

Para se perceber qual o produto mais comercializado na DCE efetuou-se, uma análise dos produtos financeiros. Os resultados obtidos estão apresentados na forma de gráfico, na Figura 1, sendo o modo mais fácil e rápida a sua compreensão.

**Figura 1:** Gráfico dos Produtos da DCE



Fonte: Elaboração própria.

É evidente que, recorrendo à análise gráfica, o produto financeiro mais comercializado na DCE são os empréstimos de médio-longo prazo (mútuos) e os PMEs Crescimento que representam cerca de 38% dos produtos. Segue-se a Conta Corrente Caucionada (CCC) com uma importância de 20%. Os dois produtos menos comercializados na DCE são o Cartão refeição e o *Overdraft*, cada um destes produtos apenas representa 4% dos produtos. O *Confirming* e o *Factoring* integram a mesma classe devido à proximidade das características dos dois produtos. Para uma melhor leitura do Gráfico 1, é importante salientar que entende-se por CDI e CDE créditos documentários de importação e exportação, respetivamente.

Segue-se uma descrição sumária dos vários produtos oferecidos pela DCE de forma a perceber melhor os interesses dos clientes.

Créditos Documentários – trata-se de uma operação de crédito por assinatura cuja formalização resulta num documento chamado Carta de Crédito. O banco emissor assume o compromisso de garantir o bom pagamento perante o exportador, por conta e ordem do

cliente importador, desde que cumpridos todos os termos e condições da Carta de Crédito. (Documento interno Santander Totta)

Conta Corrente Caucionada – crédito de utilização flexível ao longo do contrato, com um *plafond*<sup>13</sup>. Este produto concede ao cliente a utilização e amortização conforme as suas necessidades. É um produto muito desejado pelos clientes devido à sua flexibilidade.

*Overdraft* ou Descoberto Bancário – é um crédito na conta Depósitos à Ordem, com um determinado *plafond*. Permite ao cliente ir fazendo saques até atingir o limite autorizado, conforme necessitar.

Programa de Papel Comercial (PPC) – títulos de crédito de curto prazo, emissões “privadas” de dívida negociáveis e domiciliados numa instituição financeira. O emitente carece de bonificações fiscais. Esta operação não é reportada à Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM)<sup>14</sup> pelo que não aparece nas responsabilidades do Banco de Portugal.

*Leasing* – o banco concede ao mutuário a utilização do equipamento ou instalações durante o tempo do contrato. No final do contrato o mutuante tem o direito de adquirir o bem pelo valor residual estipulado no contrato.

*Factoring* – cedência até 100% da faturação a receber sobre parte da carteira dos seus clientes, que constam num contrato. Ou seja, há uma transferência das dívidas a receber dos seus clientes para uma instituição financeira, que na data de vencimento da fatura, esta será paga pelo devedor à instituição financeira. Proporciona mais uma ferramenta de gestão de tesouraria, tendo por base os recebimentos.

*Confirming* – Marca registada do Santander, é um serviço que permite à empresa a transferência do serviço de pagamento de faturas a fornecedores (não necessitando estes de ser clientes do banco) para o banco. Este dá a possibilidade ao fornecedor de receber o valor das faturas na data do vencimento das mesmas, ou de antecipar o seu recebimento de uma ou mais faturas. O cliente tem a obrigação de provisionar a conta na data do vencimento das faturas.

Cartão Refeição – é um meio de pagamento a nível nacional e em todos os setores alimentares, as empresas que optam por este meio para o pagamento dos subsídios de

---

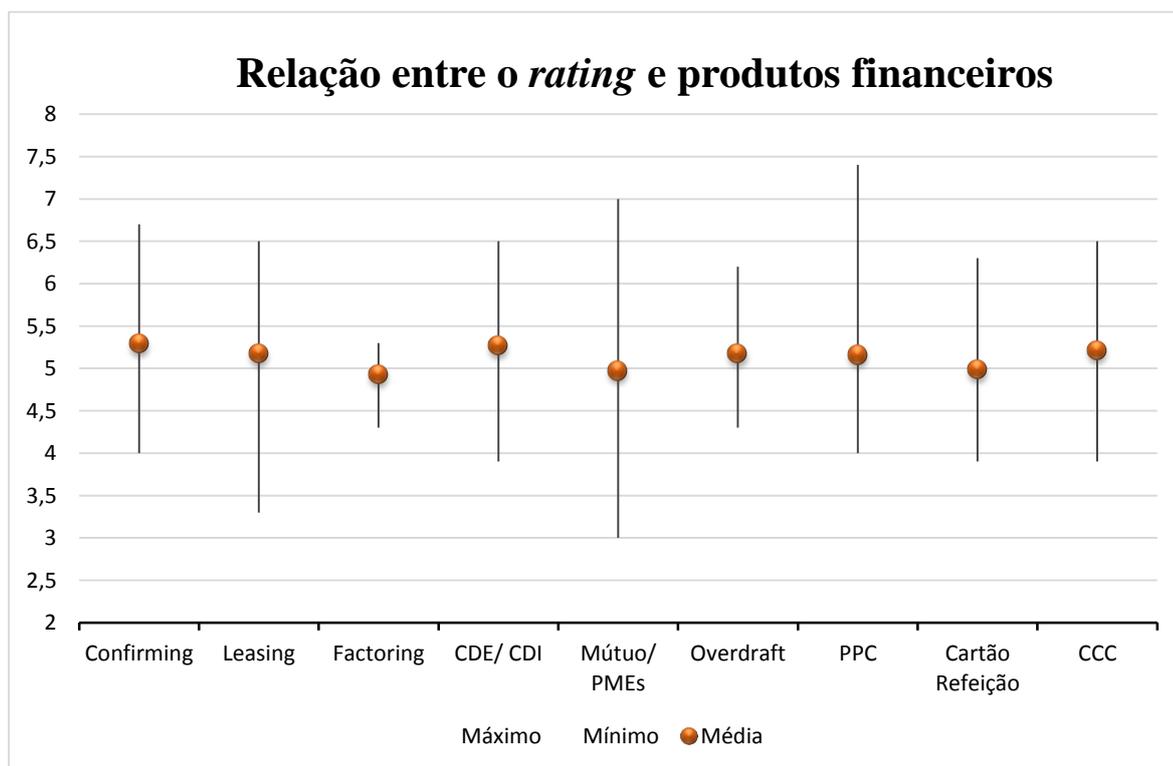
<sup>13</sup> *Plafond* – limite total de crédito autorizado.

<sup>14</sup> CMVM – é o supervisor e regulador dos mercados dos investimentos financeiros.

refeição dos seus trabalhadores têm uma poupança fiscal, assim como os colaboradores. É importante para o grau de vinculação.

Após a descrição dos produtos, pode-se inferir quais os produtos que expõem o banco a um maior risco. O gráfico que se segue, na Figura 2, pretende pôr em evidência a relação existente entre *rating* e o produto financeiro. Para tal pode-se observar no gráfico o *rating* médio, máximo e mínimo por cada produto da DCE.

**Figura 2:** Gráfico Relação *Rating* e Produto



Fonte: Elaboração própria.

É possível concluir-se que os produtos mais comuns, o Mútuo e PME Crescimento, são também os produtos com uma maior dispersão, com um *rating* mínimo de 3 e máximo de 7. Nesta análise o *factoring* e *confirming* são analisados individualmente, contudo, devido à semelhança que existe com entre estes dois produtos a comparação entre eles é inevitável. O *factoring* é o produto com uma menor dispersão, com um *rating* mínimo de 4,3 e um máximo de 5,3. Por outro lado, o *confirming*, tem uma dispersão bastante significativa, com um *rating* mínimo de 4 e máximo de 6,7. O *overdraft* e a CCC, devido as semelhanças e por representar um maior risco para o banco também requer de uma análise comparada. A CCC, como já referido anteriormente, é um dos

produtos mais apetecidos pelos clientes, este tem um *rating* mínimo de 4 e máximo de 6,5, enquanto que o *overdraft* tem um *rating* mínimo 4,3 e um máximo de 6,2. Pode-se atribuir uma possível justificação para que o *overdraft* tenha um *rating* mínimo superior à CCC, uma vez que este expõe o banco a um maior risco. É portanto normal que o racionamento aqui observado seja maior. O PPC é o produto que se destaca por ter um *rating* máximo superior a todos os outros produtos financeiros. Este tem um *rating* mínimo de 4 e um máximo de 7,4. O *factoring* como vimos anteriormente é um produto pouco recorrente, daí que tenha uma pequena dispersão, tendo um *rating* mínimo de 4,3 e um máximo de 5,3. Os CDIs e CDEs encontram-se com um *rating* mínimo de 3,9 e um máximo de 6,5. O cartão refeição, apresenta-se como um serviço que o banco presta ao seu cliente, como tal o *rating* não têm muita influência sobre o mesmo, tendo um *rating* mínimo de 3,9 e um máximo de 6,3 .

É ainda possível verificar que todos os *ratings* médios situam-se entre 5 e 5,5, valores não muito distantes da média geral de *rating* por cliente – 5 – como já referido anteriormente.

## 6. CONCLUSÃO

Após a revisão da literatura, ficou evidente a importância de um bom sistema de classificação de risco de incumprimento para o sistema financeiro como um todo. Para que os sistemas de classificações internos resultem e sejam eficientes é fundamental a supervisão prudencial do BCE, e a realização de *backtesting* que garantam o rigor do sistema.

Antes de mais, podemos concluir que o sistema de classificação por *scoring* é apenas relativo a momentos passados, uma vez que a sua elaboração tem por base elementos económico-financeiros de anos anteriores ao estudo. Enquanto que o sistema de classificação por *rating*, caracteriza o presente e o futuro da empresa com recurso a indicadores qualitativos. Embora a componente subjetiva e o juízo de valor que o analista concebe sobre a empresa em estudo esteja presente nos dois sistemas, o sistema de *rating* é mais propenso a este tipo de julgamento. Podemos ainda concluir que, estes dois sistemas complementam-se, ou seja, o *scoring* é a pontuação de uma empresa quanto à sua probabilidade de entrar em incumprimento e o *rating* corresponde a uma classe a que pertencem vários *scores*. Em Portugal, a grande maioria das instituições financeiras têm os seus próprios sistemas de classificação do risco de crédito, que são realizados pelos seus departamentos de análise de risco, e onde preferencialmente utilizam indicadores quantitativos nas suas análises, embora saibam que estes apenas dizem respeito a momentos passados.

Ao longo deste estudo identificou-se os principais elementos da avaliação do risco de incumprimento de crédito no Banco Santander Totta. O modelo usado é uma média ponderada constituída por *inputs* quantitativos e qualitativos. Estes requerem uma análise subjetiva e pessoal de cada analista, uma vez que existe a elaboração de um juízo de valor por parte do analista. Tornam-se assim, importantes nas visitas aos clientes o acompanhamento de um analista de risco. Contudo e visto que são os gestores comerciais que mantêm uma relação mais próxima com a empresa, e são estes que frequentemente visitam os clientes, sugeriu-se neste estudo a inclusão de uma nova variável no modelo em vigor. A valoração desta variável seria da inteira responsabilidade dos gestores comerciais e seria a tradução da visão que estes têm da empresa como um todo.

Durante o período de estágio foi possível verificar que, a DCE recorre com frequência à livrança de caução para cobrir parte dos possíveis riscos de incumprimento.

Também e verificou que fazem algumas operações parcialmente cobertas através das garantias das SGM. Após a elaboração de uma base de dados foi possível concluir que, o produto relativamente mais comum da DCE são os empréstimos de médio e longo prazo (Mútuo e PME Crescimento) e os produtos com menos significância relativa são o *overdraft* e o cartão refeição. Foi ainda possível verificar-se que o produto mais comum é o produto com uma maior dispersão de *rating*, e o *factoring* é onde se verifica uma menor dispersão do *rating*.

Pode-se ainda realçar que, elaboração deste estágio permitiu-me ter uma visão alargada do funcionamento interno de uma direção de empresas. Nomeadamente das suas rotinas e procedimentos da área comercial.

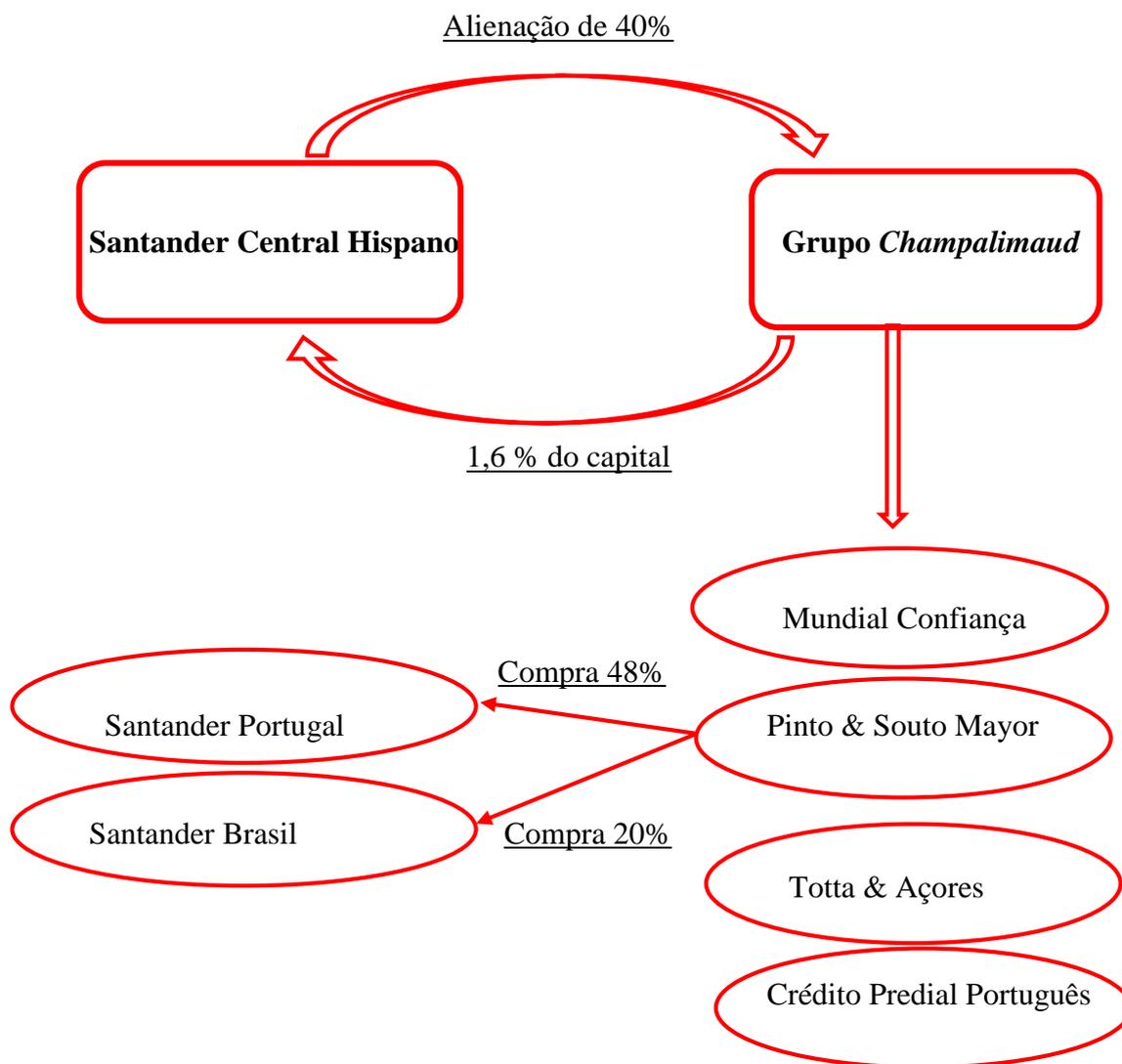
## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aceña, P. M. (2007) *1857-2007 Banco Santander 150 anos de história*. Madrid: Turner.
- Altman, E. I. (2002) "Revisiting Credit Scoring Models in a Basel 2 Environment". *NYU Working Paper*. London. Consultado em <http://www.ssrn.com> [29 de Maio de 2015]
- Antão, P., & Lacerda, A. (2008) "Avaliação dos requisitos de capital sob Basileia II: O caso português". *Banco de Portugal*, pp 207–228. Consultado em: <http://www.bportugal.pt/> [19 de Maio de 2015]
- Arriaga, C. (1995) "Estratégias dos bancos em Portugal e avaliação do risco de crédito". *Universidade do Minho*. Consultado em: <http://www1.eeg.uminho.pt/economia/caac/pagina%20pessoal/papers/WPC5A-RISCO.PDF> [9 de Junho de 2015]
- Santander. (2014). "Relatório anual", [www.santander.com](http://www.santander.com) [17 de Fevereiro de 2015].
- BPI (2014). "Relatório e Contas BPI 2014" [www.bancobpi.pt](http://www.bancobpi.pt) [10 de Junho de 2015].
- Caiado, A. C., & Caiado, J. (2006). *Gestão de Instituições Financeiras*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Neves, J. C. (2004). *Análise Financeira - Técnicas Fundamentais*. Lisboa: Texto Editora.
- CGD (2014). "Relatório e Contas 2014 CGD" [www.cgd.pt](http://www.cgd.pt) [10 de Junho de 2015].
- REGULAMENTO (UE) nº 1024/2013 do Conselho de 15 de Outubro de 2013. *Jornal Oficial Da União Europeia, 2013(7)*.
- Santander Totta. (2013). "Relatório Anual Santander Totta, SGPS" [www.santandertotta.pt](http://www.santandertotta.pt) [17 de Fevereiro de 2015]
- English, W. B., & Nelson, W. R. (1998) "Bank Risk Rating of Business Loans". *Federal Reserve Board*, Washington. Consultado em <http://www.ssrn.com> [10 de Maio de 2015]
- Hermann, J. (2000) "O Modelo de Racionamento de Crédito e a Política Monetária Novo-Keynesiana: Uma Análise Crítica". *Revista de economia Política*. Rio de Janeiro
- Jacobson, T., Lindé, J., & Roszbach, K. (2006) "Internal ratings systems, implied credit risk and the consistency of banks' risk classification policies". *Journal of Banking and Finance*, 30(7), Sweden. Consultado em <http://www.ssrn.com> [29 de Maio de 2015]
- Krahn, J. P., & Weber, M. (2001) "Generally accepted rating principles: A primer". *Journal of Banking and Finance*, 25(1), Germany. <http://www.ssrn.com> [29 de Maio de 2015]

- Leite, K. V. B. S., & Reis, M. (2008) "O acordo de capitais de Basileia III : Mais do mesmo?". *Working paper*. Rio de Janeiro. Consultado em: <http://anpec.org.br/encontro/2011/inscricao/arquivos/000b6be72dcbdc16867a00eca68309552d.pdf> [3 de Junho 2015]
- Martinho, R., & Nunes, A. (2012) "Um modelo de Scoring para as empresas portuguesas". pp 117-131. Consultado em <http://www.bportugal.pt> [3 de Junho de 2015]
- Millennium BCP (2014) "Relatório e Contas Millennium BCP 2014". <http://ind.millenniumbcp.pt/> [10 de Junho de 2015]
- Pezzuto, I. (2008) "Miraculous Financial Engineering or Toxic Finance ? The genesis of the U . S . subprime mortgage loans crisis and its consequences on the global financial markets and real economy". *Swiss Management Centre Working Paper*. Switzerland. Consultado em <http://www.ssrn.com> [2 de Junho de 2015]
- Saias, L., Carvalho, R., & Amaral, M. do C. (2004) *Instrumentos Fundamentais de Gestão Financeira*. Lisboa: Universidade Católica Editora.
- Sarmiento Batista, A. (1996) *A gestão de crédito como vantagem competitiva*. Lisboa: Editora vida económica.
- Treacy, W. F., & Carey, M. (2000). "Credit risk rating systems at large US banks". *Journal of Banking & Finance*, pp167–201. Washington. Consultado em <http://www.ssrn.com> [2 de Junho de 2015]
- INFORMA B&D: <https://www.informadb.pt/idbweb/>

## ANEXOS

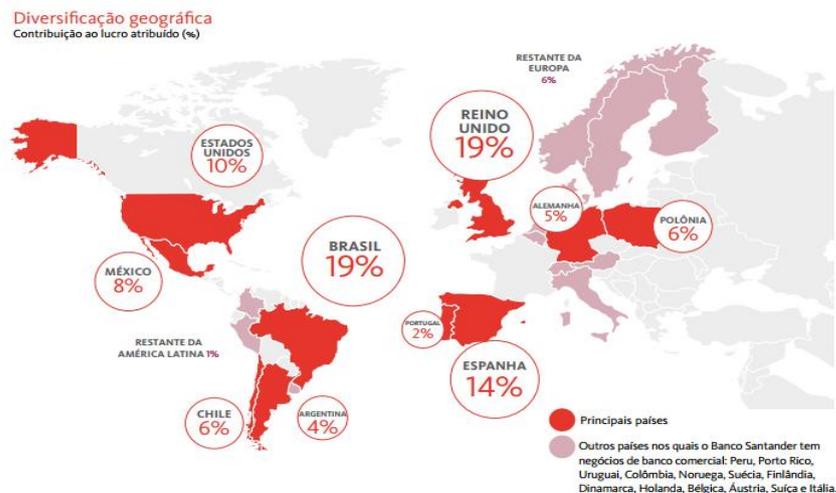
### Anexo 1: Acordo com *Champalimaud*



**Constituíam uma HOLDING – 50% Santander – 50% Champalimaud**

Fonte: (Aceña, 2007)

## Anexo 2: Presença do Santander em mais de 10 mercados



### Indicadores financeiros

Ativos totais em balanço

**1,266**

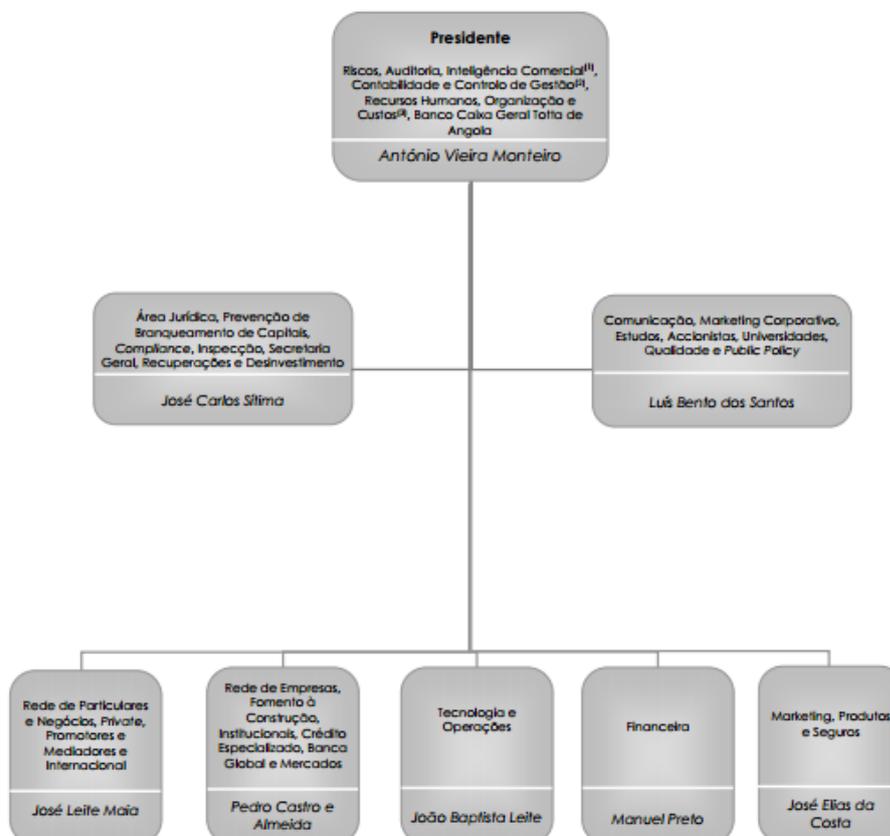
Trilhão de euros

CET1 fully loaded

**9,7%**

Fonte: Relatório anual 2014 (Botín, 2014)

## Anexo 3: Organograma Funcional da Comissão Executiva



Fonte: Relatório 2013 do Santander Totta (Cunha, 2013)