

ESPECIAL

LITERACIA FINANCEIRA



Saber não ocupa lugar nem gera mais poupança

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Atualmente, entre a população portuguesa, não existe “um forte conhecimento de conceitos económicos” e ainda são pouco aqueles que consideram ter um bom nível de literacia financeira, conclui o recente estudo do Observador Cetelem dedicado à literacia financeira dos portugueses.

Sobre os conhecimentos de literacia financeira, 42% dos inquiridos (numa amostra representativa de 500 indivíduos residentes em Portugal Continental, de ambos os sexos e com idades compreendidas entre os 18 e os 65 anos) consideram ter, no mínimo, um bom nível de literacia financeira. No entanto, face a uma realidade social que cada vez mais exige especial atenção ao jargão financeiro, não há ainda um forte conhecimento de conceitos económicos. Evidencia-se, porém, uma melhoria face aos resultados de 2017, quando apenas 39% dos cidadãos assumiram ter, pelo menos, um bom nível de li-

teracia financeira (um aumento de 3 pontos percentuais). Face ao último ano, cresce também o total daqueles que admitem pouco saber desta matéria (17% este ano), num aumento de 6 pontos percentuais face aos resultados do estudo elaborado no ano transato.

Na avaliação nacional destes conhecimentos financeiros, 42% dos portugueses consideram que a sociedade não está nem bem, nem mal informada; enquanto 29% observam que o conhecimento nacional destas matérias é “bom” ou “muito bom”. Com estes números, diminui a crença dos portugueses nos conhecimentos dos seus concidadãos (em 2017, mais 4% dos inquiridos consideravam que tinham bons ou muito bons conhecimentos a este nível) e aumenta o número daqueles que avaliam que os conhecimentos nacionais são “maus” ou “muitos maus” – 13%, mais 5 pontos percentuais que em 2017.

De entre os resultados obtidos, destaque ainda para o aumento da percentagem daqueles que conhecem e sabem o que significam ex-

pressões como “juros” e “taxa de câmbio”, conceitos que registam mesmo os maiores aumentos de conhecimento, sendo que o maior desconhecimento sobre estes conceitos verifica-se entre as faixas sociais mais desfavorecidas, sendo transversal em termos de idade, género e zona de residência.

No que concerne à educação ao nível das áreas financeiras, mais de metade dos inquiridos (53%) considera que a formação financeira é importante e que deveria ser ministrada por instituições financeiras, Banco de Portugal e escolas

O estudo aponta ainda como prova do ainda baixo nível de literacia financeira dos portugueses o desconhecimento, para a maioria, dos conceitos associados ao crédito, pois apenas cerca de um quarto dos inquiridos indica ter esse conhecimento. Entre esses conceitos, TAEG é o mais conhecido. Esta literacia financeira tem menor incidência no Norte e nas faixas etárias entre os 18-24 anos e 55-64 anos.

Ainda no que concerne à educação ao nível das áreas financeiras, mais de metade dos inquiridos (53%) considera que a formação financeira é importante e que deveria ser ministrada por instituições financeiras, Banco de Portugal e escolas.

Em matéria de poupança, o estudo apurou que se mantém a tendência de poupança de 2017, com praticamente metade dos portugueses (49%) a assegurar ter hábito de fazer poupanças que passam por uma regularidade mensal, ser pontuais (com subsídios de alimentação, férias e prémios) ou sempre que possível (quando sobra dinheiro). Estas poupanças traduzem-se maiorita-

riamente em transferências para contas a prazo e à ordem, ambas com 15% das preferências. Com 12% surge o mealheiro tradicional e o investimento em produtos bancários é mencionado por 7% dos inquiridos.

Entre os extratos etários, quem menos poupa são os portugueses entre os 18 e os 24 anos. Nos restantes grupos etários, o hábito de poupar é transversal. As faixas etárias mais poupadas situam-se entre os 25 e os 54 anos, com maior ênfase para os inquiridos oriundos das classes mais elevadas, os quais têm superior disponibilidade financeira. No entanto, enquanto os estratos mais elevados utilizam preferencialmente a transferência de dinheiro para contas a prazo e o investimento em produtos bancários, a classe média opta pela conta à ordem.

Atendendo ao envelhecimento da população, e visando perceber se os portugueses realmente tomam as devidas cautelas para a sua reforma, foi apurado que as contas a prazo mantêm uma posição de maior destaque, enquanto o recurso a PPR e Investimentos reúne 7% das preferências. ●

PLANO NACIONAL DE FORMAÇÃO FINANCEIRA

Comportamentos não refletem atitude positiva dos portugueses

Sete anos depois do lançamento do projeto conjunto, o Conselho Nacional de Supervisores explicou ao Jornal Económico que o principal obstáculo é a sensibilização das pessoas para a importância do tema.

LEONOR MATEUS FERREIRA
lmferrreira@jornaleconomico.pt

Os portugueses têm uma atitude positiva em relação à literacia financeira, mas não a executam nos comportamentos, segundo o Conselho Nacional de Supervisores. Lançado em 2011 pelo Banco de Portugal (BdP), Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMMV) e Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), o Plano Nacional de Formação Financeira encontra como principal obstáculo a sensibilização da população.

“O conceito de literacia financeira abrange as atitudes, comportamentos e conhecimentos da população em relação às suas finanças pessoais. Os resultados dos inquéritos à literacia financeira mostram que os portugueses têm atitudes positivas, mas que estas nem sempre correspondem a comportamentos financeiros adequados”, afirmou o grupo conjunto, em declarações ao Jornal Económico.

Explicou que, por exemplo, a importância atribuída ao planeamento do orçamento familiar não se reflete na realização de poupança com uma perspetiva de longo prazo. Por outro lado, também uma atitude prudente na leitura da informação pré-contratual e contratual dos produtos financeiros não se traduz num comportamento de comparação de produtos financeiros alternativos previamente à sua aquisição.

Ainda assim, o conselho nacional considera que os resultados dos inquéritos são positivos em termos de inclusão financeira, medida pelo acesso a uma conta bancária, bem como em atitudes e comportamentos de gestão do orça-

mento familiar relacionados com a ponderação cuidadosa de despesas e controlo sistemático das finanças pessoais.

Por outro lado, são menos positivos em termos de conhecimentos sobre conceitos financeiros básicos, o que dificulta que as pessoas escolham os produtos financeiros mais adequados às suas efetivas preferências e perfis de risco.

Pessoas mais velhas e com menos formação são a preocupação

“Em ambos os inquéritos foram identificadas importantes assimetrias nos níveis de literacia financeira de diferentes grupos populacionais. A população mais idosa, a que tem níveis de escolaridade mais reduzidos e a que tem menores rendimentos revela níveis de literacia financeira mais baixos. Também os mais jovens e os desempregados apresentam níveis de

literacia financeira abaixo da média. Estes devem ser por isso grupos alvo prioritários das ações de formação financeira”, referiu o Conselho Nacional de Supervisores Financeiros.

Em termos de evolução, entre 2010 e 2015, o nível de inclusão financeira aumentou ligeiramente e verificou-se a uma melhoria nos hábitos de poupança. Também se assinalam ligeiras melhorias nos conhecimentos sobre conceitos financeiros básicos, ainda que continuem em níveis relativamente baixos, segundo os supervisores.

O segundo Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa foi enquadrado no exercício de medição da literacia financeira que é dinamizado, de cinco em cinco anos, pela OCDE, no âmbito da International Network on Financial Education (INFE). “Os resultados da população portuguesa em termos de comportamentos, atitudes e conhecimentos financeiros estão em linha com os dos 30 países que participaram no exercício da INFE em 2015, sendo mesmo relativamente mais positivos em indicadores agregados de atitudes e comportamentos financeiros”, afirmou.

Em 2016, após cinco anos de trabalho, o conselho lançou um novo programa específico para o período até 2020, que é atualmente o foco. Adotou a marca “Todos Contam”, que é uma iniciativa que tem o contributo de um amplo número de parceiros, incluindo ministérios, associações do setor financeiro e de defesa do consumidor, associações empresariais, centrais sindicais e universidades.

As atividades abrangem várias áreas da sociedade, começando pelas escolas e passando por áreas profissionais específicas não só do



ensino, mas também outras menos previsíveis como psicólogos ou jogadores de futebol.

“Com todos os seus parceiros, o plano dinamiza anualmente a Semana da Formação Financeira, que começou em 2012 por ser o Dia da Formação Financeira, com especial enfoque nas escolas. Com o alargamento do número de parceiros e, em particular, com o maior número de protocolos de colaboração, a partir de 2017 as comemorações foram alargadas a uma semana!”, sublinha o conselho. Este ano, a Semana da Formação Financeira terá lugar entre 29 de outubro e 2 de novembro.

Obstáculos e objetivos difíceis levam grupo a programar no longo prazo

A iniciativa é uma das inúmeras organizadas para tentar fazer face aos problemas que persistem no que diz respeito à literacia financeira. “Um dos primeiros obstácu-

los ao desenvolvimento de iniciativas de formação financeira é a sensibilização das pessoas para a importância do tema”, identifica.

Por um lado, o conselho nota que os níveis de literacia financeira são muitas vezes sobrevalorizados e as pessoas não têm uma noção completa sobre as próprias lacunas em termos de conhecimentos e comportamentos financeiros, o que é demonstrado pela generalidade dos inquéritos à literacia financeira realizados a nível internacional. Por outro lado, considera que as finanças pessoais são um tema do qual as pessoas nem sempre gostam de falar, mesmo não se abordando situações pessoais concretas.

“Melhorar a literacia financeira da população é um desafio ambicioso, tendo em conta a sua dimensão do objetivo e a existência de recursos limitados”, diz o grupo de supervisores. “Por isso, é necessariamente um objetivo de longo



Toru Hanai/Reuters

prazo, que tem de contar com o compromisso duradouro de um elevado número de parceiros, para ser possível chegar progressivamente a um maior número de públicos-alvo. Este é um compromisso de médio e longo prazo, que requer um trabalho persistente e sistemático, mas em que os resultados imediatos são necessariamente limitados face ao objetivo final”, afirmou.

O Conselho Nacional de Supervisores Financeiros sublinha ainda que se melhorar os conhecimentos financeiros da população não é um objetivo fácil de atingir, alterar comportamentos é ainda mais difícil. Apontam especialmente para as dificuldades entre a população adulta com hábitos de gestão das finanças pessoais já enraizados. Por isso, apesar de procurar chegar a toda a população, o plano deu desde o início prioridade aos mais jovens, que estão numa fase da sua vida em que é mais fácil sensibili-

zar para a adoção de comportamentos financeiros adequados, no presente e na vida futura.

Literacia financeira tem impacto mais alargado que só nas finanças pessoais

“Um objetivo importante a alcançar a médio prazo é reconhecimento generalizado da importância da literacia financeira. A forma como é realizada a gestão das finanças pessoais, que envolve não só o planeamento e gestão do orçamento familiar e da poupança, mas também a escolha de produtos financeiros adequados, tem um impacto muito significativo na vida das pessoas”, defendeu o grupo.

Assim, se houver suficiente sensibilização para o tema, mesmo que ainda existam lacunas nos conhecimentos financeiros, as pessoas ficam despertas para a importância de procurar informação, de fazer perguntas e de analisar criticamente as opções, antes de toma-

rem decisões financeiras. “Este é um passo essencial para uma gestão adequada e ponderada das finanças pessoais”, afirmou.

Num prazo mais alargado, o plano procura atingir os vários objetivos definidos, nomeadamente a melhoria dos hábitos de poupança, a aplicação da poupança em produtos adequados às necessidades e perfil de risco, o recurso responsável ao crédito com ponderação de diferentes opções e custos associados ou a adoção de hábitos de precaução para situações imprevistas. “Aos numerosos desafios do plano, acresce a crescente digitalização da economia, que levará nos próximos anos a profundas alterações na forma como as pessoas se relacionam com as instituições financeiras, sendo provável que uma parte significativa da população não esteja preparada para o novo contexto digital”, acrescentou o Conselho Nacional de Supervisores Financeiros. ●

OPINIÃO

Ações europeias: recuperação ou desilusão?



MÁRIO PIRES

Diretor de clientes institucionais e do mercado português Schroders

O retorno acionista europeu tem sido uma desilusão, este ano, com o índice MSCI Europe (em euros) sem grande variação no acumulado de 2018 em termos de retorno total (incluindo dividendos) face aos EUA, com retornos acima dos 10% (em dólares).

A nossa previsão inicial era de que o mercado de ações do Velho Continente se valorizasse em linha com o crescimento dos lucros na Europa, mas até agora isto não sucedeu, em parte porque os lucros não cresceram ao ritmo esperado, que rondava os 10%, situando-se entre os 5 e os 6%.

Esta revisão de lucros em baixa não é um tema inédito, nem nos parece que explique *per se* a ligeira desvalorização do mercado europeu, que parece mais relacionada com fatores políticos, como a guerra comercial alimentada por Trump e a situação na Itália e em vários países emergentes.

Embora os receios em torno da escalada das taxas alfandegárias tenham contribuído para uma pequena revisão em baixa do crescimento global, vemos a atividade nos EUA a manter-se, com as obrigações do Tesouro acima dos 3% e perspetivas de aumento de inflação, e o crescimento económico da zona euro a continuar estimulado pelo consumo, com o Índice dos Gestores de Compras igualmente robusto, embora com a vertente de produção industrial um pouco mais fraca, em virtude dos ajustes da procura internacional às alterações tarifárias.

Reduzir diferencial Europa-EUA

Da mesma forma, parece-nos que o sentimento em torno

das políticas de Trump já está a ser razoavelmente descontado no preço das ações, e que o atual contexto económico europeu deveria ser suficiente para suportar os lucros e a valorização do mercado neste final de ano.

Temos visto já algumas evidências desta tendência neste início de trimestre, com o desempenho das ações cíclicas e de valor a reduzir o diferencial de desempenho face aos EUA, e esperamos que assim se mantenha.

Esta perspetiva de recuperação baseia-se na extrema divergência no crescimento dos lucros por ação entre Europa e EUA, que se encontram atualmente alavancados pelo programa de recompra de ações pelas empresas norte-americanas (estimado em um trilhão de dólares), impulsionado pelos cortes de impostos de Trump e que é, em última análise, responsável pela escalada da dívida empresarial nos EUA.

Em paralelo, vimos a valorização do dólar, em parte financiada por vendas europeias significativas, sendo importante reter que, segundo estima a Morningstar, o resgate de fundos de investimento, até ao presente este ano, deverá ter totalizado 22 mil milhões de euros.

A principal incerteza relaciona-se agora com o acordo para o Brexit ou a falta dele. Qualquer que seja o resultado, o sentimento face aos mercados europeus será afetado, embora relativamente contido no tempo, já que se estima um impacto mínimo na economia.

Assim, acreditamos que neste final de ano há oportunidades no mercado acionista europeu: o mercado permanece atrativo, com o CAPE (preço dividido pelo lucro ajustado ciclicamente) 20% abaixo da média histórica; há segmentos igualmente atrativos, a exemplo das ações de valor mais cíclicas; e a volatilidade esperada deve ser usada de forma inteligente para identificar ativos que, nesta situação, acabam por ser subavaliados. ●



Cristina Bernardo

ENTREVISTA JOSÉ FIGUEIREDO ALMAÇA Presidente da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões(ASF)

Aplicação da poupança e produtos financeiros ainda são pontos fracos

A inclusão e formação financeira está no centro da atuação do Conselho Nacional de Supervisores Financeiros, constituído pelo Banco de Portugal (que preside), pela ASF e pela CMVM.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Como caracteriza os comportamentos e conhecimentos financeiros da população portuguesa, atualmente?

Ainda há muito trabalho a fazer, embora os resultados publicados em 2016 pela OCDE, onde se incluem os resultados ao inquérito à literacia financeira dos portugueses realizados em 2015, mostrem que Portugal está acima da média dos países europeus em 9 de 12 questões relacionadas com comportamentos financeiros. Para lhe dar alguns exemplos, mais de 70% dos

inquiridos referiu que faz um orçamento familiar, quando a média europeia ronda os 60%. Depois, mais de 80% dos portugueses afirmou analisar algum tipo de informação antes de contratar um produto financeiro. Aqui a média europeia está abaixo dos 50%. Estes resultados são encorajadores mas todos temos bem presente o muito trabalho que este projeto exige.

No plano europeu, em que patamar está Portugal?

Estamos de facto acima da média em muitas matérias. E este é um aspeto que importa frisar. Por vezes, julgo que se tem a perceção contrária e é importante que se perceba que os portugueses estão

despertos para estes temas e reconhecem a importância da informação e da formação financeira. Há, contudo, duas áreas em que os resultados foram menos positivos. Uma delas refere-se à proatividade na aplicação de poupança. Efetivamente, ainda que os portugueses reconheçam a importância de poupar parece existir um desconhecimento relativamente aos produtos mais adequados ao objetivo de poupança e às características destes produtos. Esta é uma realidade que importa alterar e para isso é fundamental o trabalho dos supervisores financeiros. É preciso reforçar a confiança no setor financeiro, é preciso educar para as questões financeiras. Os receios e

as dúvidas na aplicação de poupança são sobretudo resultado da escassez de informação. Também no que diz respeito à informação a que se recorre antes de escolher um produto financeiro posicionamo-nos abaixo da média europeia. Revelamos alguma tendência para deixar essa decisão para o operador financeiro a que nos dirigimos ou a seguir as recomendações de familiares ou amigos.

Apontaria o trabalho feito por algum país em particular?

Aponto o trabalho desenvolvido por Portugal e não o faço movido por uma qualquer demonstração de patriotismo da minha parte. É que temos sido verdadeiramente

exemplares nesta matéria. O trabalho dos supervisores financeiros na implementação do Plano Nacional de Formação Financeira é apontado como exemplo a nível internacional. A coordenação de esforços entre os três supervisores financeiros nacionais (ASF, BdP e CMVM), a forma como temos desenvolvido a estratégia, sempre alicerçada em parcerias estratégicas, a criação de referenciais em diferentes domínios, a criação de programas de formação sustentados e, sobretudo, a isenção que caracteriza o nosso projeto, tornam-nos num caso tido como exemplo para outras estratégias nacionais. Temos projetos estruturais desenvolvidos com o ministério da Educação, o ministério da Economia, através do IAPMEI, com a Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte e, mais recentemente, com o Instituto do Emprego e da Formação Profissional. Todos eles mostram a dimensão atual da estratégia de educação financeira em Portugal.

No seio da sociedade, existem grupos a merecer especial atenção na estratégia de formação financeira?

Quando a estratégia nacional de educação financeira se iniciou, o primeiro e mais importante público-alvo foram as escolas. E essa continua a ser uma prioridade para nós. As crianças e jovens têm a capacidade de alterar definitivamente a forma como olharemos para estas matérias no futuro. A educação financeira é neste momento um dos domínios obrigatórios a desenvolver em pelo menos dois ciclos do ensino básico de acordo com a Estratégia Nacional de Educação para a Cidadania. Para além disso, Portugal irá fazer parte do PISA (Programme for International Student Assessment) sobre a avaliação da literacia financeira da OCDE, a realizar em 2021. Sabemos que os resultados podem não ser visíveis no imediato, mas acreditamos que uma boa estratégia não deve assentar em pés de barro e por isso a opção foi esta. Educar desde muito cedo e de forma sustentada parece-nos ser a forma acertada de trabalhar.

Em que áreas se registam maiores lacunas?

As lacunas podem diferir consoante o público-alvo com o qual estejamos a trabalhar, mas há alguns aspetos que são comuns. A baixa proatividade na aplicação de poupanças e a tendência para delegar em terceiros as decisões ao nível da aquisição de produtos financeiros estão no topo das áreas que precisamos de ser trabalhadas. Os portugueses demonstram também dificuldade em entender alguns conceitos relacionados com produtos financeiros. No caso do setor segurador temos vindo a identificar di-

ficuldades em perceber conceitos associados à generalidade dos contratos de seguro, como sejam os conceitos de franquia ou de período de carência. Também ao nível dos deveres de informação dos clientes persistem ideias menos corretas. A generalidade das pessoas olha para a questão dos deveres de informação como uma responsabilidade exclusiva de quem vende, quando na verdade, a responsabilidade é de ambas as partes e desrespeitar este dever de transparência e informação pode conduzir a problemas na execução destes contratos.

E no sentido oposto, em que matérias os portugueses se mostram mais esclarecidos?

Os portugueses mostram-se cada vez mais conscientes dos benefícios de um adequado planeamento do orçamento familiar, sendo as suas atitudes e comportamentos a este nível muito positivos. Há controlo sistemático das finanças pessoais e preocupações relacionadas com a poupança. A experiência que temos, até ao nível das ações de formação que conduzimos no terreno, demonstra isso mesmo. Aliás, a ASF vai lançar no próximo mês uma app de finanças pessoais, que irá auxiliar os portugueses nesta tarefa. A app “Os Meus Seguros” vai permitir aos utilizadores gerirem os seus seguros numa única plataforma, com alertas de renovação das apólices.

Na esfera empresarial, como avalia a evolução dos níveis de literacia?

As micro, pequenas e médias empresas é outro dos grupos com o qual já temos trabalho desenvolvido. Somos, aliás, pioneiros na publicação de um Referencial de Formação Financeira dirigido a este público, um documento orientador que tem sido utilizado como exemplo a nível internacional. A nossa experiência a este nível tem mostrado que também há muitas fragilidades nestes públicos. As empresas estão, por vezes, demasiado focadas na ne-

cessidade de obtenção de financiamento e descaram outros aspetos essenciais para o desenvolvimento sustentável do negócio, tais como os seguros. Temos trabalhado para alterar essa realidade. Desenvolvemos um módulo muito completo sobre esta temática para o Referencial de Formação Financeira com o objetivo de trabalhar mais aprofundadamente estas questões.

Que desafios estão a surgir com os novos produtos financeiros e a expansão de canais digitais?

Essa tem sido uma preocupação da estratégia nacional. A crescente digitalização dos serviços financeiros traz consigo muitas oportunidades, mas também riscos que importa acautelar. Essa preocupação está refletida na revisão da estratégia do Plano Nacional de Formação Financeira, para o período de 2016-2020, que prevê o desenvolvimento de atividades que sensibilizem a população para os riscos na utilização dos serviços financeiros digitais.

Por onde passa, a curto/médio prazo, a estratégia de reforço da literacia financeira?

A estratégia nacional de formação financeira foi revista em 2016 e será atualizada novamente em 2020. Tivemos sempre esta preocupação de fazer uma autoavaliação do trabalho desenvolvido. A estratégia passará por dar continuidade aos projetos estruturais que resultaram das parcerias estabelecidas nos últimos sete anos, mas também por apostar em públicos com os quais temos trabalhado menos. Já referi que as populações vulneráveis estão nas nossas prioridades, mas estamos também preocupados com a necessidade de sensibilizar para a importância da poupança com o objetivo de preparar a reforma.

Particularmente no setor segurador, que impacto prático tem este reforço?

Os impactos podem ser enormes. Não foi por acaso que se consagraram estatutariamente obrigações para a ASF a este nível. Muitos dos problemas identificados na execução dos contratos de seguro resultam de falta de informação. Como já referi, estamos também muito atentos aos desafios que decorrem da crescente digitalização dos produtos financeiros e reconhecemos a necessidade de sensibilizar os consumidores para estas questões. Especialmente as camadas mais jovens da população que vão confrontar-se com desafios muito significativos de um mercado em constante evolução. A questão da sensibilização para importância da poupança com o objetivo de constituição da reforma é também uma matéria da maior importância para nós e uma em que a ASF tem especiais responsabilidades. ●

“

A baixa proatividade na aplicação de poupanças e a tendência para delegar em terceiros as decisões ao nível da aquisição de produtos financeiros estão no topo das áreas que precisam de ser trabalhadas

Quer fazer parte de algo grande quando ainda é pequeno?

Se procura oportunidades nos mercados emergentes compensa contar com um guia experiente. Com um historial de 80 anos e 125 profissionais no terreno, a Schrodgers é um dos maiores investidores em mercados emergentes. Somos especialistas em ações, rendimento fixo, soluções multiativos e investimentos imobiliários.

Assim, se quer fazer parte de algo grande desde o início, contate-nos.

Por favor, note que o valor dos investimentos e os rendimentos deles provenientes podem subir ou baixar, e os investidores podem não recuperar o capital inicialmente investido.

Para o que mais lhe importa. Schrodgers

Material de marketing publicado por Schrodger Investment Management Limited registada na Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) em Livre Prestação de Serviços e com Sucursal em Espanha. Registada na Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) de Empresas de Servicios de Inversión do Espaço Económico Europeu com sucursal em Espanha com o número 6.

GLOSSÁRIO

Tratar o universo financeiro por tu

Atendendo a que a terminologia financeira é vasta e diversificada, o Plano Nacional de Formação Financeira, no seu site, disponibiliza um glossário e aqui partilhamos alguns exemplos chave.

ABERTURA DE POSIÇÃO

Operação inicial de investimento que expõe o investidor às consequências da variação do preço de um ativo financeiro. O investidor assume uma posição longa (compradora), caso se coloque numa posição em que beneficie da subida do preço do ativo, ou uma posição curta (vendedora), caso se coloque numa posição em que beneficie da descida daquele preço.

AÇÃO

Valor mobiliário representativo de uma participação social numa sociedade anónima e que confere ao seu proprietário, entre outros, o direito de voto nas assembleias gerais e o direito ao recebimento do dividendo (se existir) e à quota-parte do capital próprio em caso de liquidação da sociedade.

ADESÃO COLETIVA

Relação contratual entre um ou vários associados e um fundo de pensões aberto, concretizada através da subscrição de unidades de participação do fundo de pensões.

ALAVANCAGEM

É o processo através do qual um investidor amplia os ganhos e as perdas potenciais, aumentando o risco. Neste processo o investidor aplica mais do que os recursos próprios, através da obtenção de capital emprestado, com a intenção de obter uma maior taxa de rentabilidade superior ao custo desse empréstimo. Outra forma de alavancagem é a tomada de posições longas ou curtas através de instrumentos derivados, obtendo o mesmo efeito na medida em que à partida apenas é exigido o desembolso de uma parte (margem) o montante total do valor do investimento a que o investidor fica exposto.

ASSOCIADO

Entidade cujos planos de pensões ou de benefícios de saúde são financiados por um fundo de pensões.

ATIVO SUBJACENTE

Ativo que serve de base ao desempenho (valorização ou desvalorização) de um instrumento financeiro como sejam os contratos de futuros, op-

ções ou warrants. São exemplos de ativos subjacentes os índices bolsistas, as ações, divisas, taxas de juro e mercadorias.

ATIVOS INTANGÍVEIS

Os ativos intangíveis não existem fisicamente e são, em geral, difíceis de avaliar. São exemplos de ativos intangíveis, os programas de software, as marcas, a carteira de clientes, as patentes, os direitos de hipotecas, os direitos de comercialização ou as quotas de importação.

ATUÁRIO

Técnico especializado na aplicação de cálculos estatísticos e matemáticos a operações financeiras no domínio dos seguros e fundos de pensões.

AVALIAÇÃO ATUARIAL

Estudo efetuado por um especialista na aplicação de metodologias atuariais, que pretende determinar as responsabilidades associadas a seguros ou planos de pensões.

BASE DE CÁLCULO DE JUROS

Método usado para determinar a fração do ano correspondente ao período entre duas datas, para efeitos de cálculo dos juros corridos durante essas duas datas.

BENEFÍCIO DA EXCUSSÃO PRÉVIA

Faculdade que permite ao fiador recusar o cumprimento da obrigação objeto da fiança, opondo-se à execução dos seus bens, enquanto o credor (instituição de crédito), não tiver esgotado todos os bens do devedor para obter a satisfação do seu crédito ou se, tendo-o feito, o fiador conseguir provar que o crédito não foi satisfeito por culpa do credor. Se o fiador renunciar a este benefício, assumindo-se como “principal pagador”, significa que o credor pode, em caso de incumprimento do devedor, interpor logo o fiador para cumprir e, caso este não cumpra, executar o seu património, independentemente da existência de bens do devedor.

BENEFÍCIOS

As pensões ou capitais estabelecidos no plano de pensões ou as despesas de saúde previstas no plano de bene-

fícios de saúde a que têm direito os beneficiários.

BUNDLING

O mesmo que vendas associadas facultativas (comercialização conjunta de produtos e serviços financeiros, associando um produto base a outros produtos financeiros).

CASH ADVANCE

Levantamento de dinheiro a crédito. É a possibilidade conferida ao titular de um cartão de crédito de levantar dinheiro a crédito. O valor deste levantamento é lançado na respetiva conta-cartão. A utilização está sujeita ao pagamento das taxas de juro e comissões que devem constar das condições gerais de utilização acordadas com o respetivo emissor do cartão.

CENTRAL DE RESPONSABILIDADES DE CRÉDITO DO BdP

Base de dados, gerida pelo Banco de Portugal, com informação prestada pelas entidades participantes (instituições que concedem crédito) sobre os créditos concedidos. Faculta um conjunto de serviços que permitem uma melhor avaliação do risco de crédito na economia portuguesa. A Central CRC contém informação sobre as responsabilidades de crédito efetivas (como os montantes utilizados de cartões de crédito) assumidas por qualquer pessoa singular ou coletiva, bem como as responsabilidades de crédito potenciais que representem compromissos irrevogáveis (como os montantes não utilizados de cartões de crédito).

CERTIFICADO DE SEGURO

Documento que confirma que um contrato de seguro é válido. Pode ser entregue pelo segurador ou por um mediador de seguros.

CO-SEGURO

Operação pela qual diversos seguradores cobrem, de forma conjunta, um risco através de um contrato de seguro único, com as mesmas garantias e idêntico período de duração e com um prémio global.

CONTRACTS FOR DIFFERENCES (CFD)

É um instrumento financeiro que

resulta de um acordo estabelecido entre o intermediário financeiro e o investidor que permite trocar a diferença de valor entre o momento de abertura e o de fecho do contrato sobre um determinado ativo subjacente. Se o contrato for, por exemplo, estabelecido no momento em que uma ação (ativo subjacente) vale 2 euros e se esta tiver subido 0,2 euros no fecho do contrato, então o investidor obterá um ganho de vinte centimos multiplicado pelo número de ações adquiridas e subtraído das comissões e encargos decorrentes da transação. Caso o preço da ação caia o investidor suporta uma perda de valor equivalente a essa queda.

CONTRATO-QUADRO

Contrato celebrado entre o cliente e a instituição de crédito, aquando da abertura de uma conta de depósito à ordem, que contém as regras aplicáveis a essa conta, quanto às condições de movimentação, aos custos associados ou ao modo de denúncia. Contém ainda as condições aplicáveis aos instrumentos de pagamento associados a essa conta, como cartões bancários, transferências ou débitos diretos.

CRÉDITO CONEXO

Contrato de crédito garantido por hipoteca que incide, total ou parcialmente, sobre um imóvel que simultaneamente garante um contrato de crédito à habitação celebrado com a mesma instituição de crédito.

CRÉDITO “GRATUITO”

Crédito inicial de que o titular de um cartão de crédito beneficia e cujo prazo começa no momento em que efetua uma compra com o cartão e termina na data de pagamento do primeiro extrato subsequente à compra e em que a mesma já vem incluída. Tal como o nome indica, não vence juros.

CRÉDITO “RENOVADO” OU REVOLVING

Contrato em que é estabelecido um limite máximo de crédito que pode ser utilizado ao longo do tempo e reutilizado à medida que o saldo em dívida vai sendo amortizado. É o caso típico dos cartões de crédito ou das facilidades de descoberto.



CUPÃO

Rendimento periodicamente gerado por uma obrigação que pode ser fixo ou variável.

DAÇÃO EM CUMPRIMENTO

Consiste numa forma de extinção das obrigações. Através da dação em cumprimento, o devedor pode entregar, para cumprir a sua obrigação, uma coisa diferente daquela que constitui o objeto dessa obrigação, considerando-se que, com tal entrega, a sua obrigação se extingue.

DATA-VALOR

Data de liquidação de uma transação. No caso de depósitos e de transferências, esta é a data a partir da qual os valores podem ser movimentados pelo beneficiário e se ini-



Reuters

ESTABELECIMENTO INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDADE LIMITADA (EIRL)

Figura jurídica que permite a uma pessoa singular exercer uma atividade comercial, sem a necessidade de constituir, para o efeito, uma sociedade comercial. O interessado afetará parte do seu património ao EIRL, sendo que este valor representa o capital inicial do estabelecimento. O capital mínimo do EIRL não pode ser inferior a 5 000 euros.

FACTORING

Atividade desenvolvida por uma instituição financeira especializada na compra de créditos. Consiste na aquisição de créditos a curto prazo, resultantes da venda de produtos ou da prestação de serviços.

FIDUCIÁRIO

Entidade escolhida pelo tribunal, que tem como função afetar os montantes recebidos, durante o período da cessão, aos pagamentos das custas do processo de insolvência ainda em dívida, ao reembolso de remunerações e despesas do administrador da insolvência e do próprio fiduciário, e, por fim, à distribuição do remanescente pelos credores da insolvência.

FUNDO DE GARANTIA DE DEPÓSITOS (FGD)

O fundo de garantia de depósitos tem como missão garantir o reembolso do valor global dos saldos em dinheiro de cada depositante, de acordo com determinadas condições, nomeadamente quando aquele valor não ultrapasse 100 000 euros, por instituição de crédito e por depositante, e desde que os depósitos da respetiva instituição de crédito se tornem indisponíveis. O fundo pode também intervir a título preventivo, colaborando, com carácter transitório, em ações destinadas a restabelecer as condições de solvabilidade e de liquidez de instituições de crédito participantes, no âmbito de planos de recuperação e saneamento conduzidos pelo BdP.

FUNDOS DE INVESTIMENTO HARMONIZADOS

Fundos cuja política de investimento, o nível de risco assumido e os procedimentos para a divulgação de informação respeitam os requisitos e limites definidos nas diretivas comunitárias dos organismos de investimento coletivo. Aos fundos harmonizados é atribuído um passaporte europeu, designado de passaporte europeu do prospeto, podendo, por isso, ser comercializados em toda a UE.

INDEXANTE

Taxa de juro utilizada como referência nos empréstimos e depósitos a taxa variável. O juro aplicável é calculado a partir da taxa de juro nominal que corresponde à soma do valor

do indexante com um spread. A Euribor é o indexante utilizado. Nos contratos de crédito, o valor do indexante é revisto com uma periodicidade igual à do prazo a que o mesmo se refere.

JURO CORRIDO

Juro correspondente a um determinado período de tempo, que ainda não foi recebido (depósito) ou pago (empréstimo).

LEASING/LOCAÇÃO

Contrato de financiamento pelo qual uma das partes, designada de locador, cede a outra, designado locatário, o gozo temporário de um bem em contrapartida do pagamento de renda ou de aluguer. No final do contrato, o locatário poderá adquirir o bem objeto de locação, mediante o pagamento do valor residual.

LOAN TO VALUE

Rácio financeiro que relaciona o montante de um empréstimo com o valor da garantia prestada.

MÚTUO

Contrato de empréstimo em que o mutuante (instituição de crédito) financia num determinado montante o mutuário (cliente), ficando este obrigado ao pagamento do capital em dívida, dos juros e de outros encargos. Também conhecido por empréstimo.

OBRIGAÇÃO

Título de dívida representativo de uma fração de um empréstimo pelo qual a entidade emissora se obriga ao pagamento de juros e ao reembolso do capital dentro do prazo preestabelecido.

OBRIGAÇÕES SUBORDINADAS

Títulos de dívida que diferem das restantes obrigações clássicas, a taxa fixa ou variável, sobretudo por, em caso de falência da entidade que as emite, só serem reembolsadas depois dos demais credores. O nível de risco associado é superior à maioria dos restantes tipos de obrigações.

PASSAPORTE EUROPEU DO PROSPETO

Passaporte atribuído aos fundos de investimento harmonizados, que lhes permite serem comercializados em toda a União Europeia.

PRÉMIO COMERCIAL

Custo das coberturas do contrato, acrescido de outros custos, nomeadamente de aquisição e de administração do contrato, bem como de gestão e de cobrança.

PRÉMIO INDEXADO

Valor a pagar pelo seguro que varia automaticamente em função de um preço base ou de um índice representativo da evolução do valor de certos bens ou serviços.

RENTING

Também designado por aluguer operacional de viaturas ou AOV. Corresponde a uma modalidade de aluguer de veículos, durante um período limitado e com uma quilometragem combinada no início do contrato. Mediante o pagamento de uma renda mensal, o cliente tem direito à utilização do veículo e à prestação de alguns serviços previamente estabelecidos.

RESSEGURO

Mecanismo de transferência de riscos de um segurador para outro segurador ou ressegurador.

REVOLVING

Tipo de contrato em que é estabelecido um limite máximo de crédito que pode ser utilizado ao longo do tempo e reutilizado à medida que o saldo em dívida vai sendo amortizado. É o caso típico dos cartões de crédito ou das facilidades de descoberto.

RISCO DE REMUNERAÇÃO

Incerteza quanto à evolução da remuneração de um ativo financeiro. Está associado a ativos financeiros em que a remuneração não está totalmente definida à partida.

SACADO

Instituição de crédito que procede ao pagamento de um cheque, emitido pelo sacador, ao seu beneficiário.

STOCK SPLIT

Incremento do número de ações de uma determinada sociedade, mediante o desdobramento das ações existentes em outras de menor valor nominal.

SUBROGAÇÃO

Ação exercida por um segurador com o fim de obter do responsável pelo dano o reembolso de uma indemnização paga ao beneficiário do contrato.

SWAP DE TAXA DE JURO

Contrato celebrado entre duas partes que se obrigam a pagamentos recíprocos por referência a uma taxa de juro futura durante um determinado período de tempo. Destina-se a transformar uma exposição a uma taxa de juro fixa na exposição a uma taxa de juro variável, ou vice-versa.

UNIT LINKED

Contratos de seguro ligados a fundos de investimento. São contratos de seguro de vida cujo saldo da apólice se expressa através de unidades de conta, representativas de fundos autónomos constituídos por ativos do segurador ou por unidades de participação de um ou vários fundos de investimento.

VALOR VENAL

Valor de substituição do bem seguro, imediatamente antes da ocorrência do sinistro. ●

cia a eventual contagem de juros dos saldos credores ou devedores das contas de depósito à ordem.

DERIVADOS

Instrumentos financeiros cujo valor depende da evolução do valor de um outro ativo financeiro. Por norma, assumem a forma de contratos que estabelecem fluxos de dinheiro entre duas partes numa data futura.

DIFERIMENTO DE CAPITAL

Adiamento da amortização de parte do capital para o final do prazo do empréstimo, reembolsando esse montante apenas com a última prestação.

DISTRATE

Extinção de um contrato por acordo entre partes. No âmbito de um con-

trato de crédito à habitação, distrate refere-se ao documento que formaliza a extinção da hipoteca, por força da extinção da dívida perante a instituição de crédito.

ENTRADAS EM ESPÉCIE

Quem constitui uma sociedade está obrigado a contribuir para o exercício da atividade económica da sociedade, através do que se designa por entrada. Essa contribuição pode ser feita de diversas formas: entrega de dinheiro, de bens ou da prestação de serviços à sociedade. Quando a entrada do sócio consiste na entrega de bens de que é proprietário, por exemplo, um armazém ou uma máquina agrícola, diz-se que a sua entrada é em espécie, por oposição às entradas em dinheiro.



istock

SEMANA DA FORMAÇÃO FINANCEIRA 2018

Supervisores financeiros em 'roadshow' pela formação

Conheça o calendário de iniciativas organizadas ao longo da próxima semana com o objetivo de reforçar a literacia financeira por todo o país. Atividades abrangem alunos e professores, mas também profissionais de outras áreas e empresários.

A semana da formação financeira celebra-se entre os dias 29 de outubro e 2 de novembro. Para assinalar a data, os supervisores financeiros - Comissão de Valores Mobiliários (CMVM), Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) e o Banco de Portugal (BdP) - vão andar pelo país. O *roadshow* é especialmente direcionado para jovens em idade escolar, mas também para professores e outros formadores, empreendedores, gestores de micro e pequenas empresas, jogadores de futebol, psicólogos e população em geral. Conheça o calendário das várias iniciativas.

Iniciativas para escolas:

No dia 29 de outubro, os supervisores financeiros, em conjunto com o Ministério da Educação e outros parceiros do Plano, realizam diversas atividades de formação financeira na Escola Secundária de Pombal. As iniciativas incluem uma "feira financeira" com

oficinas de formação temáticas para alunos do ensino básico e secundário e uma sessão solene onde serão anunciadas as escolas vencedoras da sétima edição do Concurso Todos Contam.

As escolas de todo o país podem também associar-se à Semana da Formação Financeira, com iniciativas de educação financeira dirigidas aos seus alunos e comunidade escolar.

Iniciativas para psicólogos:

Ainda no dia 29 de outubro, na Escola Secundária de Pombal, terá lugar uma ação de sensibilização para a importância da educação financeira, dirigida a psicólogos escolares e da educação, dinamizada pela Ordem dos Psicólogos Portugueses e pelos supervisores financeiros.

Iniciativas para empreendedores e gestores de micro, pequenas e médias empresas:

A 30 de outubro, o Agência para a Competitividade e Inovação (IAPMEI), o Turismo de Portugal e os supervisores financeiros dinamizam uma conferência dirigida a empreendedores, empresários e gestores de micro,

Escolas de todo o país podem também associar-se à Semana da Formação Financeira, com iniciativas de educação financeira dirigidas aos alunos e comunidade escolar

pequenas e médias empresas da região Centro. Esta iniciativa decorre no Instituto Politécnico de Leiria.

Iniciativas para jogadores de futebol:

Também a 30 de outubro, o Sindicato de Jogadores e os supervisores financeiros promovem uma ação de sensibilização para jogadores, sobre a importância de uma gestão financeira adequada na carreira do jogador de futebol. Esta iniciativa terá lugar no Museu Nacional do Desporto.

Iniciativas para formadores de cursos de formação profissional:

A 31 de outubro, o Instituto de Emprego e Formação Profissional promove uma ação de sensibilização para a importância da integração de conteúdos de formação financeira nos cursos profissionais, dirigida aos centros de emprego da região Norte e respetivos forma-

dores. Esta iniciativa decorre em Vila Real.

Iniciativas para a população da região do Norte:

Nos dias 30 e 31 de outubro, municípios da Comunidade Intermunicipal (CIM) do Tâmega e Sousa associam-se às comemorações da Semana da Formação Financeira. Entre 30 de outubro e 1 de novembro, os supervisores financeiros estão presentes na Feira dos Santos, em Chaves, para divulgar as iniciativas do Plano Nacional de Formação Financeira.

A 2 de novembro, os municípios que integram a CIM do Alto Tâmega associam-se também às comemorações da Semana da Formação Financeira.

As Câmaras Municipais da região Norte dinamizam diversas iniciativas e campanhas de sensibilização da população para a importância da formação financeira, incluindo conferências e workshops e a divulgação de conteúdos na imprensa e rádios locais. ●