

Nº 124 | JANEIRO.2022

CONHECIMENTO E VISÃO DE FUTURO

# Infor Banca

REVISTA DO INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA



**Integração ESG na regulação bancária**  
*Integration of ESG into banking regulation*

JACOB GYNTELBERG

**Generalização da Banca Sustentável**  
*Mainstreaming Sustainable Banking*

PULENG NDJWILI-POTELE

**O "Green Asset Ratio" não se deve tornar para a sustentabilidade o que o CET1 é para o capital**  
*Green Asset Ratio should not become to sustainability what CET1 is to capital*

DENISA AVERMAETE

**O Ponto de Acesso Único Europeu ("ESAP")**

JOÃO TOMAZ

**A Atividade Estratégica da Intermediação de Crédito**

FERNANDO BRAGA

**O Sector Bancário num minuto**

- 02** **Integração ESG na regulação bancária**  
*Integration of ESG into banking regulation*  
**Jacob Gyntelberg**
- 12** **Generalização da Banca Sustentável**  
*Mainstreaming Sustainable Banking*  
**Puleng Ndjwili-Potele**
- 20** **O “Green Asset Ratio” não se deve tornar para a sustentabilidade o que o CET1 é para o capital**  
*Green Asset Ratio should not become to sustainability what CET1 is to capital*  
**Denisa Avermaete**
- 32** **O Sector Bancário num minuto**  
**Área de Estudos e Publicações - APB**
- 36** **O Ponto de Acesso Único Europeu (“ESAP”)**  
**João Tomaz**
- 40** **A Atividade Estratégica da Intermediação de Crédito**  
**Fernando Braga**

## CERTIFICAÇÕES IFB

O IFB É UMA ENTIDADE  
FORMADORA CERTIFICADA PELO  
BANCO DE PORTUGAL



**Certificação em  
Comercialização  
de Crédito  
Hipotecário**



**Certificação em  
Comercialização  
de Crédito aos  
Consumidores**



**Certificação em  
Intermediação de  
Crédito**

## EDITORIAL



**António Neto da Silva**

## FICHA TÉCNICA

InforBanca nº 124 | JANEIRO.2022

Propriedade:

**IFB** INSTITUTO  
DE FORMAÇÃO  
BANCÁRIA

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS

Sede: Av. da República, nº35 - 8º, 1050-186 Lisboa

Tel.: 217 916 200 | Fax: 217 972 917

e-mail: info@ifb.pt | www.ifb.pt

Diretor: António Neto da Silva

Coordenação Editorial: Marta Carvalho

Edição e Design: FPreto - Graphic Design

Periodicidade: Quadrimestral

© 2022 by IFB/APB, Lisboa

A responsabilidade pelas opiniões expressas nos artigos publicados na InforBanca, quando assinados, compete unicamente aos respetivos autores.



No início de um novo ano, é comum planearem-se mudanças que nos permitam melhorar como indivíduos, tornar as instituições em que intervimos mais sólidas e responsáveis e contribuir para um mundo melhor.

Ao equacionar estes objetivos, a questão da sustentabilidade não poderá ficar esquecida nem continuar a ser encarada de forma periférica. Terá que ser assumida pelas pessoas, pelas organizações e pelos governos e outros decisores como parte integrante de tudo o que fazem. Essa será, pois, a única forma de atingir os objetivos previstos para a transição climática.

E foram estes aspetos que nortearam o alinhamento desta revista, a primeira de 2022, ano que desejamos que seja muito bom para todos e que contribua para a consolidação da sustentabilidade nas nossas vidas, nas nossas instituições e no mundo.

Assim, temos neste número contributos extremamente relevantes que nos permitirão reforçar a nossa sensibilização ao tema e compreender melhor o que se está a fazer e a perspetivar.

**Jacob Gyntelberg**, Diretor do Departamento de Análise Económica e de Risco da Autoridade Bancária Europeia (EBA), apresenta-nos um artigo de extrema relevância, focando a integração da componente ESG na regulação bancária.

**Puleng Ndjwili-Potele**, responsável interina da área da Banca da Iniciativa Financeira do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente, aborda o que os bancos estão a fazer no domínio da sustentabilidade, ações relevantes para 2022 e desafios para o futuro.

**Denisa Avermaete**, responsável na Federação Bancária Europeia pela área de finanças sustentáveis analisa o Green Asset Ratio (GAR) e debate as suas limitações. Sem dúvida uma análise com profundidade e relevante.

**João Tomaz**, diretor-adjunto da APB, apresenta algumas das principais alterações legislativas para consolidar a evolução que se pretende implementar nos mercados e analisa a proposta de criação do Ponto de Acesso Único Europeu, debatendo os custos e os benefícios associados.

**Fernando Braga**, aborda o tema da Intermediação de Crédito, também relevante na área financeira.

A Área de Estudos e Publicações da APB apresenta-nos os principais indicadores de atividade do sector bancário, na habitual rubrica **o Sector Bancário num Minuto**.

Esperando que a leitura destes artigos seja útil, partilhamos com os nossos leitores os votos de que 2022 seja um ano que fique para a história como um marco para a incorporação do alinhamento ESG e da efetiva integração da sustentabilidade nas nossas vidas.

O caminho terá diversos desafios e um grau considerável de incerteza e por isso a própria estratégia a implementar tem de ser, também ela, sustentável e os seus atores têm de estar devidamente preparados. O IFB está comprometido em apoiar este percurso, quer através da sua oferta formativa, quer da revista InforBanca.

Desejo-lhe um excelente 2022!





## Fernando Braga

É Diretor Financeiro e Administrativo numa empresa do sector industrial. Foi Consultor de Gestão e Estratégia, para o mercado de Angola, colaborando com instituições financeiras e responsável pela elaboração dos Planos de Negócio e Estudos de Viabilidade Económica e Financeira para várias iniciativas empresariais.

Tem vasta experiência no sector financeiro tendo desempenhado diversas funções em diferentes instituições financeiras e áreas (Marketing Operacional, Meios de Pagamento, Factoring, Confirming, Comercial e Desenvolvimento de Negócio, Análise e Decisão de Crédito e Formação interna).

Possui experiência em diferentes áreas, tais como: Liderança e Gestão de Equipas, Vendas, Negociação, Gestão por Objetivos, Decisão de Crédito, Estratégia, Banca de Retalho, Meios de Pagamento, Gestão de Carteiras, Gestão de Produto, Gestão de Projetos.

É licenciado em Gestão de Empresas pelo ISEG e possui um Executive MBA pela AESE/IESE, e o Curso Avançado de Gestão Bancária pelo ISGB/UCP. Participou no Programa de Formação de Executivos da Católica sobre Transformação Digital de Empresas (1ª Edição) e no Visa Bank Training Program, Bank Card Business School, em Cambridge.

# A Atividade Estratégica da Intermediação de Crédito

*Todos nós, enquanto clientes/consumidores, somos confrontados com vários intermediários de crédito, sempre que a nossa decisão de compra determinada por impulso, ou não, esteja forçosamente dependente da decisão da obtenção de crédito, situação que, logo que “tratada”, viabiliza o acesso imediato ao bem ou ao serviço que tanto desejamos.*

Mas será que no decorrer do processo negocial, aquisição do bem/serviço e acesso ao contrato de crédito, o cliente/consumidor pode confiar nas práticas comerciais do intermediário de crédito, através da isenção, rigor e transparência das mesmas? Será que enquanto cliente/consumidor, emocionalmente envolvido e focado no acesso ao bem/serviço, este último disponibiliza efetivamente o tempo necessário de reflexão para a análise dos contratos de crédito apresentados? Ou a vontade de ter o bem/serviço é superior?

Para responder a esta preocupação, a definição dos requisitos de acesso e de exercício da atividade de intermediário de crédito e da prestação de serviços de consultoria relativamente a contratos de crédito, encontra-se prevista no regime jurídico dos intermediários de



crédito, em vigor desde 1 de janeiro de 2018, pela publicação do Decreto-Lei 81-C/2017 que transpõe também as regras previstas na Diretiva n.º 2014/17/EU, e pelo Aviso do Banco de Portugal n.º 6/2017.

Todos os intermediários de crédito são alvo de um rigoroso escrutínio prévio, uma vez que necessitam de pedir autorização e de se registar junto do Banco de Portugal, antes de poder iniciar a sua atividade de intermediação de crédito. Durante este processo, necessitam de satisfazer vários requisitos, gerais e específicos, dos quais se destacam, entre outros, a comprovação de conhecimentos e de competências em matéria de con-

tratos de crédito. O Banco de Portugal disponibiliza ao público a informação das [entidades habilitadas](#)<sup>1</sup> a atuar como intermediários de crédito.

Consideram-se, portanto, os intermediários de crédito, entidades de confiança, sejam pessoas singulares ou coletivas, que atuam no interesse dos seus clientes, na posse de informação detalhada e objetiva da situação pessoal, financeira, objetivos, necessidades e preferências, facultada por estes últimos. Só desta forma, podem os intermediários de crédito transmitir aos mutuantes, de forma precisa, informação fidedigna e atualizada sobre os rendimentos, despesas e outras circunstâncias financeiras ou económicas dos seus clientes, para o devido acesso a contratos de crédito.

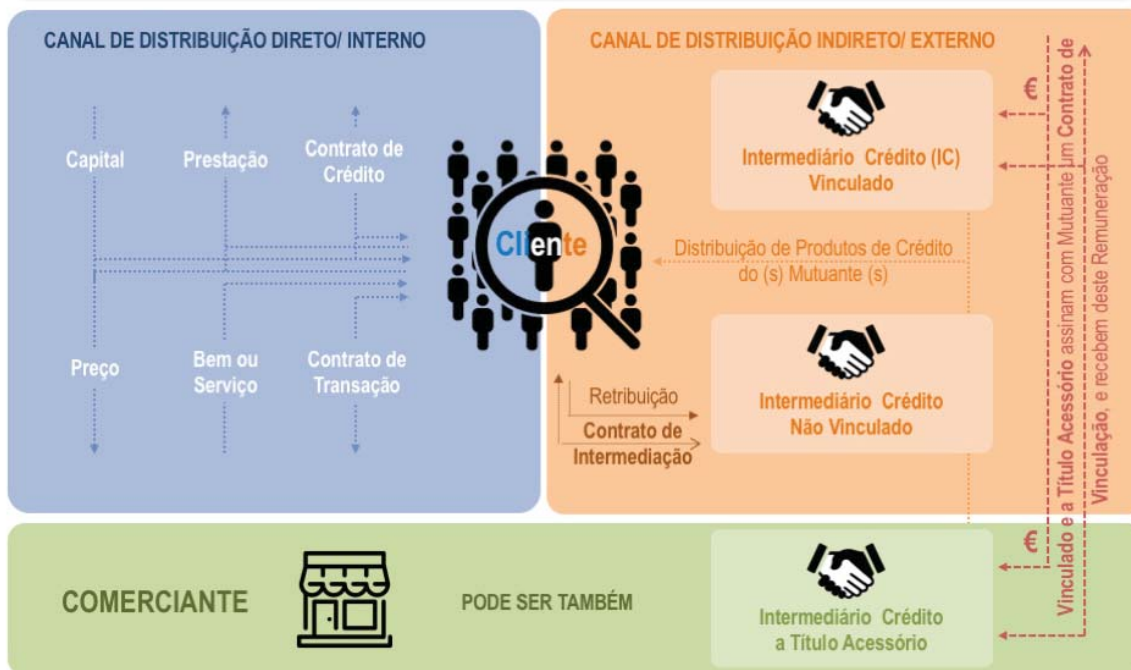
Mas o que significa, concretamente, a atividade de intermediação de crédito nas suas diversas dimensões?

Do ponto de vista do consumidor, certamente, o acesso à apresentação imparcial de um número de produtos de crédito representativo do mercado (características, riscos e preço, incluindo comissões, encargos e despesas associadas), e a receber propostas concretas de contratos de crédito, de forma a comprar os que melhor se adequam às suas necessidades e se ajustam aos seus rendimentos, para que possa, no futuro, cumprir com a prestação aceite, que deve incluir o capital, juros e todos os encargos associados. Receber ainda dos intermediários de crédito (e dos mutuantes) os devidos alertas e advertências sobre eventuais riscos específicos, sempre que a sua situação financeira assim justifique, aquando da celebração do contrato de crédito, nomeadamente, as consequências da eventual falta de pagamento.

<sup>1</sup> <https://clientebanuario.bportugal.pt/pt-pt/intermediarios-de-credito-autorizados>

## A Atividade de Intermediação de Crédito

Produção própria: Fernando Braga



O cliente/consumidor pretende dispor de uma completa assistência que o auxilie a encontrar soluções de crédito, ajude nos atos preparatórios de crédito, e lhe fundamente o processo da tomada de decisão para contratar um determinado contrato de crédito, em detrimento de outro. Pretende também ser devidamente informado sobre os documentos que lhe são facultados, os produtos e serviços propostos e o processo de contratação de crédito, e de forma adequada, a explicação do conteúdo da Ficha de Informação Normalizada Europeia, a minuta do contrato de crédito e a documentação anexa, caso exista. Pretende ainda uma prestação de serviço diligente, neutra, leal, discreta e que tenha em linha de conta o respeito consciencioso pelos seus direitos (e obrigações), enquanto cliente/consumidor.

O propósito deste artigo é o de simplificar a compreensão da importante atividade de intermediação de crédito. Observe-se a figura acima que será explicada em linguagem simples e direta.

Vejamos então. Sempre que o cliente/consumidor pretende comprar um bem ou um serviço procura um comerciante para o efeito. Caso tenha dinheiro disponível, escolhe o bem/serviço em função das suas necessidades e das características/benefícios que apresentam, encomenda, paga a fatura, verifica o recibo, e

tem acesso imediato ao bem/serviço (por vezes assina também um **contrato da própria transação do bem/serviço**, por ex. contrato compra e venda ou contrato de prestação de serviços).

No entanto, caso não tenha dinheiro disponível, para ter acesso imediato ao bem/serviço necessita, também, de acesso a financiamento, que obtém através da subscrição de um **contrato de crédito**. Nesta situação, o acesso imediato ao bem/serviço acontece, em simultâneo, com o compromisso futuro de liquidar a prestação, pelo valor e período de tempo estipulado no contrato de crédito, que assina.

Para ter acesso ao contrato de crédito, pode utilizar o canal de distribuição direto da instituição de crédito (mutuante) ou, alternativamente, recorrer aos serviços de um intermediário de crédito, disponível no canal de distribuição indireto.

A atividade da intermediação de crédito representa uma variante estratégica do canal de distribuição indireta dos contratos de crédito, que em muito ajuda a instituição de crédito mutuante, o criador dos produtos de crédito, a oferecer ao cliente/consumidor, a potenciar o financiamento do investimento ou do consumo, complementando o canal de distribuição direto, na sua atividade de intermediação de crédito e de apoio à economia real.



Em diversos momentos da vida, o cliente/consumidor, inevitavelmente, relaciona-se com diferentes tipos de intermediários, em uma das seguintes situações:

**1. Canal de distribuição direto**, assegurado pela própria entidade mutuante (ex. Bancos) através de uma rede de distribuição própria e exclusiva (ex. Agências);

**2. Canal de distribuição indireto:**

**a. Intermediário de Crédito Vinculado** (também designado de mediador de crédito ou agente de crédito) – pessoa singular ou coletiva que exerce a atividade de distribuição dos produtos de crédito, em nome e sob a responsabilidade da entidade mutuante, conforme **contrato de vinculação** que com esta celebrou. A prestação dos seus serviços é remunerada pela Entidade Mutuante, não existindo, portanto, quaisquer custos para o cliente/consumidor final (Ex. Mediador de produtos financeiros como seguros, Intermediação de outros serviços).

**b. Intermediário de Crédito a título acessório** – pessoa singular ou coletiva que desenvolve uma atividade económica não financeira, fornecendo bens/serviços que podem necessitar, ou não, de financiamento para a sua aquisição. Para este efeito exerce também, a título acessório (complementar), a atividade de distribuição dos produtos de crédito, em nome e sob a responsabilidade da entidade mutuante, conforme **contrato de vinculação** que com esta celebrou. A prestação dos seus serviços é remunerada

pela Entidade Mutuante, não existindo, portanto, quaisquer custos para o cliente/consumidor final (Ex. Retalhistas, Imobiliárias, Stands de Automóveis).

**c. Intermediário de Crédito Não vinculado** (também designado de intermediário independente ou consultor independente) – pessoa coletiva que tem por objeto social exclusivo a atividade de distribuição de produtos de crédito de um ou mais mutuantes, sem com estes celebrar qualquer contrato de vinculação, pelo que não atuam em seu nome, nem sob a sua responsabilidade, não podendo acumular com o exercício de outras atividades, quaisquer que sejam. Este tipo de intermediário de crédito tem de celebrar um **contrato de intermediação** com o cliente/consumidor, neste caso, recebe deste último, a retribuição, comissão ou despesa contratada pelos serviços de intermediação e/ou de consultoria prestados (Ex. Consolidação de Crédito, outras atividades auxiliares de serviços financeiros, exceto seguros e fundos de pensões).

O Intermediário de crédito, em caso algum pode representar o cliente/consumidor junto das entidades mutuantes para efeitos de celebração de contratos de crédito. O intermediário de crédito pode, no entanto, em acumulação com a sua atividade, prestar serviços de consultoria de contratos de crédito, caso obtenha autorização e registo específico para o efeito (não é suficiente ser intermediário de crédito), junto do Banco



de Portugal, podendo desta forma, prestar recomendações personalizadas sobre operações relativas a contratos de crédito, analisar a oferta representativa dos produtos de crédito no sentido de identificar as melhores propostas para o consumidor, e prestar advertências sobre gestão da dívida quando aplicável.

Pese embora, toda a regulação e supervisão da atividade dos intermediários de crédito, a eficácia e qualidade dos serviços pode ser aquém da expectativa do cliente/consumidor, ou ser mesmo prejudicial aos seus interesses, ou ainda, desrespeitar o princípio da liberdade negocial, ou o princípio da igualdade negocial recíproca, ou o princípio da autonomia da vontade negocial.

Nestes casos, se assim o entender e tiver motivos para tal, com o propósito de proteger o equilíbrio contratual entre as partes - intermediário, mutuante e cliente/consumidor -, este último tem o direito a reclamar a insatisfação dos serviços prestados, ao próprio intermediário de crédito com recurso, ou não, ao [livro de reclamações](#)<sup>2</sup>, em formato físico ou eletrónico, ou ainda, apresentar diretamente ao [Banco de Portugal](#)<sup>3</sup> a sua reclamação fundada no incumprimento das normas que regem a atividade de intermediários de crédito. O tratamento da reclamação dever ser imparcial, célere e gratuito.

No caso da reclamação se transformar num litígio, o cliente/consumidor pode sempre recorrer à resolução extrajudicial, uma alternativa aos tribunais do Estado, promovida pelas Entidades de Resolução Alternativa de Litígios (RAL). Estas entidades integram a rede de arbitragem de consumo e encontram-se inscritas numa [lista elaborada pela Direção-Geral do Consumidor](#)<sup>4</sup>.

## Conclusão

Em conclusão, a atividade de intermediário de crédito é uma atividade comercial idónea, gerida e exercida de forma sã e prudente, associada à atividade de distribuição de crédito (canal indireto/externo), representando uma componente estratégica na cadeia de valor da intermediação bancária que contribui, em muito, para a dinamização e a diversificação de novos canais de distribuição.

Nos termos atuais da legislação europeia e nacional, trata-se de uma atividade regulamentada e sujeita a supervisão, promovendo-se, por esta via, a contínua confiança dos diversos agentes económicos envolvidos - entidades mutuantes, intermediários de crédito, comerciantes e, em especial, o cliente/consumidor final -, com benefícios ao nível da proteção, eficiência, equidade, segurança e transparência do mercado de crédito, que contribui para a salvaguarda do sistema financeiros e dos interesses dos clientes dos intermediários de crédito. ⑦

2 <https://www.livroreclamacoes.pt/inicio>

3 <https://cliente bancario.bportugal.pt/formulario-nova-reclamacao>

4 <https://www.consumidor.gov.pt/parceiros/sistema-de-defesa-do-consumidor/entidades-de-resolucao-alternativa-de-litigios-de-consumo/ral-mapa-e-lista-de-entidades.aspx>



# Infor Banca



MOBILE APP

## EM DISPOSITIVOS MÓVEIS

Descarregue a App em qualquer Tablet ou Smartphone Android.

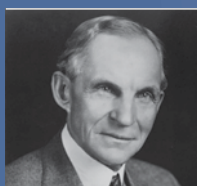
Ou aceda através do link:

<http://inforbanca.mobi-shout.com>



A *inforBanca* disponível para dispositivos móveis resulta de uma parceria com a *mobinteg*:  
[www.mobinteg.com](http://www.mobinteg.com) | [info@mobinteg.com](mailto:info@mobinteg.com)





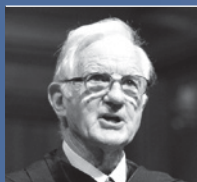
**“Só há uma coisa pior do que FORMAR colaboradores e eles partirem. É não formá-los e eles permanecerem.”**

Henry Ford (*Ford*)



**“FORMA bem os teus colaboradores, para que possam partir. Trata-os bem para que não o queiram fazer.”**

Richard Branson (*Virgin*)



**“Se acreditas que a FORMAÇÃO é cara...  
...experimenta a ignorância.”**

Derek Bok (*ex-Rector Harvard University*)

