

**Comissão Eventual de Inquérito Parlamentar às Perdas
Registadas pelo Novo Banco e Imputadas ao Fundo de Resolução**

[Inquérito Parlamentar n.º 5/XIV/1.ª (BE)]

[Inquérito Parlamentar n.º 6/XIV/1.ª (IL)]

[Inquérito Parlamentar n.º 7/XIV/2.ª (PS)]

Reunião n.º 46

28 de maio de 2021

(15:35 h – 16:30 h)

Ordem do dia: Audição, por videoconferência, do Sr. Dr. Paulo Vasconcelos (CEO da GNB Vida)

Presidente da Comissão: Fernando Negrão (PSD)

Deputados oradores: Hugo Carneiro (PSD)

Duarte Alves (PCP)

Fernando Paulo Ferreira (PS)

O Sr. **Presidente** (Fernando Negrão): — Boa tarde, Sr.^{as} e Srs. Deputados. Está aberta a reunião.

Eram 15 horas e 35 minutos.

O Sr. **Presidente**: — Vamos ouvir hoje, por videoconferência, o Sr. Dr. Paulo Vasconcelos, CEO (*chief executive officer*) da GNB Vida.

Vamos fazer a ligação.

O Sr. **Presidente**: — Boa tarde, Sr. Doutor. Onde está é bom dia ainda?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos** (CEO da GNB Vida): — Bom dia. Estou em Lima, no Peru. Aqui são 9 horas e 30 minutos.

O Sr. **Presidente**: — Aqui são 15 horas e 30 minutos.

Sr. Dr. Paulo Vasconcelos, vamos fazer, então, a nossa audição.

Pergunto-lhe se quer fazer alguma introdução ou alguma exposição inicial.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Não. Muito obrigado.

Gostava só de referir que fui CEO da GNB Vida até à data da venda e a partir daí desvinculei-me da companhia e já não tenho qualquer atividade ligada à companhia.

O Sr. **Presidente**: — Diga-me só qual foi a data da venda, para ver se coincide com a que nós temos.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Sei que foi outubro de 2019.

O Sr. **Presidente**: — Outubro de 2019.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Não lhe sei precisar o dia.

O Sr. **Presidente**: — Sim, sim. Muito obrigado.

Sr. Dr. Paulo Vasconcelos, vou agora dar a palavra aos Srs. Deputados que quiserem fazer-lhe perguntas, a que o Sr. Doutor responderá.

Em primeiro lugar, tem a palavra o Sr. Deputado Hugo Carneiro.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Sr. Presidente, Srs. Deputados, Dr. Paulo Vasconcelos, muito boa tarde.

A companhia em causa — a GNB Vida — foi adquirida pelo Banco Espírito Santo por 620 milhões de euros e foi vendida por 123 milhões de euros, mais uma componente variável. Em 2015, a companhia foi avaliada — já depois da resolução do Banco Espírito Santo — por um valor que se situaria entre 632,7 e 711,1 milhões de euros. As perdas abrangidas pelo CCA (acordo de capitalização contingente) ascendem, à data de hoje, ao montante de 287 milhões de euros.

A primeira pergunta que eu lhe fazia é se confirma que, em 2017, o assessor financeiro na venda da companhia avaliou-a por 440 milhões de euros.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Vamos lá ver, quando estamos a falar destes números, é importante ter presente que o valor de uma companhia muda a cada instante, em função de variadíssimos fatores.

Uma componente importante desta companhia eram produtos de taxa fixa que, creio, em 2013, antes da resolução do Banco Espírito Santo — e eu só entrei neste grupo depois da resolução, a convite do Dr. Eduardo Stock da Cunha e Dr. Vítor Fernandes, e nessa época a companhia já tinha vendido, portanto, salvo erro, foi em 2013 —, vendeu uma série de títulos de dívida pública, que, na altura tinham um rendimento na casa dos 6%, 7% e que cobriam apólices que pagavam qualquer coisa em torno de 5% aos clientes. E como o mercado de taxas de juro estava na casa dos, penso, 2, 3%, esses títulos tinham mais-valias importantes. Realizaram mais-valias de 600 milhões de euros e, a partir daí, passaram a ter títulos que rendiam 2% a 3% ao ano, continuando a pagar aos seus clientes taxas em torno de 5%. Ou seja, os 600 milhões de mais-valias que foram feitas em 2013 constituíram uma antecipação de resultados que depois se vieram a traduzir em prejuízos nos anos seguintes. Inclusive, depois, em 2013 — não sei precisar as datas, nem sequer estava na companhia, nem no grupo nessa altura —, é pago um dividendo ao Grupo Espírito Santo na casa dos 600 milhões de euros.

Portanto, ao longo do tempo, não podemos estar a fazer uma comparação de valores da companhia, porque isso depende do mercado, e depende se há ou não há distribuição de dividendos pelo meio.

Neste processo, logo em 2014, quando o objetivo era fazer a venda do Novo Banco e quando me convidaram para este projeto, o horizonte temporal mais ou menos definido era de cerca de um ano, que seria, na altura, aquele que se pensava que seria o prazo para se conseguir vender o banco. Tivemos diversas reuniões com potenciais investidores e o papel da companhia sempre foi reunir uma equipa de técnicos especialistas das diferentes áreas

para expor aos candidatos e aos assessores que com eles trabalhavam os dados da companhia, para que pudessem fazer a sua respetiva avaliação.

Não lhe sei dizer qual foi a avaliação e as conclusões a que chegaram, porque toda essa informação foi sempre conduzida pelo acionista e dono da companhia, e a seguradora apenas intervinha no fornecimento de dados ou na prestação de esclarecimentos dentro daquilo que a confidencialidade de dados nos permitia e das informações que iam sendo solicitadas.

Essas conclusões, em regra, não eram partilhadas com a companhia e, portanto, não lhe sei dizer qual era o valor de avaliação a que chegaram. O que posso comentar é que, inicialmente, quando estavam a fazer as projeções financeiras da companhia — e chegámos a discutir isso —, estavam a estimar um volume de vendas de crédito à habitação muito significativo, que colocaria o banco como quase líder em quota de mercado de crédito à habitação. Naturalmente que essas vendas, se não se verificassem, a companhia não teria margem nos produtos de vida-risco, não conseguiria alcançar aqueles resultados, e o preço seria outro, completamente diferente.

Ao longo dos anos, aquilo a que assistimos é que, cada vez que vemos o banco na praça pública e na comunicação social, sempre a ser criticado pelas mais diversas razões, vai perdendo negócio, vai perdendo mercado e a diminuição significativa que houve na venda de crédito à habitação traduziu-se numa diminuição significativa da venda de produtos de risco e, com isso, a companhia foi perdendo margem, perdendo margem, e, ao longo do tempo, foi perdendo valor.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — O Dr. Paulo Vasconcelos chama, enfim, ao Novo Banco «publicitado na praça pública». Eu chamo-lhe «escrutinado». Julgo que esse é o termo mais adequado.

Referiu uma questão muito importante: havia estimativas, no *business plan* da companhia, de um volume de crédito à habitação muito elevado.

Em que período é que isto aconteceu? Ou seja, esse *business plan* abrangia que período e quem é que fez essas estimativas?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Normalmente, os consultores e os candidatos a compra discutiam esse tema com a área comercial do banco ou com a área de *marketing*, e essas avaliações foram feitas ao longo do período de negociação da companhia até se chegar à conclusão de uma negociação. Sei que houve diversos processos de avaliação, que foram feitos ao longo do tempo, e os próprios investidores fazem as suas próprias avaliações, naturalmente com os seus próprios critérios de risco, que divergem de empresa para empresa. Por isso é que cada um apresenta propostas de compra e valores de compra diferentes.

Não podemos também esquecer aqui que era do conhecimento público que o banco tinha um prazo para vender a seguradora e que, naturalmente, isso abona em desfavor do vendedor e os candidatos a compra aproveitam-se disso para desvalorizar as suas ofertas.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Não há um racional económico na ligação muito umbilical entre um banco e uma companhia de seguros? Ou seja, na lógica da venda de produtos em *cross selling*, não faz sentido, em termos de racional económico, que um banco tenha uma seguradora?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Ao que temos assistido nos últimos anos, e sobretudo por questões de rácios de capital, cada vez mais se tornam independentes as seguradoras dos bancos. Neste caso, eu diria que era normal a companhia ser 100% do banco, porque a companhia trabalhava em

exclusivo com o canal bancário. Não é uma companhia que trabalhe com mediadores, não é uma companhia que tenha balcões abertos ao público, portanto toda a venda é canalizada através do banco.

A companhia depende a 100% do banco e era 100% detida pelo banco. Digamos que era um risco, por isso, para um comprador isso também constitui um fator de risco. Aquilo que é um potencial de negócio que o banco controla e consegue gerir o seu negócio em articulação com a seguradora, e sabe que, se der mais negócio à seguradora, a seguradora vale mais, e que se der menos negócio, a seguradora vale menos. Para um comprador, isso constitui um risco, porque não tem esse potencial. E o comprador, por exemplo, se vir em risco a posição do banco e que o banco pode vir a ser vendido ou desaparecer do mercado, vai incorporar isso na sua avaliação, porque, se perder o canal de distribuição, perde toda a clientela, ou vai a mercado tentar arranjar novos clientes — o que, certamente, não será muito fácil; e se for fácil, é caro —, ou então vê o seu negócio atingido de forma significativa. Portanto, esse é um risco acrescido para a seguradora.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Consegue indicar-nos quais é que eram as quotas de mercado da companhia entre 2013 e a data mais recente que eventualmente tenha conhecimento?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Não tenho presente essa informação.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Mas, em média, sabe quanto é que era a quota de mercado da companhia?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Eu diria que a quota de mercado em crédito à habitação deveria ser próxima da quota de mercado que o banco tinha. Deveria rondar, talvez, os 15 a 20%, não lhe sei precisar esse número. Não era um número que nos preocupasse e que tivéssemos em mente na nossa gestão do dia a dia, porque estávamos sempre dependentes do canal bancário e, portanto, não estávamos a fazer nenhuma ação para ir ao mercado conquistar mais ou menos clientes.

Isso dependia 100% do *marketing* do banco, que fazia isso em articulação connosco, mas habitualmente não era uma variável a que déssemos grande importância.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Em 2015, a companhia teve resultados positivos, 96,5 milhões de euros, em 2016 negativos, de 85 milhões, e em 2018 voltam a ser negativos. O que é que explicou estes resultados negativos, nestes períodos?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — É simples. Isso depende das transações de bolsa que são feitas, fundamentalmente.

A companhia, como referi há pouco, tinha um passado de 600 milhões de perdas em produtos de taxa fixa, que iam sendo reconhecidos, se não estou em erro até 2023 — acho eu que era a data de vencimento da grande maioria dessas apólices — e, portanto, ainda tem vivas apólices a pagarem taxas de juro de 5% e de 6% com carteiras algumas delas com taxas próximas de zero. Em função do mercado de taxas de juro, houve momentos em que foram vendidos títulos — portanto, obrigações — que tinham mais-valias potenciais. Essas mais-valias normalmente estão registadas em reservas de reavaliação e, no momento da sua venda, saem da reserva e entram nos resultados. E, num determinado *timing*, se entendemos que financeiramente

se justifica estar a fazer um movimento de venda de títulos, podem-se estar a realizar mais-valias que depois, no ano seguinte, naturalmente os resultados baixam. E, portanto, essa volatilidade tem muito a ver com isso.

Por outro lado, como assistimos nos últimos anos a uma descida muito significativa das taxas de juro, as regras contabilísticas obrigam ao reforço de algumas provisões para insuficiência de rendimento. Não todas. Isso foi um tema que eu próprio cheguei a discutir com os auditores: porque é que não podíamos constituir uma provisão para as insuficiências de rendimento, uma vez que já sabíamos que tínhamos um *backload* de perdas de 600 milhões, que iam ser reconhecidos nos anos futuros, porque é que isso não se podia reconhecer de imediato.

Eu próprio sou revisor oficial de contas — embora não exercendo; mas, enfim, percebo um bocadinho de contabilidade — e discuti imenso o tema com os auditores e concluímos pelas normas de contabilidade, quer nacionais, quer internacionais, que os IFRS (*international financial reporting standards*) atuais não permitem fazer esse reconhecimento. Portanto, a companhia, de facto, não pôde antecipar o registo de uma provisão para essas perdas e ficou com o resultado extremamente volátil.

Inclusive, fiz questão de pôr no relatório de gestão da companhia algumas observações a explicar o que é que seria o resultado económico e o resultado contabilístico para se poder diferenciar e, inclusive, tranquilizar alguns clientes que pontualmente nos faziam perguntas sobre as perdas da seguradora. Para os tranquilizar, dizer que aquilo eram movimentos contabilísticos, não tinham propriamente aderência no resultado financeiro ou económico. Isso está explicado no relatório de gestão de cada ano.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Já agora, consegue indicar-nos alguns desses números, em termos médios, pelo menos nos anos de que se recorde? O resultado económico.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Sr. Doutor, sei que andava ali muito perto do zero, mas lido com tantos números todos os dias, que é... Não tenho aqui os números à frente, não lhe consigo explicar isso.

Eventualmente, se quiser enviar-me alguma pergunta sobre isso, posso depois tentar consultar os relatórios que estão divulgados em bolsa e tentar mostrar onde é que isso vinha evidenciado, mas assim de cor é-me impossível.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Sim, mas concluo que aquilo que ganhavam servia para pagar, mais ou menos, os custos operacionais.

A companhia registou, entre 2016 e 2017, perdas de 380 milhões de euros como resultado de operações descontinuadas. Que operações foram estas?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Operações descontinuadas não, não...

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Isso está referido no relatório da Deloitte, que fala das operações do Novo Banco — página 275 do último relatório da Deloitte. Eventualmente, admito que possa não conhecer o relatório. Mas não se recorda disto: perdas de 380 milhões de euros?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Não. E operações descontinuadas também não sei o que é isso.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Pois. Eventualmente, algum desinvestimento que a companhia tenha feito em ativos que tinha, imobiliários ou outros.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Não, o investimento imobiliário, fundamentalmente, a grande maioria era em fundos de investimento que tinha como participantes o banco ou o fundo de pensões do banco. E esses fundos, desde 2014, sofreram perdas avultadas.

À medida que se foram fazendo as reavaliações do mercado dos imóveis e que se foram fazendo vendas, não era só o banco a registar diretamente as perdas nas suas contas. A seguradora, como tinha quota-parte desses fundos de investimento, também registou perdas significativas. Não sei se é a isso que se estão a referir. No imobiliário, houve largas dezenas de milhões de euros de perdas. Não estou a ver nenhuma outra transação significativa que pudesse ter gerado uma perda avultada a não ser as operações normais de transação de mercado de capitais, mas essas normalmente têm compensação com reserva.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Muito bem.

Acompanhou o processo da venda, iniciado em 2017?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Sr. Doutor, como referi há pouco, a seguradora participou em todos os processos de venda como provedor de informação, e participámos em bastantes reuniões de esclarecimento com os

candidatos à compra, sempre em conjunto com o Novo Banco e com os assessores que o Novo Banco ia colocando nessas operações.

Esse foi o nosso envolvimento. Tudo o resto foi conduzido pelo proprietário da seguradora, que era o Novo Banco, em toda a negociação e em todo o processo estivemos completamente fora.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Mas teve conhecimento do preço que foi apresentado, dos concorrentes que se apresentaram para comprar a companhia? Teve conhecimento disso ou não teve, de todo?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Tive conhecimento da realização da transação no momento inicial. Uns meses depois, mandaram-me algumas cláusulas do contrato, porque era preciso controlar alguns valores, porque o preço tinha algumas indexações e para a seguradora ir fornecendo ao banco esses elementos. E só uns meses mais tarde é que tivemos conhecimento, de facto, dos dados concretos sobre o preço e sobre os indexantes do preço. Nomeadamente, estava indexado a vendas futuras e, portanto, consoante o banco atingisse ou não determinados pressupostos de venda, o preço podia ser maior ou menor.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Portanto, o preço era de 190 milhões de euros inicialmente, mais 125 de componente variável, mas este valor viria a baixar substancialmente, na linha do tempo, para 81 milhões de euros; os 190 para 81 milhões de euros, mantendo-se os 125 variáveis.

Claro que, entretanto, foram introduzias cláusulas de salvaguarda de preço, que provavelmente deve ter visto no contrato. Não sei se se recorda disto.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Sim, sim. Esse valor de 190 tinha vários pressupostos associados. Um deles era que o banco iria adquirir — e assim o fez — um conjunto de fundos imobiliários que estavam na carteira da seguradora, os tais fundos que referi há pouco, que tinham como outros participantes o fundo de pensões do banco e o próprio banco. E, no momento da venda, o banco venderia as ações ao novo acionista e compraria à seguradora os fundos imobiliários.

Acontece que estes fundos imobiliários, entre a assinatura do contrato e o *terminus* do contrato — ou a data de *closing*, não a do *terminus*, porque depois havia a indexação das vendas —, tiveram desvalorizações significativas, e elas tinham reflexo direto no preço, porque o preço tinha uma componente variável ou de indexação, estava indexado ao que chamaram *net asset value* (NAV) da companhia, que tinha uma forma específica associada. E, à medida que estes fundos foram desvalorizando, naturalmente que a companhia estava a perder valor, e isso era refletido no preço.

Por outro lado, a companhia tinha perdas significativas nestes fundos imobiliários, perdas potenciais, que só são reconhecidas para efeitos fiscais no momento da sua realização. Se nós tivéssemos estes fundos e, ao longo de um período significativo — porque estamos a falar de 10 anos ou mais —, a companhia fosse realizando as perdas destes fundos, isso seria compensado com os lucros normais e a carga fiscal seria mais pequena. E isso permitia o reconhecimento de impostos diferidos. A partir do momento em que a venda é feita, em 2019, tem que se ver no horizonte de cinco anos se a companhia vai ou não vai ter lucros fiscais para absorver essas perdas e, como não vai — ou não era essa a expectativa — isso gera uma perda de impostos diferidos significativa. E essa perda entrava no cálculo do preço.

Creio que essas foram as duas principais variáveis que ajustaram esse preço. Uma, por perda de imposto diferido — e eu diria que uma perda de imposto é um ganho, ou é um mais imposto que o Estado vai receber no futuro, mas afeta diretamente aqui o preço da companhia. O imobiliário, ao ser desvalorizado, o banco, quando o comprou, também comprou por um preço mais baixo porque ele estava desvalorizado. Portanto, o líquido entre o que o banco pagou e o que o banco recebeu não se alterou pela desvalorização do imobiliário. Se o banco tinha a venda da companhia por 100 e tinha, por exemplo, uma compra de imobiliário por 50, se esse imobiliário perde 20, a seguir vai vender a companhia só por 80, porque desvalorizou o imobiliário, mas também só comprou o imobiliário por 30. E, portanto, o saldo líquido que o banco recebe são os mesmos 50.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Porque é que, neste negócio — se é que sabe —, o Novo Banco tinha que comprar estes fundos de investimento imobiliário?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Foi uma condição do comprador. O comprador disse que só aceitaria comprar a seguradora se não tivesse este património, porque não tinha condições para estar a gerir imobiliário, nem queria estar a gastar tempo com fundos de investimento que não conhecia. Não conhecia o imobiliário, não conhecia o tipo de negócios e disse: «Isto não nos interessa. Queremos fazer uma oferta, desde que o banco se comprometa a comprar estes fundos».

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Considera que o problema que existiu com Greg Lindberg prejudicou o potencial do valor da venda da companhia?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Não sei se alguém consegue responder a isso, sinceramente. Eu acho que todos estes fatores, cada vez mais, empurraram o preço da companhia para baixo e de qualquer ativo do banco por qualquer fator desses. Dizia assim: «*Ok*, havia aqui um comprador. Esse comprador desapareceu. Cada vez há menos candidatos a comprar esta seguradora. Os que vêm, vêm sempre com uma vontade de comprar mais barato, porque só assim é que se sentem atraídos para fazer a compra...». E quando há uma obrigação de fazer uma venda, é isso que vai acontecendo, quer dizer cada candidato que sai, cada notícia má que sai vai desvalorizando o ativo.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Ainda para mais, com uma pressão de venda enorme, porque tinha de ser até ao final de 2019.

Portanto, quando o mercado sabe que existe uma pressão para vender dentro de um determinado prazo, provavelmente o ativo vai desvalorizar mesmo muito.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Claro, claro, isso é inevitável.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — E isto era do conhecimento público, não é? Essa data, não é?

O relatório da Deloitte refere que o Novo Banco não acompanhou a evolução do preço estimado entre agosto e setembro de 2019, nomeadamente não acedeu a informação contabilística relevante relacionada com o NAV.

Sabe alguma coisa sobre isto?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Desculpe, que o banco...? O banco não recebeu informação...?

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — O Novo Banco não acompanhou a evolução do preço estimado entre agosto e setembro de 2019, o preço pelo qual a companhia seria vendida e que tinha, como pressuposto relevante, o acompanhamento do NAV, do valor dos ativos líquidos da companhia.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Sr. Doutor, isso não sei porque, quando saí da companhia, salvo erro em... Já não lhe sei precisar se foi em setembro ou se foi outubro. As contas de agosto eu sei que ainda acompanhei, ainda fechei, e enviámos a informação ao banco. As de setembro, provavelmente, já foram fechadas pelo novo acionista, e, portanto, se o banco teve acesso à informação ou não, não lhe sei dizer, porque já não estava na companhia.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Pois. O que levanta aqui uma questão, que é saber de que forma é que o Novo Banco validou os pressupostos relevantes para definição do preço da venda. Se o preço está influenciado pelo NAV, era importante que o Novo Banco tivesse acesso a esta informação, e o relatório da Deloitte diz que não teve.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Acho estranho que isso não esteja salvaguardado no contrato, mas tudo bem.

Se a Deloitte diz que sim, deve estar certo.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Entretanto, o preço foi reajustado para 123 milhões de euros, portanto não ficou nos 81, porque havia cláusulas de salvaguarda de preço, e o valor da venda — gostava que me confirmasse, se souber — foi de 123 milhões mais a componente variável de 125.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Sr. Doutor, sei que houve um reajustamento do preço, porque esta fórmula do NAV tinha uma incorreção, e esse foi um dos fatores que desvalorizou bastante e que trouxe este preço para níveis absurdamente baixos. Depois, isso foi corrigido e fez-se uma adenda ao contrato no verão de 2019 — não sei se em junho, julho, agosto, por aí... — e o preço foi reajustado, creio que para esses 123 que está a referir. Não lhe sei precisar o número, mas tenho ideia que seria qualquer coisa à volta disso. Não sei se foi esse o preço final, até porque, depois, aquilo estava sujeito à verificação de uma série de condições. Inclusive, houve umas ações que ganhámos em tribunal, no Supremo. Tínhamos provisões de 28 milhões de euros para impostos e elas foram desfeitas, porque entre publicarmos as contas de 2018 e a assembleia-geral nesses 15 dias... Aliás, nós publicámos as contas num dia, em bolsa, e no dia seguinte tivemos conhecimento da sentença do Supremo e de imediato corrigimos as contas em 28 milhões de euros favoravelmente e com reflexo positivo no cálculo do NAV.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Que ajustamentos é que foram feitos no NAV, que referiu?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — O NAV tinha uma indexação de capitais próprios e de outras variáveis, e as correções mais significativas eram a desvalorização do imobiliário — desfavorável; impostos diferidos —

desfavorável; e depois teve esse efeito favorável dos 28 milhões de anulação de provisões para impostos.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — A desvalorização dos imóveis vemos que é algo transversal a todo o Grupo do Novo Banco num período em que o mercado estava a subir.

Entretanto, provavelmente já depois da sua saída, em 16 de janeiro de 2020 — julgo que este diferendo, provavelmente, ainda pode estar em aberto, não sei, mas pergunto-lhe se sabe alguma coisa —, o comprador da companhia apresentou reclamações na ordem dos 38,2 milhões de euros relativamente a várias situações de informações erradas que lhe foram dadas no momento da venda, *etc.*, e isto gerou um conflito com o Novo Banco, que levou o Novo Banco pedir ao Fundo de Resolução autorização para pagar 14,3 milhões de euros ao comprador.

Tem conhecimento disto?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Vagamente.

Folgo em saber que só ajustaram 14, porque os 28 milhões que lhe referi há pouco dos impostos recordo-me que era um tema que eles estavam a reclamar injustamente. Inclusive, chegámos a reunir com os consultores fiscais deles, de Londres, para explicar exatamente esta situação, e fizemos uma reunião com o nosso escritório de advogados — enfim, não vou referir o nome, mas um escritório bastante reputado aí, na cidade de Lisboa, com pessoas em quem confio bastante nesta área — e, de facto, confirmaram, com duas decisões do Supremo, que as 16 ações que tínhamos em tribunal provavelmente iam ser julgadas todas da mesma forma.

Sobre os outros valores, na altura, o banco comentou as situações, pedindo ajuda para tentar clarificar ou esclarecer algumas dessas situações.

Informações erradas eu diria que, à partida, não houve. Nunca foi essa a intenção e, à partida, não haveria. Colocaram ali uma questão sobre uma ação de um processo de sinistro... Eh, pá, normalmente, temos centenas em cada seguradora.

Colocaram-me uma questão específica sobre uma ação, não sei se eram 700 000 € ou 800 000 €. Eu disse: «Eh pá, por amor de Deus, não me lembro das ações.» Nem sequer acompanhava pessoalmente o contencioso jurídico da parte de sinistros. Isso era feito pela direção de sinistros. E se há um caso em que se perdeu, contrariamente ao previsto, 700 000 €, provavelmente também houve outros em que se ganhou, e estávamos a contar perder, isso é normal... O que se espera é que, em regra, os desvios positivos e negativos se compensem e que as provisões estejam adequadamente registadas.

É só isso que consigo comentar. Quanto ao resto não sei em pormenor o que é que poderá ter sido reclamado que desse origem a essa desvalorização.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Para terminar, Sr. Presidente, coloco duas questões.

Ainda a propósito disto, a última informação que temos é uma carta dirigida ao Fundo de Resolução a pedir autorização para o pagamento deste valor de 14,3 milhões de euros. Não temos o *feedback* posterior relativamente a isto. Se isto vier a acontecer ou se já tiver acontecido, eu concluo que o preço final, afinal, não foi sequer de 123 milhões de euros, foi de 108,7 milhões de euros mais a componente variável.

A minha última questão é sobre esta mesma componente variável: como é que ela é calculada? Tem um limite temporal? Isto é, o Novo Banco

só pode reclamar esta componente variável até um determinado prazo? Sim ou não? O que é que sabe sobre isto.

Obrigado.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Sr. Doutor, não me recordo se eram três, se eram cinco anos o prazo — eu creio que eram cinco, mas não lhe estou a dar isto como certo — em que, em função do volume de vendas que o banco conseguisse atingir, poderia receber mais ou menos desta componente e, salvo erro, eu acho que isto tinha duas fórmulas de cálculo. Acho que uma era para os produtos de vida-risco e outra era para a restante carteira de apólices.

Não lhe consigo precisar isso, mas creio que era qualquer coisa entre três a cinco anos.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Só para precisar, então, peço-lhe uma informação: ao fim de cinco anos, os 125 milhões de euros, se não existirem resultados suficientes na companhia, nunca serão recebidos pelo Novo Banco?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Creio que não era resultados, creio que era só volume de produção, até porque o resultado já é uma coisa que depende do novo acionista e da estratégia...

O Sr. **Presidente**: — Sr. Doutor, não se importa de repetir essa sua última resposta? Não ouvimos bem, aqui.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Sim, sim. O que estava a dizer é que eu creio que não era indexado ao resultado, era só indexado ao volume de vendas, porque o resultado já é uma coisa que, a partir do momento da venda, é o acionista que decide, e o acionista pode pôr ativos de risco maior ou menor. Tem uma gestão que condiciona o resultado. Aqui, era só o volume de vendas, creio eu.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Mas a questão é: se não existir um volume de vendas suficiente para pagar essa componente variável, ela não será paga e, ao fim de cinco anos, extingue-se o direito do Novo Banco.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Eu diria que ela será recalculada para um valor entre os zero e os 125, dependendo do volume de vendas. Pode ser zero, pode ser um valor qualquer aí no meio ou pode ser os 125. Tinha um mínimo e tinha um máximo: o mínimo era zero, o máximo era os 125 e, portanto, pode ser qualquer valor aí no meio, dependendo do volume de vendas que o banco consiga realizar.

O Sr. **Presidente**: — Sr. Dr. Paulo Vasconcelos, o Sr. Deputado Hugo Carneiro terminou as suas perguntas. Agora será o Sr. Deputado Duarte Alves a fazer-lhe perguntas.

Faz favor, Sr. Deputado.

O Sr. **Duarte Alves** (PCP): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Começo por cumprimentar o Dr. Paulo Vasconcelos.

Já percebemos, nesta audição, que o senhor era administrador da GNB Vida e, portanto, não é o responsável pela venda desta seguradora. Era o

administrador que, de alguma forma, terá algum conhecimento sobre a venda, que nos pode dar informações, mas o responsável pela venda não é quem administra a própria entidade.

Gostaríamos de fazer algumas perguntas, mas vou fazê-las de uma vez só, pelo que lhe pedia que as apontasse e que respondesse de uma vez só a todas elas.

A primeira tem a ver com o valor da venda, porque, na verdade, esta operação tem uma perda registada para o Novo Banco, que acaba por ser suportada pelos contribuintes, na ordem dos 287 milhões de euros. Importa perceber se, das duas, uma: ou o registo contabilístico foi mal feito, a avaliação estava sobreavaliada e, portanto, essa avaliação não correspondia ao valor real da companhia; ou a venda foi mal feita, por um valor abaixo do seu preço real, ou porque houve também desvalorização da própria companhia entre o registo contabilístico e o momento da venda.

A verdade é que a diferença são 287 milhões de euros, que são suportados pelos contribuintes. E gostaríamos de lhe perguntar, daquilo que conhece, se foi o registo que estava por cima e sobreavaliado, ou se foi a venda que acabou por ser mal feita, face ao valor real da companhia.

Sobre esta questão do valor real da companhia, gostaria também de lhe perguntar até que ponto é que o facto de estar estipulado no acordo — entre o Estado português e a DG COMP (Direção-Geral da Concorrência) da Comissão Europeia — a venda rápida desta companhia desvalorizou o ativo. Ou seja, sabendo os concorrentes que o Novo Banco teria de se desvincular deste ativo considerado não *core*, a própria desvalorização do ativo acaba por ter logo um efeito, e gostaríamos de saber se é essa também a sua opinião.

Uma terceira pergunta: em concreto, qual foi a participação da Deloitte neste negócio? Porque sabemos que a Deloitte, depois, na auditoria, avaliou

este negócio. Portanto, gostaríamos de saber, na interação que teve, de que forma é que a Deloitte participou nesta venda.

Por fim, a última questão tem a ver com a venda e as eventuais partes relacionadas na venda. Nós temos um parecer de *compliance* do próprio banco que identifica que não havia qualquer registo sobre um conjunto de investidores, nomeadamente da Apax, que compra a GNB Vida, que está sediada em Guernsey — ou seja, num paraíso fiscal — e o parecer evidencia que não havia esse conhecimento das partes relacionadas e, mesmo assim, dá parecer favorável à venda desta companhia. Gostaríamos de saber também que informações é que pode dar a esta Comissão sobre os compradores da GNB Vida.

Eram estas as perguntas que tínhamos para lhe fazer. Muito obrigado.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Vou tentar responder a todas as questões.

Se a venda é ou não mal feita, isso não lhe sei dizer, porque, quando pomos um ativo à venda, quando temos uma data limite para o vender e temos um mercado muito restrito, naturalmente isso coloca sempre quem está a vender numa posição de desvantagem e desvaloriza de forma significativa o ativo.

Portanto, se esta imposição de datas por parte da Comissão Europeia ou da DG COMP desvalorizou o ativo, na minha opinião pessoal entendo que sim. Uma companhia que trabalha em exclusivo para um canal bancário e com um banco na minha opinião nunca deveria ser posta em mercado, porque essa companhia tem um *goodwill* por negócio potencial que, em articulação com o banco, pode ser gerido e a companhia pode... Basta, por exemplo, o banco alterar as taxas de comissionamento que quer pela colocação dos produtos e está a alterar o resultado da companhia, e a

companhia está a valer mais ou está a valer menos. Portanto, se o banco aceitar comissões mais baixas e fizer vendas maiores, a companhia vale muito dinheiro. Se o banco exigir comissões mais elevadas e baixar o volume de vendas, a companhia desvaloriza e vale muito menos. Isso são variáveis que influem permanentemente no preço de uma companhia e que, para um comprador que olha para uma companhia que só tem um canal de distribuição num mercado extremamente concorrencial, entra logo em fator de desvalorização, e a companhia, para o comprador, vale sempre menos do que vale para o próprio banco.

Se o banco tinha o valor da companhia sobrevalorizado ou não, provavelmente o valor que vinha do passado viria sobrevalorizado, porque estava indexado a um volume de vendas que nunca se veio a concretizar e, portanto, era um volume de vendas extremamente empolado. Para além de que a avaliação e o valor por que estava registado inicialmente nos livros em 2014, se não estou em erro, era uma avaliação feita pelo próprio banco de investimento do grupo e, enfim, acho que isso vale o que vale.

Sobre a sua pergunta do envolvimento da Deloitte, não lhe sei precisar muita coisa sobre isso, porque, relativamente aos vários investidores, tive reuniões com consultores da Deloitte de Londres, sobre questões fiscais. Houve uma altura em que o banco pediu o envolvimento da Deloitte Espanha neste processo de venda, porque a Deloitte Espanha conhece muito bem o mercado segurador e podia-nos trazer um leque de investidores mais alargado e que permitisse ter uma venda mais concorrencial. Sobre esta auditoria específica que a Deloitte fez, não tive qualquer envolvimento, nem qualquer contacto com a Deloitte.

E deixo aqui expresso que não é um conflito de interesses, de maneira nenhuma, mas eu próprio comecei a carreira na Arthur Anderson, hoje Deloitte e, portanto, conheço bastante bem a estrutura da Deloitte. Só para

que não haja dúvidas e amanhã não se venha dizer que eu estava a falar qualquer coisa em conflito de interesses. É óbvio que saí da Arthur Andersen em 1994 — já lá vão 27 anos —, mas não é isso que está em causa, nem a minha independência, nem a da Deloitte.

O único envolvimento que tive com consultores da Deloitte neste processo foi esse: algumas reuniões com os espanhóis sobre o processo da venda e algumas reuniões com os consultores fiscais ingleses sobre determinadas matérias de impostos, nomeadamente os impostos diferidos.

Agora, neste processo, os vários candidatos trouxeram-nos as consultoras grandes, quase todas do mercado e, portanto, já não lhe consigo precisar quem é que trabalhava com quem, porque desde KPMG, Price (PricewaterhouseCoopers), Deloitte, enfim, houve variadíssimos consultores que andaram neste processo, consoante os vários vendedores e consoante os vários processos de venda que o banco foi conduzindo.

Penso que respondi a todas as suas questões.

O Sr. **Presidente**: — Sim. Muito obrigado.

Sr. Dr. Paulo Vasconcelos, o Sr. Deputado Duarte Alves terminou as suas perguntas. Agora será o Sr. Deputado Fernando Paulo Ferreira.

Sr. Deputado, faz favor.

O Sr. **Fernando Paulo Ferreira** (PS): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Cumprimento também o Dr. Paulo Vasconcelos.

Uma das complexidades do objeto da nossa Comissão de Inquérito é o enorme número de empresas envolvidas em todo este longo processo, desde o Grupo Espírito Santo ao Novo Banco, à venda do Novo Banco, à venda

dos ativos que o Novo Banco tinha, e com muitos interessados na venda, muitos interessados na compra, muitos interessados na avaliação, outros interessados nas assessorias e, sobretudo, porque muitas destas empresas se encontravam, ou se encontram, de certo modo, interligadas entre si, ou porque os acionistas são os mesmos, ou porque houve um conjunto de profissionais que foram aparecendo — ao longo destas longas audições também — ligados às diferentes empresas, em diferentes momentos do tempo e da história e, portanto, com conhecimentos diferentes e interesses diferentes ao longo do tempo.

Sem pôr em causa nem a independência, nem o profissionalismo, nem o grande conhecimento que, com certeza, todos esses profissionais têm, a verdade neste caso em concreto é que o Fundo de Resolução, na venda deste ativo individual da GNB Vida, ficou a perder 287 milhões de euros.

A pergunta que lhe faço, só para também percebermos — e foi a última intervenção do Dr. Paulo Vasconcelos —, é a seguinte: antes de ir para o Novo Banco, já tinha estado ligado ao universo do Grupo Espírito Santo?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Nunca.

O Sr. **Fernando Paulo Ferreira** (PS): — Muito bem.

E, depois de sair da GNB Vida, foi para alguma empresa ligada ao Novo Banco ou para alguma das empresas que estejam, de certo modo, interligadas com este processo?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Não.

O Sr. **Fernando Paulo Ferreira** (PS): — Muito bem. Era importante perceber isso, para podermos conversar sobre uma questão.

De uma forma simples, para que também nos entendam lá em casa, o Novo Banco tinha a obrigação e o interesse em conseguir vender este ativo individual da GNB Vida pelo melhor preço possível, no prazo a que estava obrigado. Num determinado momento, e de acordo com a documentação que temos, uma primeira avaliação avaliava a empresa em 700 milhões de euros. Depois — mais tarde, em 2017 — terá havido um assessor que avaliou em 440 milhões. E acabou por ser vendida por 123 milhões.

O Dr. Paulo Vasconcelos, enquanto CEO da GNB Vida, tinha a preocupação de manter a empresa com o melhor valor de mercado possível? Isto era uma das orientações que recebia por parte do Novo Banco?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Sr. Doutor, eu não precisava de receber essa orientação. Sempre que estive à frente de empresas, a minha postura e o meu objetivo sempre foi maximizar o valor do negócio e fazer as operações o mais rentáveis possível para a instituição. Entendo que esse é o mandato de qualquer administração, é a defesa dos seus *stakeholders* — sejam eles acionistas ou clientes — e gerar valor para o negócio. E, portanto, o objetivo sempre foi, dentro das limitações que tínhamos, geri-las e otimizar o negócio. E foi isso que fizemos, desde reduções significativas de custos, reduzimos cerca de... Aliás, em 2014, quando fui para o Novo Banco, a primeira missão que tive, como Consultor da Administração, era olhar para todos os custos de todas as empresas do grupo fora do Novo Banco — 60 ou 70 empresas que gravitavam à volta do Novo Banco —, analisar os custos e coordenar com as empresas a implementação de medidas que permitissem a redução de custos.

Em 2015, o grupo teve uma queda de custos, entre despesas gerais e custos com pessoal, ambos na casa dos 30% a 35%, e o mesmo fizemos na seguradora e na gestora de ativos. Inclusive, fizemos a fusão operacional — não jurídica, mas a operacional — de todas as áreas de *backoffice* e financeiras, tudo aquilo que foi possível, entre as sociedades gestoras de fundos e as seguradoras, exatamente para nos permitir fazer a redução de custos, a redução de espaços. Libertámos um imóvel que colocámos no mercado, arrendámos, e passámos a ter rendimento também desse imóvel e menos custo de rendas. Portanto, fizemos tudo aquilo que, enfim, não vou dizer tudo o que estava ao nosso alcance, porque é sempre possível fazer melhor, mas tentámos fazer o melhor possível para otimizar os resultados da companhia.

O Sr. **Fernando Paulo Ferreira** (PS): — Muito obrigado, Dr. Paulo Vasconcelos.

Então, e qual é a avaliação que o Dr. Paulo Vasconcelos faz do valor pelo qual a companhia acabou por ser vendida, de 123 milhões de euros, ao invés das primeiras avaliações de 440 milhões ou de 700 milhões? Acha que foi um bom preço?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Sr. Doutor, essa pergunta é muito complexa e muito difícil de responder. O que eu lhe posso comentar é o seguinte: se fosse um ativo meu, faria tudo para o vender — aliás, meu ou de terceiros — pelo melhor preço. Havendo uma limitação de tempo e só havendo estes compradores, não havia alternativa, porque a alternativa seria não vender a companhia e, se essa alternativa fosse possível, a minha sugestão seria aguardar mais tempo e tentar vender com um melhor preço.

Não havendo alternativa, esta era a melhor oferta e tinha que se vender a este preço.

Mas a decisão, naturalmente, não foi nem tinha que ser minha e, portanto, não tive esse envolvimento no processo.

O Sr. Fernando Paulo Ferreira (PS): — Muito obrigado.

A pergunta que lhe faço de seguida é a seguinte: acabou por ser vendido, então, por 123 milhões de euros...

O Sr. Dr. Paulo Vasconcelos: — Mais a parte variável, sim.

O Sr. Fernando Paulo Ferreira (PS): — ... com um valor variável que, conforme também respondeu há pouco, pode resultar em zero. Vamos ter que esperar para ver.

Mas consegue entender, nesse caso, porque é que o Novo Banco tentou vender a empresa, pouco antes de ter conseguido vender por 123 milhões, por 81 milhões?

O Sr. Dr. Paulo Vasconcelos: — Sr. Doutor, não sei de que é que me está a falar.

O Sr. Fernando Paulo Ferreira (PS): — Ao que nós sabemos, o Fundo de Resolução recusou uma proposta de venda que teria sido feita por 81 milhões e que, depois, acabou por se fechar em 123 milhões.

Não tem conhecimento disso?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Mas está a falar da proposta do mesmo comprador?

O Sr. **Fernando Paulo Ferreira** (PS): — Aparentemente.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Sr. Doutor, a ideia que eu tenho é que, com a desvalorização que estava no contrato, o preço chegou a esse nível. E, contratualmente, penso eu que a única hipótese que o banco tinha de recusar a transação era uma não aprovação do Fundo de Resolução, e terá sido isso que deu origem ao aditamento ao contrato, que foi feito no verão de 2019.

O Sr. **Fernando Paulo Ferreira** (PS): — Pois. Nós também acabamos por ficar um pouco com a ideia de que terá sido o Fundo de Resolução a intervir, no sentido...

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Havendo já responsabilidades contratuais e havendo uma cláusula que dizia que a transação só se poderia concretizar com a aprovação do Fundo de Resolução, essa era a solução para dizer «por este preço, nem pensar!».

O Sr. **Fernando Paulo Ferreira** (PS): — Muito bem.

Nós também tínhamos ficado com a sensação de que a intervenção do Fundo de Resolução, apesar de tudo, conseguiu evitar que o preço acabasse por ser mais baixo.

Coloco-lhe só uma outra pergunta, porque pode eventualmente não ter conhecimento disso — e também já foi, de certo modo, aflorado aqui, pelos

dois colegas Deputados que intervieram antes —, que tem a ver com a cessão da posição contratual do comprador, na sequência das acusações criminais por parte do Lindberg, nos Estados Unidos, e o surgimento da Apax Partners.

Acompanhou, de certo modo, essa alteração de posição contratual por parte do comprador nessa altura, ou não?

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Não. Tivemos conhecimento disso *a posteriori*.

O Sr. **Fernando Paulo Ferreira** (PS): — Muito bem.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Naturalmente, foi uma coisa muito comentada na empresa, quando veio a público que o senhor estava a ser investigado pelo FBI (Federal Bureau of Investigation) nos Estados Unidos. Saíram notícias em vários jornais americanos e naturalmente que as pessoas comentavam, mas só acompanhámos por aí.

O Sr. **Fernando Paulo Ferreira** (PS): — Pois claro. Efetivamente, num dos relatórios a que tivemos acesso é de facto referido que se fez a cessão da posição do acionista principal do Big Portugal, que estava ligado ao Lindberg e surge então a Apax Partners, que assume as mesmas moradas fiscais de outra empresa em Londres, que mantém os mesmos gestores que trabalhavam para o Greg Lindberg, e, enfim, finalmente fecha-se o negócio.

Mas, desta parte, o Doutor não sabe nada ou não acompanhou.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Não, não.

O Sr. **Fernando Paulo Ferreira** (PS): — Muito bem. Muito obrigado. Não tenho mais questões.

O Sr. **Presidente**: — Muito obrigado. Sr. Dr. Paulo Vasconcelos, o Sr. Deputado Fernando Paulo Ferreira terminou as suas perguntas e o Sr. Deputado Hugo Carneiro regressa às perguntas.

Faz favor, Sr. Deputado.

O Sr. **Hugo Carneiro** (PSD): — Muito obrigado, Sr. Presidente.

Dr. Paulo Vasconcelos, eu só tenho mais uma pergunta para lhe colocar, que eventualmente poderá estar fora do seu âmbito, mas não queria deixar de a fazer.

A Deloitte refere no seu relatório que, a determinada altura, o Fundo de Resolução e o Novo Banco acordaram um compromisso para clarificar o modo como deveriam ser tratados determinados ativos, no âmbito do mecanismo de capital contingente. E a pergunta que eu lhe faço, se souber alguma coisa sobre esta matéria, é se isto não constitui uma alteração do acordo inicial do CCA.

A segunda questão, que também é referida no relatório da Deloitte, é que uma das matérias que foi acordada entre o Fundo de Resolução e o Novo Banco nesta necessidade de clarificar o CCA respeita ao valor financiado ao comprador da companhia — portanto, o Novo Banco financiou o comprador da companhia — em 61,5 milhões de euros. E, tanto quanto nos é dado a entender, este valor ficou também protegido no âmbito do CCA. Gostava de lhe perguntar se tem conhecimento destas duas situações, se lhe foi pedida alguma informação ou opinião sobre esta matéria.

E era apenas isso. Obrigado.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Sr. Doutor, não. Soube, de facto — nem sequer sei dizer por que fonte —, que esta operação, uma parte dela, era financiada pelo Novo Banco. Não sei em que montantes nem em que condições, nem prazos. Tudo o resto eram matérias que não eram discutidas com as pessoas da seguradora e, portanto, estamos completamente fora do conhecimento de tudo o que seja relacionado com o CCA, Fundo de Resolução, *etc.* Inclusive, neste processo nunca, em momento nenhum, desde 2014, tivemos qualquer contacto com o Fundo de Resolução.

O Sr. **Presidente**: — Srs. Deputados, podemos dar por terminada a audição?

Pausa.

Sr. Dr. Paulo Vasconcelos, de Lisboa, Portugal, para Lima, Perú, cumprimento-o e agradeço a sua colaboração.

O Sr. Dr. **Paulo Vasconcelos**: — Muito obrigado.

O Sr. **Presidente**: — Está encerrada a reunião.

Eram 16 horas e 30 minutos.